

SŁOWNIK MEDIATORA

NAJWAŻNIEJSZE POJĘCIA

Interesy (potrzeby, pragnienia, obawy) każdej ze stron, które tworzą uzasadnienie jej stanowisk. Jest to odpowiedź na pytanie dlaczego strona chce przyjęcia danej pozycji. Niektóre interesy mają charakter uniwersalny (np. bezpieczeństwo, dobre samopoczucie), inne są specyficzne dla konkretnej sytuacji.

Konflikt - sytuacja, gdy postrzegane jest występowanie sprzecznych lub konkurencyjnych interesów. Jest to przekonanie, że interesy stron nie mogą być jednocześnie spełnione.

Kwestie sporne (problemy) - ogólne tematy konfliktu.

Najlepsza alternatywa - BATNA (ang. **B**est **A**lternative **T**o a **N**egotiated **A**greement) - najlepsze rozwiązanie możliwe do wprowadzenia poza prowadzonymi negocjacjami tj. w przypadku, gdy te negocjacje nie zakończą się sukcesem.

Obiektywne kryteria - wytyczne wykorzystywane jako podstawa do osiągnięcia porozumienia; np. prawo, normy praw człowieka, umowy, istniejące rozwiązania innych konfliktów.

Opcje - pomysły na zaspokojenie interesów każdej ze stron, które można połączyć w rozwiązanie.

Pozycja - preferowane rozwiązanie konfliktu każdej ze stron czyli to, czego chce dana strona.