

Abstrakt

Práce se zabývá rolí mediátorů ve vyjednávání o obchodu v rámci WTO a zkoumá dopad jednotlivých mediačních strategií na celkový výsledek vyjednávání. Cílem je zjistit, jak mediátoři pomáhají zúčastněným stranám překonat problémy ve vyjednávání a následně dosáhnout dohody. Práce je založena na dvou hypotézách. Zaprvé, vychází z předpokladu, že mediátoři, kteří častěji zasahují do vyjednávání a přitom dbají o zapojení všech zúčastněných stran, mohou zvýšit pravděpodobnost úspěšného výsledku jednání. Zadruhé, má za to, že určité mediační taktiky umožňují zúčastněným stranám ochránit svou reputaci nejen v očích ostatních vyjednavců, ale především v očích domácí veřejnosti. Na případu přípravných jednání probíhajících v Ženevě a Ministerské konference na Bali práce sleduje jednotlivé mediační strategie, ke kterým se uchýlily osoby předsedající jednáním ve WTO a generální ředitel WTO, a následně vyvozuje dopad těchto strategií na přijetí tzv. balijského balíčku, jenž představuje první multilaterální dohodu uzavřenou pod záštitou WTO. Analýza daného případu závěrem naznačuje, že mediátoři, kteří aktivně zasahují do vyjednávacího procesu a pomáhají zúčastněným stranám snižovat riziko poškození reputace v očích domácí veřejnosti, mohou pozitivně ovlivnit výsledek vyjednávání. Naopak, práce zároveň ukazuje, že dopady inkluzivní mediace jsou značně různorodé a těžko předvídatelné, což otvírá prostor pro další výzkum.