



Universiteit  
Leiden  
The Netherlands

## **Analysis of multiparty mediation processes**

Vuković, S.

### **Citation**

Vuković, S. (2013, February 22). *Analysis of multiparty mediation processes*. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/20551>

Version: Corrected Publisher's Version

License: [Licence agreement concerning inclusion of doctoral thesis in the Institutional Repository of the University of Leiden](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/20551>

**Note:** To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Cover Page



Universiteit Leiden



The handle <http://hdl.handle.net/1887/20551> holds various files of this Leiden University dissertation.

**Author:** Vuković, Siniša

**Title:** Analysis of multiparty mediation processes

**Issue Date:** 2013-02-22



# ***SAMENVATTING***



## Samenvatting

Bij bemiddeling in internationale conflicten is steeds vaker sprake van meer dan één bemiddelende partij. In de literatuur wordt dit *multiparty mediation* genoemd (Crocker et al. 1999; Crocker et al. 2001). Recente casussen van *multiparty mediation* oogstten veel kritiek, maar de traditionele literatuur over internationale conflictbeheersing ziet voordelen in gecoördineerde bemiddeling door meerdere partijen. Zartman benadrukt: “if a number of conciliators are available to the parties themselves and if a number of friends of the conflicting parties can coordinate their good offices and pressure, the chances of success are improved” (Zartman 1989, 276). Meerdere onderzoekers hebben zich beziggehouden met *multiparty mediation*. Er is bestudeerd welke kansen en risico’s dergelijke bemiddelingsprocessen met zich meebrengen (Crocker et al. 1999; Crocker et al. 2001, Diehl en Lepgold 2003). Tevens is er gekeken naar de relatie tussen de grootte van de bemiddelende coalitie en de doeltreffendheid ervan (Böhmelt 2011). Daarnaast is onderzocht wat het belang is van samenwerking en afstemming tussen de betrokken bemiddelaars voor een geslaagde *multiparty mediation* (Whitfield 2007, Böhmelt 2011, Hampson en Zartman 2012).

In dit proefschrift worden de effecten van coöperatie en coördinatie in *multiparty mediation* nader onderzocht. De bovengenoemde studies hebben aangetoond dat er twee cruciale uitdagingen zijn in ieder *multiparty mediation* proces: (1) het bereiken van een adequate coöperatie tussen de bemiddelaars en (2) consequente coördinatie van hun activiteiten in het bemiddelingsproces. Zowel coöperatie als coördinatie veronderstellen dat de bemiddelaars hetzelfde doel voor ogen hebben aangaande het oplossen van het conflict. Voorts is een vereiste dat alle partijen de voordelen inzien van samenwerking. Daardoor wordt immers coördinatie mogelijk en kunnen zij hun inspanningen op elkaar afstemmen. Dit maakt de weg vrij voor een meer efficiënte organisatie van *mediation* en een taakverdeling tussen de bemiddelaars.

Coöperatie en coördinatie zijn voor het welslagen van *multiparty mediation* van cruciaal belang. Dat vergt een zekere ‘consistentie van belangen’ tussen de bemiddelaars. In dit proefschrift zijn deze bevindingen kritisch onderzocht. De onderliggende vragen van dit onderzoek luiden als volgt. In hoeverre beïnvloeden de ‘consistentie van belangen’ en de ‘coöperatie en coördinatie’ tussen de bemiddelaars het bemiddelings-

proces? Een zekere dynamiek is inherent aan iedere samenwerking; de voorkeuren van bemiddelaars zijn geen statisch gegeven. Partijen kunnen gedurende het proces van opstelling veranderen, bijvoorbeeld van coöperatief naar niet-coöperatief. Maar wil dit ook zeggen dat *mediation* zonder coöperatie onvermijdelijk mislukt? En wat gebeurt er wanneer de bemiddelaars niet opereren vanuit gedeelde belangen of streven naar verschillende oplossingen?

Dit proefschrift heeft tevens onderzocht wat de obstakels zijn voor het bereiken van samenwerking en belangenconvergentie tussen meerdere bemiddelaars onder dergelijke dynamische condities. Het ontbreken van een ‘gemeenschappelijk script’ tussen de bemiddelaars bemoeilijkt de onderhandelingen. Hoe kan dit probleem worden opgelost? In dit proefschrift is bekeken welke mechanismen (op het systemische en het contextuele niveau) (potentiële) bemiddelaars aan boord van de *multiparty mediation* kunnen houden.

