

Atributos do Bom Mediador

- Pautar sua atuação pelo máximo possível de imparcialidade.
- Ter uma atitude que inspire confiança nas partes em conflito.
- Evitar juízos de valor sobre questões ou pessoas.
- Saber ouvir, mais do que falar.
- Imprimir tom positivo aos debates entre as partes.
- Exercer com habilidade e boa-fé sua capacidade de persuasão.
- Buscar o máximo de conhecimento sobre as partes e sobre os assuntos em pauta.
- Ter conhecimento do cenário da negociação e da legislação e jurisprudência pertinentes.
- Ter conhecimento de outros processos semelhantes (conteúdos e desfechos).
- Considerar todos os pontos de vista concernentes à controvérsia.
- Ter uma postura de permanente iniciativa, em busca do acordo.
- Encorajar o surgimento de proposições e sugestões.
- Apresentar novas ideias nas discussões e criar diferentes formas de resolver o problema.
- Ter capacidade de perceber a existência ou não de espaço para acordo.
- Manter eventuais informações sigilosas das partes.
- Ser capaz de prever as consequências de suas propostas.
- Ser capaz, sempre que possível, de oferecer alternativas que evitem a configuração de vencedores e perdedores.