



INSTRUCTIONS POUR LA PREMIÈRE PRÉPARATION PAR LES PARTIES

I. Evaluation de votre situation

Les sujets et intérêts

1. Quels sont **TOUS** les points concrets, les sujets, que vous voudriez aborder avec l'autre partie?
2. Pouvez-vous fractionner les différents gros sujets en sous-sujets ?
3. Que voulez-vous par rapport à ces différents sujets ?
4. Quelles sont **TOUTES** les raisons, même les plus éloignées, pour lesquelles vous voulez cela ?
5. Listez tout ce qui est important pour vous.
6. Quels sont les enjeux en cause pour vous ?
7. De quoi avez-vous besoin ? Et pourquoi ?
8. Que craignez-vous et pourquoi ?
9. Quelles sont vos priorités dans tout ce que vous venez d'identifier ci-dessus ?

Les personnes

10. Y-a-t-il quelqu'un qui a son mot à dire sur la solution à votre différend ?
11. Y-a-t-il quelqu'un à qui vous allez devoir "rendre" des comptes ?
12. Y-a-t-il quelqu'un qui pourrait critiquer vos choix ?



Les paramètres de contribution

13. Qu'est-ce qui a bien pu contribuer à la situation actuelle ? Listez tous les facteurs, tous les paramètres.
- L'autre ? Quelles actions ou abstentions ?
 - D'autres personnes ? Qui et comment ?
 - Des aspects financiers ? Lesquels ?
 - Des aspects structurels ? Lesquels ?
 - Des aspects culturels ?
 - Des problèmes de santé ?
 - Des problèmes de communication ? Lesquels précisément ?
 - Soi-même ? Quelles actions ou abstentions ?

Médiation versus réalité et/ou procédure judiciaire ou autre

14. Que pourrait-il se passer si le processus de médiation échouait ? Qua va-t-il se passer très concrètement en termes de coûts, de temps, de relation, de réputation, de revenus, d'investissements perdus, etc... ?
15. Au vu de ce qui est important pour vous et que vous avez identifié plus haut, quelles sont la nature et la magnitude des risques et des opportunités d'une procédure légale éventuelle ?
16. Avez-vous un degré de confiance adéquat par rapport à la médiation ?
17. Pourquoi choisir la médiation ? Listez plusieurs raisons.

II. Evaluation de la situation de l'autre partie

Les sujets et intérêts

18. Quels pourraient être les sujets de négociation autres que ceux que vous avez déjà listés et que l'autre partie voudrait aborder ?
19. Qu'est-ce que l'autre partie veut ou semble vouloir ?



20. Quelles pourraient être toutes les raisons, même éloignées et hypothétiques, pour lesquelles elle veut ce qu'elle veut ?
21. Qu'est ce qui pourrait être important pour l'autre ?
22. Quels sont les enjeux en cause pour lui/elle, selon vous ?
23. Quels sont ses besoins et pourquoi, selon vous ?
24. Quelles sont ses priorités, selon vous ?

Les personnes

25. Y-a-t-il quelqu'un qui influence l'autre partie d'une manière ou d'une autre ?
26. Y-a-t-il quelqu'un à qui l'autre partie va devoir "rendre" des comptes ?
27. Y-a-t-il quelqu'un qui pourrait critiquer ses choix ?

Médiation versus réalité et/ou procédures judiciaires ou autres

28. Si la médiation devait échouer, quelle pourrait être la solution de rechange de l'autre ? Que va-t-elle faire ?
29. Quels sont les risques pour moi de cette solution de rechange de l'autre ?

III. Evaluation du contexte

30. La relation avec l'autre doit-elle être envisagée sur la durée ? Etes-vous susceptible de vous recroiser ?
31. Votre réputation ou celle de l'autre est-elle en jeu ?
32. Certains points de la médiation touchent-t-ils à un besoin (quelque chose d'essentiel) ou à une opportunité (l'amélioration d'une situation) ou aux deux et ce pour chacune des parties ?



33. Certains points de négociation impliquent-ils un problème idéologique, un problème de valeur ou des visions différentes de l'avenir?
34. L'écoulement du temps a-t-il un impact ? Matériellement, ou psychologiquement, ou financièrement ?
35. Y-a-t-il des différences de pouvoir entre les parties (de savoir, ou économique, ou de ressources, ou de relation, ...) ? Que faire ?
36. Sur qui/quoi le résultat du processus de médiation pourrait-il avoir un impact ?
37. Y-a-t-il des négociations parallèles en cours qui pourraient avoir un impact sur la décision à prendre en médiation ?