

Anexo 1

Mediación

El proceso de mediación

La mediación se caracteriza por ser un proceso relativamente formal, cuyo objetivo es que las partes lleguen a solucionar sus problemas a partir de negociaciones entre ellas, que pueden concretarse en un acuerdo, el cual es producto de los participantes quienes se sienten autores o co-autores del mismo. Este acuerdo puede ser verbal o escrito. La tarea del mediador consiste en colaborar para que todo esto suceda.

Diferentes autores establecen diferentes etapas o fases en este proceso. Para esta investigación hemos dividido al proceso en una etapa preliminar (Presentación, Discurso de apertura firma del convenio) y tres fases: Fase I, Problemas; Fase II, Opciones y Fase III, Acuerdo. Cada una de ellas a su vez se divide en subfases. En la Fase I se exploran los problemas para cada una de las partes, los objetivos y las contribuciones que cada uno de los participantes puede realizar para transitar desde el problema a las soluciones esperadas. Esta fase termina con la construcción de la agenda. Esta primera fase es la central para la investigación que estamos realizando. La Fase II se centra en las opciones que han explicitado los mediados y, si esto no fuera posible, se realizan intervenciones con miras a lograr que se generen las mismas. La Fase III se centra en la elaboración, redacción y firma del acuerdo alcanzado entre las partes.

Modelos de mediación

Introducción

En el mundo hispanoparlante se han desarrollado con éxito tres modelos de mediación:

- a) Modelo Tradicional de Harvard
- b) Modelo Narrativo
- c) Modelo Transformador

Hay diferencias fundamentales entre el enfoque tradicional de Harvard, basado en el paradigma de la causalidad lineal y los otros dos modelos, centrados en una epistemología sistémica, contruidos en el paradigma de la causalidad circular y que tienen en cuenta el componente

relacional.¹

Modelo Tradicional de Harvard.

El modelo harvardiano, es una aplicación a la mediación de los conceptos revolucionarios en el campo de la negociación, que fueron realizados en el PON (Program of Negotiation) de la Universidad de Harvard. Decimos revolucionarios, porque, a partir de las elaboraciones que surgieron de dicha investigación, se considera que cambió el concepto y la forma de negociar: desde la competición (gana-pierde) a la colaboración (gana-gana).

Este modelo parte de la negociación colaborativa o negociación basada en principios, gestada en el Programa de Negociación de Harvard. Considera que la función del mediador es facilitar una negociación colaborativa entre las partes.

Los principios de la negociación colaborativa han sido desarrollados en dos libros “Sí... ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder”² y “¡Supere el No!”³.

El éxito de este modelo de negociación, que se basó en la observación y análisis de negociaciones exitosas, es haber podido establecer que el resultado mutuamente satisfactorio de una negociación dependía de que las partes pudieran centrarse en lo que los investigadores denominaron los “intereses” dejando de lado las “posiciones” que habían llevado a las partes a la mesa de negociación. Las llamadas “posiciones de las partes” son las definiciones que cada una de ellas realiza del problema, en tanto que lo que se denomina “intereses”, es lo que subyace a la posición, en virtud de lo cual los mediadores realizan las redefiniciones. La negociación, es una de las RAD (Resolución Alternativa de Disputas) que se caracteriza por ser realizada directamente por los interesados sin la intervención de ningún tercero. En la mediación, es necesaria la presencia de un tercero neutral, el mediador, y este modelo harvardiano, define a la mediación como una negociación asistida por un tercero neutral. Desde esta perspectiva, la tarea fundamental del mediador consiste en ayudar a las partes a enfrentar el problema que los ha traído a mediación desde los intereses, es decir desde una redefinición. Si tenemos en cuenta que el mediador no tiene poder para imponer nada, sino que debe realizar intervenciones que lleven a que las partes puedan hacer este cambio fundamental, que consiste en redefinir el problema en base a los intereses, para pasar de una negociación competitiva (gana-pierde), a una negociación colaborativa (gana-gana), es necesario analizar las intervenciones exitosas que llevan a que el

¹ SUARES, MARINÉS. *Mediación. Conducción de disputas, comunicación y técnicas*, Paidós, Buenos Aires, 1996m, pp. 58 a 63.

² FISHER, ROGER, URY, WILLIAM Y PATTON, BRUCE, *Sí... ¡de acuerdo!, cómo negociar sin ceder*, trad. Eloísa Vasco Montoya y Adriana De Hassan, Editorial Norma S.A., 2ed., Bogotá, 1993.

³ URY, WILLIAM, *¡SUPERE EL NO!, cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas*, trad. Adriana De Hassan, Editorial Norma S.A, Bogotá, 1993.

mediador realice esta tarea central de su quehacer.

Modelo Narrativo

Este modelo está basado en la Teoría de la Narrativa, de Jerone Bruner y en la Terapia Narrativa de Michael White y David Epston⁴. En cuanto modelo de mediación, ha sido generado en los Estados Unidos de Norte América e introducido en la Argentina por Sara Cobb⁵. También son representantes del mismo John Winslade y Gerald Monk, quienes en su libro "Narrative Mediation"⁶ realizan una interesante descripción del mismo. En el mundo hispanoparlante, ha sido desarrollado por Marinés Suares⁷.

La fundamentación teórica del mismo es muy amplia, ya que se basa en la teoría general de los sistemas, la cibernética, el construccionismo social, la teoría del observador, etcétera, es decir, en los llamados nuevos paradigmas de la ciencia.

