

მედიატორის კომპეტენციების ჩარჩო		
ურთიერთობის უნარი	პროცესის მართვის უნარი	დავის შინაარსთან მუშაობის უნარი
1.ქმნის მედიაციისთვის შესაფერის გარემოს.	1.წარმართავს სტრუქტურირებულ, უსაფრთხო და ეფექტიან სამუშაო პროცესს	1. ხელს უწყობს მხარეებს გამონახონ ქმედითი გამოსავალი.
2.პროცესის თითოეულ მონაწილესთან ამყარებს ეფექტიან კომუნიკაციას.	2. ეფექტიანად უძღვება პროცესის დინამიკას და მართავს მედიაციის თითოეულ ფაზას	2. მხარეებთან სადაო საკითხის არსზე მუშაობისას დროულად და აქტიურად იყენებს სიტუაციას პროცესის წინ წასაწევად.
მედიაციის შესაფერისი გარემო	პროცესის უსაფრთხოება ეთიკური ურღვევობის, მთლიანობის უზრუნველყოფა (პრინციპები, ეთიკა)	(ინფორმირებული გადაწყვეტილების საფუძვლის მომზადება) დავის შინაარსის სისტემური გააზრება. ინტერესების გამოკვლევა და საქმის სამართლებრივი პერსპექტივის ობიექტური ანალიზის ხელშეწყობა
ეფექტიანი კომუნიკაცია	სტრუქტურირებული პროცესის დინამიური მართვა	შეთანხმებისკენ მოლაპარაკების დინამიური წარმართვა თავსებადი ინტერესების მართვით
ემპათიური, გულისხმიერი, მშვიდი, კეთილგანწყობილი, ენერგიული და პროცესისთვის მომზადებული.	იღებს პასუხისმგებლობას მედიაციის პრინციპებზე, ავლენს პროცედურის, სტრუქტურის, საბაზისო წესების საფუძვლიან ცოდნას და ახდენს მათ შესახებ მხარეთა ინფორმირებას.	ხელს უწყობს დავის შინაარსის გააზრებას და განსახილველ საკითხთა წრის განსაზღვრას.
გახსნილი და თავისუფალია, მოიპოვებს ნდობას, ქმნის ურთიერთობისათვის სანდო და მამოტივირებელ გარემოს.	მონაწილეებს აძლევს თანაბარ პროცედურულ შესაძლებლობებს; ინარჩუნებს ბალასს თითოეულ მხარესთან; ავლენს ნეიტრალურობასა და მიუკერძოებლობას მხარეთა მიმართ თანაბარი მოპყრობით.	ახდენს მხარეთა მოთხოვნილებებისა და ინტერესების იდენტიფიცირებას და უკავშირებს მათ ერთმანეთს.
უზრუნველყოფს მედიაციისთვის შესაბამის ტონს, ანეიტრალეზს მხარეთა ემოციურ დამაბულობას და ურთიერთობას მომავალზე ორიენტირებულს ხდის.	ხაზს უსვამს პროცესის ნებაყოფლობითობას და წაახალისებს მასში მხარეთა თავისუფალ მონაწილეობას.	შინაარსის მართვის მიზნით იყენებს ჰიპოთეტურ შეკითხვებს.
შეუძლია მხარეთა შორის შესაძლო დისბალანსის აღქმა და მართვა.	იცავს კონფიდენციალურობის პრინციპს მედიაციის პროცესის ყველა ფაზაზე, როგორც საერთო, ისე ინდივიდუალური შეხვედრების ფარგლებში.	ახდენს მხარისა და წარმომადგენლის მოტივაციას აიღონ პასუხისმგებლობა შედეგზე; თავს იკავებს მოგვარების მიზნით საკუთარი აზრის გამოთქმისგან.
წარმოაჩენს და აფასებს ყველა მონაწილის წვლილს.	აჯამებს და აზუსტებს მხარეთა ნათქვამს. განსაკუთრებით, ყოველი კერძო შეხვედრის შემდეგ აზუსტებს კონფიდენციალობის საკითხს.	ეხმარება მხარეებს იყენენ კრეატიულები, აღმოაჩინონ ინოვაციური გამოსავალი, განიხილონ მრავალმხრივი ალტერნატივები და შექმნან დამატებითი სიკეთე.