Tenslotte is, met het oog op een alsmaar groeiend aantal bemiddelaars – staten en andere internationale actoren – niet alleen gekeken naar ieders relatieve institutionele sterke en zwakke punten, maar ook naar de wijze waarop een gemeenschappelijk, gecoördineerd optreden kan worden bevorderd en de vraag hoe er moet worden omgegaan met de overdracht van verantwoordelijkheden tussen bemiddelaars.

Daarmee raakt dit onderzoek expliciet aan het eigenbelang dat een derde partij motiveert (blijvend) te participeren als bemiddelaar in een *multiparty mediation*. Bemiddelingsproces. Er is getracht om inzicht te geven in de relatie leggen tussen enerzijds coördinatie en coöperatie en anderzijds het eigenbelang, dan wel de strategische interesses, van bemiddelende partijen. Onderzocht is wat de invloed is van deze samenwerking op de algehele effectiviteit van het *mediation* proces.

*Multiparty mediation* is niet zozeer een nieuwe bemiddelingstheorie; zij bouwt voort op de bestaande inzichten met betrekking tot bemiddeling als een methode voor het hanteren van internationale conflicten. Dit proefschrift begint dan ook met een schets van een theoretisch kader voor *mediation*. Aan de hand van de bestaande literatuur wordt de multi-causaliteit van het bemiddelingsproces belicht. Er wordt bekeken hoe de interactie tussen verschillende (systemische en gedrags-) factoren de effectiviteit van het bemiddelingsproces beïnvloedt. In hoofdstuk twee wordt vervolgens ingegaan op de bestaande inzichten omtrent *multiparty mediation*. Er wordt geconstateerd dat deze enigszins

beperkt zijn. Om in deze leemte te voorzien, introduceert dit onderzoek een speltheoretisch model, waarmee algemene patronen kunnen worden ontdekt in het gedrag van bemiddelaars. Dit model wordt geïnterpreteerd met behulp van de *Theory of Moves* (Brams, 1994). Indachtig de bestaande literatuur over mediation en met gebruikmaking van het speltheoretische model worden enkele hypothesen geformuleerd aangaande de dynamiek van coöperatie en coördinatie in *multiparty mediation*. Deze worden getoetst aan de hand van vijf *case studies* van recente internationale conflicten waarin *multiparty mediation* is toegepast: Tadzjikistan, Namibië, Cambodja, Kosovo en Sri Lanka.

Eerdere studies (Kriesberg 1996, Crocker et al. 1999, Crocker et al. 2001, Böhmelt 2011) hebben aangetoond dat er een sterke correlatie bestaat tussen enerzijds coördinatie en coöperatie tussen de bemiddelaars en anderzijds het succes van *mediation*. Dit onderzoek gaat een stap verder en onderzoekt welk causaal mechanisme mogelijk ten grondslag ligt aan deze correlatie. Met behulp van *process tracing* (George and Bennett 2005, Beach and Pedersen 2012), een zeer geschikte methode om causale relaties te analyseren, worden de vijf casus bestudeerd. Er is gekeken naar de dynamiek in het bereiken van de noodzakelijke coöperatie en coördinatie tussen de betrokken bemiddelende partijen en het effect daarvan op het vredesproces. Drie van de vijf casus bleken een succes: Tadzjikistan, Namibië en Cambodja. In de andere twee gevallen was *multiparty mediation* geen succes: Sri Lanka en Kosovo. Het proefschrift eindigt met een discussie over de verschillende factoren die het gedrag van bemiddelaars kunnen beïnvloeden, opdat zij beter samenwerken en hun inspanningen meer op elkaar afstemmen, hetgeen de kans vergroot op een succesvolle oplossing van conflicten.

