

## MÉTHODOLOGIE DE LA MÉDIATION DANS LA VIE DES AFFAIRES

1. Avant le premier entretien
  - 1.1 Propos introductifs
  - 1.2 Clarifier
  - 1.3 Cadrer
  - 1.4 Préparer
  
2. Le premier entretien
  - 2.1 Considérations générales
  - 2.2 Les 4 objectifs du médiateur
  - 2.3 Éventuellement aborder le conflit et instiller du changement
  
3. Les premiers rendez-vous communs
  - 3.1 Objectifs du médiateur
    - 3.1.1 Reposer le cadre
    - 3.1.2 Clarifier le conflit
    - 3.1.3 Repérer la logique interactionnelle du conflit
  - 3.2 Objectifs pour les parties
    - 3.2.1 Se mettre d'accord sur l'objectif de la séance
    - 3.2.2 Clarifier le conflit entre les parties
    - 3.2.3 Désenclencher la logique conflictuelle
  
4. Les séances suivantes : enclencher et accompagner la négociation puis finaliser et rédiger l'accord
  - 4.1 La négociation telle que classiquement menée
    - 4.1.1 Stratégies de bases
    - 4.1.2 L'erreur sur l'appréciation de l'enjeu
    - 4.1.3 Décomposition des phases d'une négociation classique
  - 4.2 En aparté, aider les parties à préparer la négociation
    - 4.2.1 Recadrages
    - 4.2.2 La zone d'accord possible
  - 4.3 En séance plénière
    - 4.3.1 Revenir aux intérêts
    - 4.3.2 Brainstorming orienté solution
  - 4.4. Finalisation
    - 4.4.1 La navette
    - 4.4.2 Surveiller la rédaction et la signature de l'accord