

Posiciones e intereses en el proceso mediador

El Poder de las partes en la mediación

Para que un proceso de mediación pueda tener éxito y se llegue a un acuerdo que ambas partes acepten cumplir, es necesario que las dos tengan un cierto grado de “**poder**”, dentro de la negociación.

“...en toda negociación, las partes en disputa tiene siempre cierto grado de poder, ya que, en caso contrario no habría negociación, simplemente la parte que disponga de todo el poder se limitaría a ordenar lo que desee y los demás lo cumplirían sin rechistar.” (Mendieta, C., Vela ,O. 2005)

También parece claro que:

“El que menos necesidad tiene de llegar a un acuerdo tiene más poder”

Posiciones e Intereses (necesidades y deseos)

Es necesario negociar sobre la base de los INTERESES (necesidades y deseos) de ambas partes, y no sobre la base de POSICIONES, ya que de lo contrario podemos generar diferencias insalvables en apariencia, y lo que es peor, acabar identificando a las personas con el problema.

Los **INTERESES** de cada parte son:

- ❖ **NECESIDADES:** lo que necesita para sentir que el conflicto ha quedado bien resuelto. Se sentirá tranquilo.
- ❖ **DESEOS:** se refiere a cómo le gustaría que quedase la situación después de resolverse el conflicto.

Las necesidades son más importantes que los deseos en la lista de cosas que cada parte demanda.

El Acuerdo: Sólo hay acuerdo cuando las dos partes están de acuerdo. Es decir, la base de los acuerdos se encuentra en la COOPERACIÓN y no en la COMPETICIÓN.

“Los acuerdos no llegan nunca por la fuerza de los argumentos, las diferencias de poder o las razones de cada parte, sino por el acercamiento de POSICIONES, por las concesiones y por la CREATIVIDAD en el momento de construir nuevas opciones, nuevas soluciones a problemas comunes”