

 [> Invitado <](#)[Acceso de usuarios](#)

#### CONTENIDOS

- Artículos
- > Innovación
- > Management
- > Marketing
- > Negocios
- > Internet
- > Intranet
- > eCommerce
- > Emprender
- > Franquicias
- > Sociedad
- > Librería
- > Consumo
- > Tecnología
- > Curso Web
- Estrategias
- Ideas
- Entrevistas

#### COMUNIDAD

- Mercado ONLINE
- Buscador Empresas
- Consultas a expertos
- Foros de usuarios
- Programas Empresa

#### SERVICIOS

- Contratar Publicidad
- Tienda Deusto
- Posicionamiento Web
- Inform. Empresarial
- Ayudas y Concursos

#### PUBLICIDAD



#### INFORMACIÓN

- Agenda Empresarial
- Guía empresarial
- Recursos
- Biblioteca virtual

#### Y ADEMÁS...

- Novedades
- Mapa del web
- Buscador
- Sobre WinRed
- Participa

#### PUBLICIDAD



Haz turismo en la Ría de Noya y Muros. Ven a Galicia y disfruta del Xacobeo 2004 en el Hotel Rústico Santa Eulalia.

 Añadir a mis preferidos

## ¿Por qué el mediador se reúne en privado con las partes? ¿de qué habla con cada una de ellas?

José Antonio García Alvaro ([más info](#)) (08/03/2004)

Las reuniones privadas son esenciales en un proceso de mediación. Le adelantamos que su objetivo no es hablar "a espaldas de una de las partes", ni es el objetivo del mediador "confabularse" con una o en contra de la otra.

Es legítimo en toda negociación no querer mostrar todas las cartas en una primera reunión conjunta con el mediador. No olvidemos que hay una disputa, que recelamos, que no podemos evitar ser cautelosos. Así que usted recele y sea cauteloso que está en su derecho.

La reunión inicial conjunta con las partes pretende ser un punto de inicio del proceso y es el momento de mayor complejidad para un mediador profesional que aún siendo imparcial se sabe estrechamente observado en su lenguaje corporal y verbal. Las partes instintivamente necesitan saber si están ante un amigo o enemigo cuando el mediador ni es lo uno ni ciertamente lo otro.

La reunión inicial pone a las partes en antecedentes respecto al proceso y al mediador respecto a la naturaleza de la disputa. Si el mediador ve a las partes atrincheradas en esta primera reunión no podrá conocer los auténticos motivos de fondo que originaron la disputa, esto es, los motivos de cada una de las partes. Es entonces cuando el mediador convoca a cada parte a mantener con él/ella breves reuniones por separado. Previamente el mediador habrá explicado que estas reuniones privadas son confidenciales, que el mediador no mencionará a la otra absolutamente nada de lo hablado excepto con permiso expreso de la parte con quien mantenga la reunión privada.

Está usted ahora ante un mediador imparcial en una reunión confidencial. ¿Qué es lo que quiere el mediador? Saber qué pasó y por qué, pero no cualquier porqué, sino el suyo. El mediador también quiere saber lo que usted quiere. Si quiere que el mediador haga su trabajo, que le ayude a resolver la disputa, este no es el momento de recelar; es el momento de contarle lo que hay y lo que quiere. No hay una disputa en el mundo que no tenga una solución; si usted quiere 10.000 euros, diez mil euros la solucionan. El problema es que la otra parte se los dé, porque la otra parte también tiene su solución, cero. La razón por la que usted está en una mediación es porque usted sabe --y la otra parte también-- que la solución pasa por el compromiso.

En esta reunión privada proponga su compromiso y sus condiciones. No importa que usted crea que, aún haciendo un esfuerzo de compromiso, las condiciones puedan ser inaceptables para la otra parte. Acuérdesese, ya no se hablan; hace tiempo que las partes se han instalado en el terreno de lo "inadmisible". Un primer paso, por tímido que pueda parecer, puede abrir la puerta al acuerdo. El mediador no le va a decir si su propuesta es buena o mala; será buena o mala para la otra parte, no para el mediador. Tras esta reunión el mediador ahora sabe su porqué y su propuesta. Le pedirá permiso para trasladar su propuesta a la otra bien en todo, bien en parte.

El mediador hará lo mismo con la otra parte, para conocer sus motivaciones, su propuesta y su reacción a la propuesta que usted haya planteado a través del mediador. El mediador llevará a cabo estas reuniones tantas veces sean necesarias hasta que sienta que las propias partes han construido un terreno común de entendimiento de motivaciones y de pretensiones. Este terreno de entendimiento no tiene que estar pavimentado; vale con allanarlo un poco. Aquí es cuando el mediador les convocará a una reunión conjunta en la que pisen por primera vez y juntos este sendero que acaban de allanar. Ahora sigue dependiendo de ustedes que el sendero se convierta en camino, así como pavimentarlo y señalizarlo, es decir, solucionar el presente y reconstruir su relación de futuro.

Al final mirarán al mediador y se preguntarán "¿y éste qué ha hecho?, no nos ha dicho en ningún momento ni que sí ni que no. Nunca nos ha juzgado". No le olvidarán fácilmente sin embargo, ni él a ustedes. Así es la mediación, la reina de los métodos extrajudiciales.

#### ARTICULOS RELACIONADOS

- Desarrollar a la gente: clave de la calidad
- Cómo redactar cartas que vendan
- 5 puntos para ser exitosos en los negocios
- El camino comienza en nosotros
- Como iniciarse en un negocio que promueva la venta de productos de información
- Como crecer en tiempos de Crisis
- El arbitraje y la empresa española

#### Ultimos anuncios publicados

- Se vende piso en Las Galletas, S/C Tenerife
- Distribuidores para artesanales en cuero
- Comerciales autónomos para empresa TIC's
- Distribuidores programa para Peluquerías
- Papel 80 gr A4 500 hojas caja de 5 paquetes
- Traspaso tienda en 1ª línea de playa
- Baterías para teléfonos nokia, siemens, etc.