

# MEDIACJE

(etapy procedury)

## 7. NEGOCJOWANIE ROZWIĄZAŃ

W trakcie mediacji mediator będzie podsumowywać uzyskane informacje i dane – szczególnie dotyczące interesów i stanowisk. Podsumowanie to służy:

- zidentyfikowaniu nierozwiązanych problemów, którymi należy zająć się później,
- omówieniu pozycji zajmowanych w danym momencie, co do niektórych problemów,

ale również

- przypomnieniu reguł proceduralnych,
- rozwiązywaniu niektórych pojawiających się problemów.

W dalszym ciągu **mediator dąży do przekazania stronom inicjatywy**.

W takim przypadku mediator wspomagać będzie jedynie prezentację przez strony, podczas wspólnego spotkania propozycji (sobie nawzajem).

## OTWIERANIE NEGOCJACJI

Po przedstawieniu propozycji ugodowych – jako efekt dotychczasowych procedur mediacyjnych – strony często stosują opcje negocjacyjne (szczególnie gdy są to osoby o doświadczeniach negocjacyjnych) – które w wielu przypadkach mają charakter świadomych lub nieświadomych manipulacji. Trudno więc w takiej sytuacji zbagatelizować istotną rolę jaką może spełnić mediator w dochodzeniu przez strony do porozumienia, w tym również poprzez łagodne demaskowanie manipulacji. Warto więc, aby mediator był świadomy potencjalnych zabiegów stron – podejmowanych dla osiągnięcia najlepszego wyniku. Wszak celem mediacji jest jednak satysfakcja obydwóch stron. W takiej sytuacji wsparcie mediatora dla dążenia do kompromisu lub prowadzenia rozmów konceptualnych może okazać się konieczne.

- „wielkie zamówienie”
  - przeciwdziałanie: „prezent to tylko prezent”
- „wilk w owczej skórze”
  - przeciwdziałanie: sformułowanie konsekwencji złamania reguł
- „okienko czasowe” (pierwsza licytacja stron o czas pracy)
  - przeciwdziałanie: pokazanie konsekwencji impasu
- „ograniczone pełnomocnictwo”
  - przeciwdziałanie: odwołanie do procedury
- „próbny balon”
  - przeciwdziałanie: określenie areny konfliktu, „wróćmy do istoty sporu”