Het model dat wordt uitgewerkt in deze studie, toont aan dat bemiddelaars meer baat hebben bij het volgen van coöperatieve strategieën dan bij het tegenwerken van het bemiddelingsproces — zelfs wanneer men de cumulatieve kosten van coöperatie en bemiddeling optelt bij de potentiële voordelen van eventueel obstructief of destructief handelen. Op het eerste gezicht kan het aantrekkelijk lijken voor een derde om zich non-coöperatief op te stellen, maar uit het model volgt dat dit veeleer een ongewenst effect sorteert. Wanneer een *multiparty mediation* reeds in gang is gezet — en de overige bemiddelaars dus impliciet aangeven samen te willen werken — ondermijnt het niet-samenwerken de positie van de niet-coöperatieve bemiddelaar. Hij/zij kan minder invloed uit-

oefenen op het bemiddelingsproces. Daardoor wordt de mogelijkheid beperkt de eigen belangen te behartigen en voordelen te behalen uit het proces — noch ten gunste van zichzelf, noch ten bate van de partnerpartij in het conflict. Ook wanneer de partnerpartij zelf wél betrokken blijft in het bemiddelingsproces, kan zij daarin schade oplopen. De partnerpartij heeft zonder bevriende bemiddelaar immers minder invloed op het uiteindelijke akkoord. De kans is niet denkbeeldig dat dit akkoord ook daardoor nadelig uitvalt voor de niet-coöperatieve partij.

Bovendien zijn aan non-coöperatie ook langere-termijnrisico's verbonden. De internationale reputatie kan erdoor worden geschaad. Dit kan de invloed van de niet-coöperatieve partij in toekomstige internationale conflicten verminderen. Volgens het in dit proefschrift toegepaste model zijn een niet-coöperatieve buitenstaander en diens partnerpartij dan ook slechter af dan de partijen die voor samenwerking kiezen.

De onderliggende aanname van het model, in lijn met de *Theory of Moves*, is dat wederzijdse non-coöperatie geen rationele optie is. De kosten-batenanalyse valt immers voor alle bemiddelaars hetzelfde uit: door samenwerking creëren zij kansen die niet voorhanden zijn wanneer de partijen unilateraal zouden handelen, zij het met enkele kosten (Zartman en Touval, 2010).

Bezien vanuit de klassieke speltheorie is coöperatie de dominante strategie. Wanneer het bemiddelingsproces eenmaal is begonnen, en de partijen ook hun lange-termijnbelangen in acht nemen, brengt medewerking altijd meer nut (*utility*) op dan tegenwerking. Voor een rationele partij die zich eerder afzijdig hield van de bemiddeling (ofwel: non-coöperatief gedrag vertoonde), is een coöperatieve opstelling nu juist hét middel om het nut (*utility*) van de andere partijen te verminderen.

Na de vaststelling dat samenwerking zowel het bemiddelingsproces dient als ook de belangen van alle betrokken partijen, zet dit proefschrift een volgende stap. Onderzocht is welke mechanismen partijen ervan kunnen weerhouden om non-coöperatief gedrag te vertonen. Zoals Sisk stelt: “game theory contributes to mediation strategies through the finding that one can *encourage moderation and deter ‘defection’* in bargaining relationships by not allowing a player to gain from a defection strategy, even if it imposes additional costs to cooperation to prevent a defector’s gain” (mijn nadruk; Sisk 2009, 48).

Het blijkt niet eenvoudig een derde partij ertoe te bewegen om van non-coöperatie over te gaan tot samenwerking. Er kan niet simpelweg

worden volstaan met een berisping of een beroep op het algemeen belang. Bemiddelaars participeren namelijk niet enkel om altruïstische en humanitaire redenen, maar ook omdat zij er zelf wat uit willen halen (Greig 2005). In dit proefschrift wordt uitgegaan van deze aanname uit de rationele-keuzetheorie: als rationele actoren kiezen partijen hun beleidsdoelen met het oog op hun eigenbelang. Willen bemiddelaars die niet geneigd zijn tot participatie, hun strategie wijzigen en alsnog gaan samenwerken in een *multiparty mediation* coalitie, dan moeten zij daarin potentiële voordelen voor zichzelf zien.

In dit proefschrift zijn drie hypotheses getoetst over de vraag waarom partijen hun beleidsdoelen zouden bijstellen en zouden overgaan tot coöperatie. De eerste hypothese houdt in dat grootschalige en dramatische politieke, sociale, economische veranderingen en/of natuurrampen partijen ertoe kunnen dwingen hun beleidsdoelen te herzien. In dergelijke gevallen is sprake van 'exogene geopolitieke verschuivingen' (*exogeneous geopolitical shifts*). De aanname is dat deze *shifts* gedragsveranderingen teweeg kunnen brengen omdat geen enkel beleidsdoel geheel op zichzelf staat. Integendeel, beleidsdoelen zijn slechts één klein onderdeel van een complex netwerk van strategische keuzes die actoren maken in de internationale arena. Dergelijke *shifts* betreffen meestal meerdere actoren. Daarom is het mogelijk dat deze niet alleen leiden tot gewijzigde prioriteiten en strategieveranderingen bij één partij; zij kunnen ook een convergentie van belangen tussen meerdere partijen in de hand werken. En dat bevordert coöperatief gedrag. Met andere woorden, exogene geopolitieke verschuivingen kunnen de belangen van meerdere actoren doen samenvallen en daarmee de dynamiek in *mediation* processen beïnvloeden.