ეხმარება მხარეებს "სახის შენარჩუნებაში".	ამოიცნობს და უსაფრთხოდ უმკლავდება ეთიკურ დილემებს	წაახალისებს იურისტი წარმომადგენლების მიერ საქმის სამართლებრივი პერსპექტივის ობიექტურ შეფასებას მოლაპარაკების არეალის გამოკვეთისა და მხარეთა მიერ ინფორმირებული გადაწყვეტილების მიღების მიზნით. [1] ეფექტიანად იყენებს „რეალობის ტესტის“ ტექნიკას.
კარგად იყენებს სივრცეს, ყურადღებით ეკიდება მხარეთა კომფორტს და საჭიროებებს.	იცავს პროცესის ყველა ფაზის მიზანს, მეთოდოლოგიას და ტაქტიკას.	აქტიური მოსმენის ტექნიკის გამოყენებით ხელს უწყობს მხარეებს გაიაზრონ შეთანხმების პირობები, მათი შესრულებადობა და აღსრულებადობა.

ხელს უწყობს მხარეთა ღიაობას და მათ აქტიურ ჩართულობას პროცესში.	იღებს გადაწყვეტილებას პროცესის მსვლელობასა და ფორმატზე; მათ შორის, საერთო შეხვედრიდან კერძო შეხვედრაზე და პირიქით გადასვლის შესახებ.	იღებს ინიციატივას მოიპოვოს იდეების ან შეთავაზებების გამჟღავნების ნებართვა მეორე მხარესთან და გადასცემს ნებადართულ ინფორმაციას მისაღები ფორმით.
ამკვიდრებს მედიატორის ავტორიტეტს.	მშვიდად და თავდაჯერებულად უმკლავდება გამოწვევებს, მათ შორის ეფექტიანად იყენებს ჩიხიდან გამოსვლის ტექნიკას.	გამოკვეთს გარემოებებს, რომელთაც შესაძლოა მოგვარებას ხელი შეუშალონ.
წარმართავს გახსნილ არავერბალურ და ვერბალურ კომუნიკაციას, იყენებს არაგანმსჯელ, ნეიტრალურ ენას.	მხარეები ინფორმირებული ყავს პროცესის მსვლელობის შესახებ; ხელს უწყობს მხარეთა მიერ ცალკეული პროცედურული შესაძლებლობის გამოყენებას.	იყენებს სტრატეგიებს ჩიხიდან გამოსასვლელად, მათ შორის, ეხმარება მხარეებს წარსულიდან „გადაინაცვლონ“ აწმყოსა თუ მომავალში; მხარეთა ყურადღებას ამახვილებს ფართო სურათიდან დეტალებზე და პირიქით.
ახდენს ადაპტირებას სხვადასხვა ინდივიდუალურ და კორპორატიულ კულტურასთან და პიროვნული აღქმის თავისებურებასთან.	ეხმარება მხარეებს დროის ეფექტიანად გამოყენებაში და აძლევს მათ შესაბამის დავალებებს.	დაანახებს მხარეებს რადიკალური და საფრთხის შემცველი სტრატეგიების გამოყენების რისკს.
ავლენს აქტიური მოსმენის უნარებს: ეფექტიანად იყენებს ღია შეკითხვებს (სხვა ტიპის შეკითხვებს - მიზნობრივად); ახდენს პერეფრაზს, რეფორმულირებას, შეჯამებას, გრძნობებზე გამოხმაურებას, გონივრულად იყენებს სიჩუმეს.	აკეთებს ჩანიშვნებს ზომიერად, საჭიროებისამებრ.	ეხმარება მხარეებს შეცვლილი გარემოებების მიმდებლობაში.
სიფრთხილით იყენებს იუმორს.	მიზნობრივად იყენებს ვიზუალურ მასალას .	ხაზს უსვამს მიღწეულ პროგრესს, თვალსაჩინოს ხდის მორიგების პერსპექტივას და გამოკვეთს შესასრულებელ სამუშაოს.
შეუმღია მხარეებისთვის სადაო საკითხის მნიშვნელობის აღქმა, ხელს უწყობს მათი აზრისა და შეხედულების გამოთქმას, წაახალისებს	მართავს საკუთარ ენერგიას, სივრცეს და ემოციებს. შეხვედრებს შორის დროს იყენებს საკუთარ თავზე დაკვირვებისა და რეფლექსიისთვის.	^[1] სამედიაციო მორიგების საუკეთესო ალტერნატივა (BATNA), სამედიაციო მორიგების საუარესო ალტერნატივა (WATNA), მოლაპარაკების შესაძლო არეალი (ZOPA).
მგრძნობიარეა პროცესის მონაწილეთა ურთიერთობის შიდა დინამიკის მიმართ და მართავს მას.		