

FASES DE LA MEDIACION

PRIMERA ETAPA: PRESENTACION DE LA MEDIACION E INFORMACION DE CÓMO VA A DESARROLLARSE

El mediador cita a las partes a una sesión informativa previa, en la que les informa sobre las características y principios básicos de la mediación, genera confianza en la capacidad profesional y humana del mediador, y transmite los valores de la mediación, establece las pautas básicas de la mediación, y valora con las partes la necesidad de establecer unas pautas de actuación.

Si las partes deciden seguir el procedimiento, se redacta **el acta inicial o constitutiva**, que se firma por las partes y el mediador. Este documento ha adquirido una trascendencia jurídica especial tras el real Decreto Ley 5/2.012 de mediación en asuntos civiles y mercantiles, ya que debe acompañar al acta final, en caso de que se presente ante notario para su elevación a escritura pública.

SEGUNDA ETAPA: OBTENER Y COMPARTIR INFORMACION

El mediador pide a cada una de las partes que explique su vivencia de la situación, o su perspectiva sobre lo que ha pasado.

Después de que cada parte exponga su vivencia, el mediador, hará un resumen o parafraseo de lo que ha explicado cada parte, tratando de reflejar los puntos más importantes y recogiendo los sentimientos, las emociones y las ideas básicas, procurando parafrasear o reformular en positivo, eliminando toda falta de respeto o expresión que pueda resultar ofensiva.

Al finalizar el resumen el mediador preguntará a la persona que acaba de parafrasear si el resumen recoge todo aquello que desea expresar, si lo ha entendido bien, si se trata de eso se ha dejado omitido alguna cosa que para esa persona era importante.

El mediador realizará a las partes preguntas, abiertas, cerradas, circulares, aclaratorias, reflexivas, etc, con la finalidad de que vayan poniendo sobre la mesa cuales son los intereses y necesidades que realmente subyacen bajo las posiciones iniciales que presenten.

El mediador puede hacer sesiones individuales con las partes.

TERCERA ETAPA: ORDENAR EL CONFLICTO Y CONFECCIONAR LA AGENDA

El mediador ordena y jerarquiza la información obtenida, diferencia aquellos temas en los que hay acuerdo entre las partes, de aquellos en los que todavía no hay consenso.

Confeccionar supone un gran avance, supone que se ha establecido una primera ordenación del conflicto, y se ha diferenciado entre los puntos en que ya hay consenso de aquellos sobre los que se deberá trabajar para encontrar formulas de consenso.

CUARTA ETAPA: TRABAJAR Y NEGOCIAR CADA PUNTO

El mediador elabora dos listas, una con los puntos de acuerdo que así adquieren una primera consolidación, y la otra con los puntos de desacuerdo.

El mediador aplica técnicas de negociación para trabajar la búsqueda de consenso para cada uno de los temas en disputa de la lista de puntos de no acuerdo.

El mediador estimula a las partes para que piensen, imaginen y presenten sus propias propuestas de gestión y solución para cada punto.

El mediador les puede pedir, que a parte de las propuestas que les gustarían a cada uno, piensen en propuestas que les gustarían a ellos, pero que además también podrían gustar y ser aceptadas por la otra parte.

Las técnicas que utiliza el mediador son la lluvia de ideas, imaginar objetivos de futuro, fomentar el reconocimiento del otro, y del contenido de sus propuestas, cosificar y aislar el problema, expansión del disfrute de los recursos limitados, reforzar a las partes (empowerment), convocar sesiones individuales o caucus si el mediador ve que el proceso no avanza por algo que no acaba de manifestarse y que dificulta la consecución del consenso, etc....

QUINTA ETAPA: PREPARAR UN BORRADOR CON LOS POSIBLES ACUERDOS

Si se ha conseguido el consenso sobre varios puntos de discrepancia o sobre todos los puntos, puede redactarse un primer borrador que las partes pueden consultar con sus respectivos abogados/ y o personas de confianza.

SEXTA ETAPA: ACUERDOS, COMPROMISOS Y CIERRE DE LA MEDIACION

El mediador propone la redacción del documento final con los acuerdos conseguidos, y sean totales o parciales, o sin acuerdos cuando no ha sido posible.

Los acuerdos alcanzados deben reunir las condiciones de ser realizables, realistas, conscientes y fruto del consentimiento y de la plena información de las partes.

El acuerdo de mediación debe recoger fielmente las decisiones, compromisos y acuerdos de las personas mediadas y se debe confeccionar con las propias palabras y

expresiones de las personas que los han construido, para que ellas lo sientan y lo vivan como propio. Este documento será firmado por las partes y por el mediador.

Cuando estos acuerdos tengan trascendencia jurídica se recomendará a las partes que los presenten a sus abogados, para que le den forma jurídica que corresponda.

Según el real Decreto Ley 5/2.012 la mediación en asuntos civiles y mercantiles, si el acuerdo contiene materias de orden dispositivo, podrá presentarse al notario para que lo eleve a escritura pública y adquiera así fuerza ejecutiva.