Zo bracht in de casus Tadzjikistan de bestorming van Kabul door de Taliban veranderingen teweeg in de opstelling van Rusland en Iran. Dit incident bracht beide partijen ertoe hun beleid ten aanzien van de regio te herzien. Zij kwamen tot het besef zij meer druk moesten uitoefenen op de strijdende partijen in Tadzjikistan om tot een oplossing te komen die voor alle partijen aanvaardbaar was.

In de casus Cambodja hadden twee exogene verschuivingen een vergelijkbaar effect. Zoals Hampson en Zartman hebben beschreven: "Gorbachev's accession to power in the Soviet Union in the mid 1980s brought changes in the interests and positions of major outside parties. As a part of its overall effort to normalize relations with China, the



Soviet Union began to step up its own efforts to resolve the conflict, by encouraging Vietnam to withdraw its army unit from Cambodia and threatening termination of its military and economic aid to Vietnam” (2012, 4). Daarnaast deed de Sovjet-Unie, in het geheim, een waarschuwing uitgaan aan Vietnam. De sovjets gaven te kennen Vietnam niet langer te steunen in hun militaire aanwezigheid in Cambodja en hun confrontatie met China. Dit bracht Vietnam ertoe zijn milities uit Cambodja terug te trekken. In eerste instantie leidde dit niet tot het gewenste resultaat, maar uiteindelijk leidde deze geopolitieke verschuiving tot *rapprochement* tussen China en Vietnam.

In de casus Namibië was de toenadering tussen de Sovjet-Unie en de VS van doorslaggevend belang. Beide grootmachten hadden tegengestelde belangen in de conflicten die werden uitgevochten in Angola en Namibië. Met de komst van Gorbatsjov werd belangenconvergentie mogelijk en werd samenwerking in de bemiddeling in beide conflicten een reële optie.

In Kosovo brachten exogene geopolitieke verschuivingen juist negatieve veranderingen met zich mee. Aan het eind van de jaren '90 probeerde Rusland zijn positie als grootmacht te heroveren. De opstelling veranderde van impliciete meegaandheid met het Westen naar impliciete confrontatie – met name met de VS. Zoals Levitin stelt: deze “deterioration has to be understood in the context of more general and long standing trends in Russian foreign policy” (Levitin 2000, 138).

De tweede hypothese met betrekking tot factoren die kunnen leiden tot beleidsveranderingen inzake participatie in *mediation*, is geënt op de *Ripeness Theory* (Zartman 1989). Getoetst is in hoeverre veranderingen in de dynamiek van conflicten (*changes in conflict dynamics*) partijen ertoe kunnen dwingen hun beleidsdoelen bij te stellen. Actoren die geen partij zijn in een conflict, maar wel daarin zijn betrokken – bijvoorbeeld door het verlenen van logistieke of militaire steun – kunnen in de dynamiek van een conflict een aanleiding zien om *mediation* te gaan toepassen als een uitweg uit het conflict en een vreedzaam, voordeliger alternatief om het conflict te beslechten. Bemiddelaars zijn zelden enkel passieve toeschouwers. Eens zij actief in de oplossing van het conflict worden betrokken, gaan zij de dynamiek van het conflict mede bepalen en, belangrijker nog, de lijnen uitzetten voor een mogelijke oplossing ervan.

In het geval van Tadzjikistan zochten de strijdende partijen, steeds

als zij er niet in slaagden tot een akkoord te komen, hun toevlucht tot geweld. Dit was vooral een probleem voor Rusland, dat troepen had gestationeerd in de republiek. Rusland raakte meer en meer doordrongen van de ongewenste verliezen aan levens en militair materieel die deze gewelddadige dynamiek met zich meebracht. Het gevolg was een meer actieve strategie om de Tadzjiekse overheid ervan te overtuigen de oppositie tegemoet te komen en een voor iedereen aanvaardbare oplossing te vinden.