Comparte con el modelo de Harvard el interés por "los problemas" y por separar a las personas de los mismos, y para ello utiliza una técnica o intervención muy eficaz que es la externalización. Esta intervención permite "poner afuera los problemas" e internalizar o sea "poner adentro el protagonismo" de los personajes. Está centrado en las "narrativas" que las personas construyen acerca de los problemas y de los objetivos. Cada una de estas narrativas ha sido construida por sus autores seleccionando los temas, roles, personajes, valores y secuencias que son sintónicas con su visión del problema, y han dejado de lado todas aquellas experiencias que podrían contradecir la narrativa construida, que está saturada del o de los problemas.

La teoría narrativa parte del supuesto de que una misma experiencia puede ser significada de forma diferente por las personas que vivieron dicha experiencia, o sea la explicación que nos damos a nosotros mismos y que los otros nos dan de la experiencia, es decir la significación de la misma es, desde esta teoría, lo que nos lleva a desacuerdo.

Las narrativas no son historias fijas, son historias variables, lo que significa ya que el proceso de construir historias sobre los acontecimientos de nuestra vida está realizándose permanentemente.

El contexto de mediación es un contexto de adversidad. Cuando las partes concurren a la

⁴ WHITE, MICHAEL Y OTRO, *Medios narrativos para fines terapéuticos*, trad. Ofelia Castillo, Mark Beyebach y Cristina Sánchez, Barcelona, Ediciones Paidós Ibérica, 1993.

⁵ COBB, SARA, "Una perspectiva narrativa de la mediación. Hacia la materialización de la metáfora del "narrador de historias", en Folger, Joseph P. y otra, *Nuevas direcciones en mediación, Investigación y perspectivas comunicacionales*, trad. Jorge Piatigorsky, Buenos Aires, Paidós, 1997.

⁶ WINSLADE, JOHN Y OTRO, *Narrative Mediation*, Jossey-Bass, San Francisco, 2001.

⁷ SUARES, MARINÉS, *Mediación. Conducción de disputas, comunicación y técnicas*, Paidós, Buenos Aires, 1996, pp.165 a 201.

mediación ya se han definido a sí mismas como adversarias, por lo tanto esto contribuye a la producción de historias o narraciones de acusación, reproche, justificación y negación, que impiden a los participantes poder construir un acuerdo.

Este modelo propone cambiar este contexto adversarial en la mediación y transformarlo en un contexto conversacional, en el cual se pueda dialogar a partir de las narraciones que cada uno ha traído a la mediación, y utilizando técnicas específicas construir una "narrativa alternativa" que será el resultado de la "conversación de las narrativas individuales" de cada una de las partes y de los cambios en las mismas generados por las intervenciones del mediador.

Esta nueva narrativa, llamada "narrativa alternativa" no es la historia verdadera, sino que es una narrativa "mejor formada", que da lugar a percibir los problemas y los objetivos desde otra óptica, lo que lleva en la mayoría de los casos a producir modificaciones en las relaciones entre los participantes. Dado que en las mediaciones familiares los temas relacionales son sumamente importantes, la modificación de la relación entre los miembros de la familia se torna fundamental.

El acuerdo al que se llegue puede también ser comprendido como una nueva narrativa que regulará las interacciones entre ellos en el futuro.

Una de las mayores riquezas que ha aportado este modelo al campo de la mediación en general y de la mediación familiar en particular, es el acervo de técnicas o intervenciones incorporadas con el objetivo de producir modificaciones en las relaciones. Entre ellas podemos citar: las preguntas circulares, las preguntas reflexivas, la legitimación, la externalización, la historia alternativa, el equipo reflexivo, y la pregunta del milagro.

Modelo Transformador

Este modelo, ha sido desarrollado por Robert A. Baruch Bush y Joseph P. Folger, en su libro "La Promesa de Mediación".⁸

Parte, igual que el modelo Narrativo, de una epistemología sistémica, y se centra en la causalidad circular.

El modelo transformador apunta a una transformación de las ideas que las personas tengan sobre sí mismas y sobre el otro.

No se centra en el problema como los dos modelos anteriores. Para ello utiliza únicamente dos técnicas o tipo de intervención: el "empowerment" y el reconocimiento.

⁸ FOLGER, JOSEPH P. Y OTRO, *La Promesa de Mediación, cómo afrontar el conflicto a través del fortalecimiento propio y el reconocimiento de los otros*, trad. Aníbal Leal, 1ra. Ed., Granica, Barcelona, 1996.

Al cambiar o transformarse la imagen que cada uno de los participantes tiene de sí mismo y del otro, se modifica la relación, que al decir de Morton Deutsch se transformaría de una relación competitiva a una relación cooperativa, que facilita el acuerdo.

El modelo Transformador no se centra, en la definición del problema, ni en el logro del acuerdo, como sí lo hacen los modelos Tradicional de Harvard y Narrativo. Sólo intenta la modificación de la relación a la cual se llega únicamente con la aplicación de las dos técnicas nombradas.

Desde la perspectiva del equipo investigador el gran aporte realizado por este modelo ha sido la focalización en las personas, en su subjetividad, que no ha sido explícitamente tenido en cuenta por los otros dos modelos, basados en la negociación en base a intereses y en la narrativa.

Muchos mediadores consideran que este modelo es muy terapéutico y los autores Baruch Bush y Folger aceptan esta crítica, pero no la consideran importante.