



LA MEDIACIÓN

UN METODO EFICIENTE PARA LA RESOLUCION
DE CONFLICTOS

Carlos Perelló
Alejandro Sánchez-Pedreño
Quito 2018

INTRODUCCION :

1) Que es lo que seguro seguro tenemos en común ?

La existencia de conflictos (de todo tipo) y la necesidad (o no) de resolverlos.

En todo conflicto se producen distintas etapas o reacciones como pueden ser:.....

Incredulidad No puede ser!

Estupor No me lo puedo creer!

Ira Se va a enterar!

Venganza Esta me la paga !

Irracionalidad Cueste lo que cueste!

INTRODUCCION :

- 2) Muy a menudo este es el estado de ánimo existente (por ambas partes) en el inicio de una Negociación, lo que dificulta llegar a un acuerdo y que muy a menudo suele terminar en

NOS VEMOS EN LOS TRIBUNALES!

NO AGOBIARSE !! HAY OTRAS ALTERNATIVAS!

LA MEDIACION!

La mediación tiene como objetivo sobrepasar estas barreras y, mediante el uso de una serie de técnicas y métodos, facilitar y favorecer acuerdos entre ambas partes.

¿Qué es la mediación?

- Es un método para facilitar la resolución de conflictos sin recurrir a (o para finalizar) un proceso judicial o arbitral

- **¿En qué consiste?**

Consiste en la intervención de un tercero (el “mediador”), totalmente **neutral**, que **organiza, asiste y participa** en sesiones dirigidas a facilitar un acuerdo.

Es un proceso controlado por las partes, que pueden darlo por finalizado en cualquier momento sin consecuencias.

Las partes sólo quedan legalmente obligadas cuando lleguen voluntariamente a un acuerdo y lo aprueben por escrito.

Labor del mediador:

- Crea condiciones favorables e identifica quien tiene que participar (poder de decisión).
- Aporta una visión objetiva al conflicto, es neutral.
- Facilita la comunicación entre las partes. (Si existe tensión utilizaremos la técnica del parafraseo, quisiste decir.....).
- Identifica necesidades y contrasta realidades.
- Obtiene información confidencial y modula su uso.
- Su objetivo es llevar a las partes a un terreno de acuerdo común.
- Facilita las negociaciones entre las partes. (Ayuda a como proponer ofertas).
- Busca empatizar con ambas partes.

Puntos Clave de la mediación:

La mediación cambia el esquema de negociación

Ayuda a pasar de una Negociación Posicional típica ...

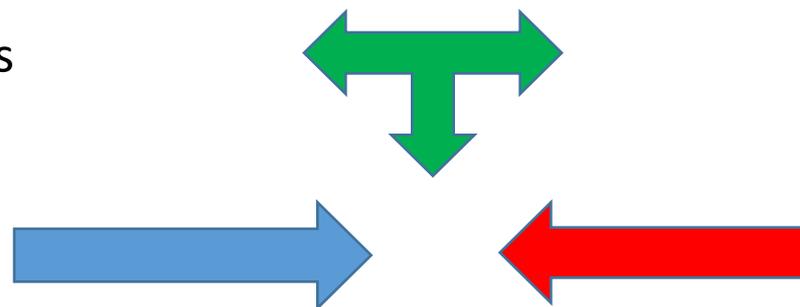
- Objetivo: mejor acuerdo
- No ceder sin ganar algo
- Ceder poco ganar mucho
- Que les cueste obtener algo



Puntos Clave de la mediación:

... a una Negociación de intereses asistida por un tercero neutral

- Objetivo: mejor acuerdo para todos
- Ajuste a las necesidades de las partes
- Busca ofertas mas realistas
- Contraste de opiniones con tercero/ herramientas del mediador:
 - Técnicas de desbloqueo.
 - Confidential listener.
 - Etc.
- Proceso dirigido.





“Miedos” a la mediación



Objeciones usuales a la mediación:

- a. EL tema es de carácter meramente legal y además...
- b. El caso es **legalmente INdiscutible**
- c. Tendré que revelar mis cartas
- d. Daré impresión de debilidad si propongo mediación
- e. No ofrece tanto ahorro en costes
- f. Hay mucha presión para llegar a un acuerdo

Mediación Tipo Harvard:

- **típica en el ámbito civil y mercantil** objetivo principal es llegar a un acuerdo mutuo.
- Facilitativa, en la que el mediador facilita la comunicación y el entendimiento entre las partes y les asiste en la negociación.
- Evaluativa, en la que el mediador, además de facilitar, aporta criterio en el análisis de alternativas, pudiendo llegar a opinar sobre la conveniencia de una u otra y, excepcionalmente, proponiendo una solución.

Mediación transformativa:

- **típica en la mediación familiar**
- No busca necesariamente un acuerdo
- Trata de restaurar las situaciones emocionales previas para que las partes puedan empezar a negociar