In de casus Namibië was de patstelling tussen de Cubaanse en Zuid-Afrikaanse troepen een indicatie dat een militaire overwinning in het conflict niet haalbaar was en dat een non-coöperatieve strategie in het vredesproces niet langer opwoog tegen de nadelen van deze voortdurende impasse.

In Cambodja leidde het besluit van de Sovjet-Unie om de Vietnamese *tug of war* met China niet langer te financieren en de relaties met Beijing te verbeteren tot een verandering in de dynamiek van het conflict. Zowel China en Vietnam als ook de Sovjet-Unie en China gingen over tot een nieuwe, meer coöperatieve strategie.

In de casus Kosovo, tenslotte, zette een nieuwe factor in het conflict — de aanwezigheid van UNMIK — Rusland ertoe aan om mee te gaan in de zienswijze van de overige leden van de Contact Group en de onafhankelijkheid van de republiek als een levensvatbare optie te accepteren. Deze convergentie van belangen hield echter niet lang stand en de kansen voor eensgezind handelen in dit conflict verslechterden.

Non-coöperatie in *multiparty mediation* komt dikwijls voort uit het eigenbelang van een partij. Een derde hypothese die in dit proefschrift is getoetst, houdt in dat onwillige partijen aan het bemiddelingsproces kunnen worden gecommiteerd door hen te betrekken in onderhandelingen die een gunstig alternatief bieden voor hun strategie. Daarmee verwordt *mediation* tot een confrontatie van de eigenbelangen van bemiddelaars om raakvlakken te vinden voor een wederzijds aanvaardbare oplossing van het conflict. De nadruk verschuift van onderhandelingen met de strijdende partijen naar een onderhandeling tussen de bemiddelaars. De ervaring leert dat het in zulke situaties aan de overige, welwillende bemiddelaars is een oplossing te bedenken voor het conflict waarin ook de onwillige partij zich kan vinden.

In het conflict in Cambodja slaagden de VS erin een momentum binnen de P5 te creëren en een oplossing uit te onderhandelen die zo-

wel voor de Sovjet-Unie als ook voor China aanvaardbaar was. Dit bleek cruciaal voor het succes van de bemiddeling. Niettemin, zoals Solomon beargumenteert, “ultimately, the success came when the two major protagonists in the region’s conflicts of the 1980’s and 1990s – China and Vietnam made a secret, bilateral deal to reconcile their differences and support the United Nations peace plan for Cambodia” (Solomon 2000, 4).

Een vergelijkbare dynamiek is te ontwaren in de laatste bemiddelingspoging die de Trojka in Kosovo ondernam. In dit geval zocht de EU niet alleen een naar een oplossing voor het conflict zelf; men hield ook oog voor de belangen van de twee andere bemiddelaars, de VS en Rusland. Deze poging mislukte echter, waardoor het gehele bemiddelingsproces in een impasse terecht kwam.

Uit dit onderzoek blijkt dat exogene geopolitieke verschuivingen, veranderingen in de dynamiek van een conflict en het verzoenen van de belangen van bemiddelaars coöperatie in *multiparty mediation* kunnen bevorderen. De meeste kans op een succesvolle bemiddeling bestaat als deze factoren tegelijkertijd optreden.

De casus Cambodja illustreert dit punt. Daar bleek dat “the combined effects of a military stalemate among Cambodia’s political factions, diplomatic efforts to construct a settlement during the preceding decade by a number of interested parties, and the desire of the major powers to disengage from Indochina’s travails created a context for successful diplomacy” (Solomon 2000, 4).

Wanneer een coalitie van bemiddelaars zich ziet geconfronteerd met tegenstrijdige belangen en één partij besluit uit de onderhandelingen te stappen, dan heeft dit belangrijke gevolgen voor het bemiddelingsproces. Wanneer de *mediators* erin slagen hun beleidsdoelen te laten convergeren, is de kans groter dat er succes wordt geboekt in het vredesproces. Andersom leidt niet-convergentie eerder tot non-coöperatie en falen van het vredesproces.

