

„Govoriti o novcu – kako voditi medijaciju u sporovima iz osiguranja i drugim monetarnim sporovima“, autora J. Anderson Little (Američka advokatska komora, odsjek za rješavanje sporova)

Knjiga Anderson Little je jedna od onih koje mora pročitati svako ko se bavi medijacijom u monetarnim sporovima. Knjiga bez sumnje popunjava prazninu koja je postojala u literaturi o medijaciji. Ona se obraća svima nama koji smo pokušali preoblikovati poziciono pregovaranje (pogađanje) u zajedničko rješavanje problema u monetarnim sporovima koje nam je uputio sud.

Knjigu preporučujem iksusnim medijatorima, za koje sam sigurna da su i sami već imali slične dileme kao i autor. Ona će im pomoći da bolje razumiju dinamiku rasprava o novcu i rješavanju problema s kojima se suočavaju prilikom primjene onoga što su naučili na treningu za ovu vrstu sporova. Autor ne osporava vrijednost klasičnog treninga medijacije, nego ga naprotiv prilagođava i stvara prostor za primjenu vrlo dobro razvijenih medijatorskih vještina na realnost sporova koji za predmet imaju novac.

Knjiga je nastala kao rezultat autorovih osobnih frustracija u pokušajima primjene klasičnog treninga medijacije na novčana potraživanja. On vjeruje da su sporovi o novcu **“fundamentalno različiti od svih drugih sporova. Oni počinju pozicionim pregovaranjem (pogađanjem) završavaju se pozicionim pregovaranjem i pružaju otpor pokušajima da ih preoblikujemo u zajedničko rješavanje problema”**. Autor ne razvija novu teoriju, on jednostavno vodi čitatelja kroz proces kojim se kreće tradicionalni sudski predmet prema rješenju, poštivajući realnost pregovora o novcu i praveći mjesto za tradicionalne pregovore u postupcima medijacije. On lagano vodi čitatelje i objašnjava probleme vezane za tradicionalno pregovaranje, pomaganje pregovaračima u prevazilaženju negativnih reakcija na prijedloge druge strane, opisuje vještine medijatora i pomagala koja može koristiti u razmjeni, govori o savladavanju uobičajenih problema u pregovorima, smanjenju razlika u iznosima, drugim modelima medijacije i njihovim limitima u građanskim predmetima upućenim sa suda, bavi se situacijama u kojima ga stranke pitaju “Šta Vi o tome mislite?” i pripremanju konačnih prijedloga.

Poznato mi je da model koji se koristi u medijacijama u građanskim sporovima u Bosni i Hercegovini koji je do sada razvijen, favorizira zajedničke sastanke kao osnovni ili jedini način medijacije iz više razloga. (generalno nedovoljno iskustvo u medijaciji, nepovjerenje prema svemu što se događa “iza zatvorenih vrata” i td.) i koristi odvojene sastanke samo kad je to zaista neophodno. Podvući ću ovdje da model komercijalne medijacije u Sjevernoj Americi, koji je analiziran u ovoj knjizi teče ovako: medijator se sastaje sa svim stranama samo na samom početku postupka, kad razmjenjuje svoje priče, identificiraju probleme i odgovaraju na izjave druge strane. Nakon toga medijator radi isključivo tako što vodi odvojene sastanke (kokus), prenosi poruke i sl. od jedne do druge strane. Stranke se ne sastaju sve do samog završetka, ili mogu odlučiti da se više nikako ne sastaju.

Bez obzira za model, sporovi o novcu podrazumijevaju primjenu svega što je autor uočio i preporučio.

Priredila: Vesna Dasović-Marković, medijatorka