

## **Zadání seminární práce - TMK2 letní semestr 2010**

### **1. Vyjednávání a příprava na vyjednávání**

#### **Příprava na vyjednávání**

- vypracování mapy cílů, ve které si stanovíte optimum, 2 hlavní cíle, 2 vedlejší cíle, 3 argumenty (sestavit dle důležitosti), zlatý hřeb, pesimum a BATNA),
- vytvořit několik vět neutrálních, oceňujících, navozujících přijatelnou atmosféru při jednání.

#### **Popis situace, ve které dojde k vyjednávání**

- zachyťte situaci vyjednávání, na kterou jste se připravili formou rozhovoru (včetně výsledku vyjednávání).

### **2. Mediace a fáze mediačního procesu**

#### **Přípravná fáze „0“**

- zachytit popis situace zralé k mediaci,
- zachytit charakteristiku osob (klientů) které jsou ve sporu (jak, o co, kde se přou, co je splněno, aby mohli k mediaci).

#### **Fáze 1 Úvod**

- napsat sdělení, které pronese mediátor v úvodu klientům (týkající se procesu a výsledku, představení fází, času na jednání, přestávek, kdo kdy mluví, jaký čas mají na svá vyjádření, o co se budou při mediaci snažit, důvěrnost procesu, ohodnocení mediátora – zjistit na internetu finanční podmínky mediací).

#### **Fáze 2 Nerušený čas**

- zachytit, co mají strany ve vašem sporu společného – zhodnotit situaci,
- popsat možné pocity klientů ze situace,
- vystihnout, co je podstatou sporu, obsah sporu zachytit v bodech (vytvořit seznam sporných bodů),
- vytvořit 5–10 parafrází možných sdělení klientů (vždy uvést původní větu a vedle ní parafrázi, tedy vyjádření vlastními slovy, zda jsme pochopili sdělení klienta).

#### **Fáze 3 Hledání zájmů**

- v předchozí fázi jste si stanovili témata (sporné body), nyní je sestavte od nejméně náročného po nejvíce náročného (nejméně náročným tématem mediátor začíná),
- stanovte si, co jsou ve sporu pozice klientů, které projeví navenek a jaké se za nimi skrývají zájmy (tedy o co opravdu stranám jde) – zájmy vypište heslovitě,
- stanovte, které zájmy se doplňují a zda lze v mediaci pokračovat, pokud by se nedoplňovaly,
- vytvořit 5–10 otázek, kterými byste se k zájmům doptali (otevřené otázky!).

#### **Fáze 4 Návrhy na řešení**

- hledejte možná řešení (minimálně 3) – alternativy – vytvořené na základě „brainstormingu“,
- zvolte 1 vyhovující řešení pro obě strany.

#### **Fáze 5 Sepsání dohody**

- sepište návrh dohody – jak asi bude vypadat (musí být písemná, vyvážená, realizovatelná, jasná),
- v dohodě stanovte „pojistky“ – aneb co klienti budou dělat v případě selhání (tedy když se dohodnutý obsah neuskuteční).

Uveďte knižní i internetové zdroje, ze kterých jste čerpali znalosti, případně inspiraci.