De vijf case studies in dit proefschrift bevestigen tevens de veronderstelde belangenafweging die speelt in de coördinatie van de participatie van meerdere bemiddelaars. Hoe groter het strategisch belang van de bemiddelaars in een conflict, des te groter wordt de kans op gecoördineerde *multiparty mediation*. Uit dit onderzoek blijkt voorts dat succes daarvan direct afhankelijk is van de verenigbaarheid van de belangen van de coördinerende partij en die van van de derde partijen. Eveneens van belang is de mate waarin deze derde partijen een belang hebben in

het onderhavige conflict en hoeveel invloed zij kunnen uitoefenen op het gedrag van tenminste een van de strijdende partijen. De legitimiteit van de coördinerende partij kan pas ten gelde worden gemaakt wanneer de derde partijen een convergentie van belangen hebben bereikt. Daarmee is aan het uitgangspunt van dit onderzoek voldaan: de eerste stap in een succesvolle *multiparty mediation* behelst het bereiken van bereidwilligheid tot coöperatie onder de bemiddelaars. Dit maakt de weg vrij voor de tweede fase binnen het bemiddelingsproces: coördinatie van de inspanningen van de bemiddelaars waarmee zij de strijdende partijen richting een akkoord kunnen sturen.

Een tweede aanname van dit proefschrift luidt dat samenwerking tussen meerdere bemiddelaars niet alleen voordelig is voor het bemiddelingsproces, maar ook voor de bemiddelaars zelf. Zij zijn rationele actoren die zich laten leiden door hun eigenbelang. Met bemiddelingsinspanningen en coöperatie zijn weliswaar kosten gemoeid, maar uit de in dit onderzoek bestudeerde praktijk blijkt dat samenwerking meer nut oplevert dan non-coöperatief gedrag.

Zoals de vijf case studies laten zien, is coöperatie tussen de bemiddelaars absoluut niet exogeen aan het proces. Ten eerste beïnvloedt de dynamiek van het conflict de intensiteit van samenwerking en het daarmee het proces van conflictbeheersing. De voorbeelden die in dit proefschrift zijn aangehaald, tonen aan dat derde partijen, wanneer zij geen convergerende belangen koesteren ten aanzien van de uitkomst van een conflict, dikwijls kiezen voor een beperkte samenwerking. Beperkte samenwerking levert op haar beurt weinig resultaat voor het vredesproces. Wanneer derden niet hun volledige potentieel voor bemiddeling gebruiken – bijvoorbeeld door na te laten druk op een bevriende partij uit te oefenen – zendt dit gemengde signalen naar de strijdende partijen en kan dit ten koste gaan van hun bereidheid om een oplossing uit te onderhandelen. Een gebrek aan coöperatie binnen de bemiddelende coalitie vertaalt zich direct in een gebrek aan coöperatie tussen de strijdende partijen en derden.

Wanneer echter het conflict voor derde partijen onwenselijke vormen aanneemt, kunnen deze besluiten volledig coöperatief te handelen. Samenwerken in deze omstandigheden wordt dan meer *cost/benefit efficient* en *effective* (Zartman 2009) dan de tot dan toe gevolgde strategieën. Indien dergelijke ontwikkelingen in het conflict er niet toe leiden dat alle partijen coöperatief gedrag gaan vertonen, dan kan de partij, die

wel is omgegaan, proberen de non-coöperatieve partijen te overtuigen van de noodzaak van samenwerking. De case studies in dit proefschrift suggereren dat het meestal de partij is die het meest gebaat is bij een oplossing van het conflict die deze rol van aanjager op zich neemt.

Het vraagstuk van coördinatie kan ook worden gerelateerd aan het grotere kader van betrekkingen die een externe partij onderhoudt en de strategische keuzes die zij maakt. Aangezien (eigen)belangen daarmee doorgaans nauw verband houden, kunnen veranderingen op regionaal en mondiaal niveau die deze belangen in gevaar brengen, een derde partij ertoe bewegen haar visie op een conflict radicaal te wijzigen. Ook dan wordt coöperatief gedrag meer *cost/benefit efficient* en effectief, omdat partijen zodoende hun (eigen)belangen kunnen veiligstellen.

Wanneer de partijen die zijn betrokken in *multiparty mediation* een convergentie van belangen bereiken en gaan samenwerken vanuit een gedeeld script, dan zenden zij een krachtig signaal uit naar de strijdende partijen: ook zij zouden meer geneigd moeten zijn tot coöperatie en compromissen, zowel met de bemiddelaars als ook onderling. Een dergelijk signaal ondersteunt het bemiddelingsproces en de stelt de strijdende partijen in staat om eenvoudiger tot een vergelijk te komen.

