

UN NUEVO ROL ***(Tu papel como abogado en Mediación)***

Un estudio del Centro de Investigaciones Sociológicas en 2011 acreditaba que el 57,1% de los españoles preferirían resolver sus conflictos por medio de acuerdos. Y sólo un 4% de ellos consideraba que la Administración de Justicia funcionaba “*muy bien*”.

En otra encuesta de Metroscopia para el CGAE el mismo año, el 62% de los ciudadanos entrevistados manifestó que lo que más valora de los abogados es su capacidad de buscar un acuerdo razonable. Dato que no puede despreciarse.

En definitiva, ante la crisis de la Administración de Justicia, 6 clientes de cada 10 prefieren resolver sus asuntos fuera de un Juzgado. Sin embargo, son muchas las negociaciones directas entre las partes o sus abogados que fracasan. La negociación fructífera requiere un proceso de mutua comunicación, y ésta se ve obstaculizada por errores sistemáticos de percepción del cliente, que a veces como abogado puedes ver sin conseguir ayudarle a corregirlos, o que incluso pueden llegar a contagiarte. No siempre es fácil apreciar y evaluar de forma objetiva la información y tener una visión clara que permita adoptar la decisión adecuada.

Y cuántas veces tras el acuerdo alcanzado en Sala o antes de entrar, sintiendo una cierta insatisfacción, habrás pensado «*si pudiera hacerlo otra vez...*».

¿Qué puedes hacer como abogado para evitar esta sensación de insatisfacción y resolver el “problema”? ¿Y si tus clientes no se ponen de acuerdo o no te pones tú de acuerdo con el compañero?

La Mediación consigue con frecuencia la mejor solución. Es un proceso imparcial, de negociación asistida, en el que un experto neutral puede ayudar a las partes y sus abogados a alcanzar un acuerdo. Un Mediador puede persuadir para que se negocie en un nuevo campo de juego, y con su asistencia e instrumentos facilita la comunicación, frena eventuales ataques, positiviza el lenguaje, y genera un ambiente colaborativo donde se multiplica la posibilidad del acuerdo. Sin embargo no asesora ni sustituye tu labor como abogado en el proceso, que es esencial.

Prepara a tu cliente para la Mediación. Es importante que le ayudes a:

- ✓ centrar los puntos clave.
- ✓ explorar sus intereses y necesidades a satisfacer.
- ✓ identificar su mejor alternativa para un acuerdo negociado (BATNA).
- ✓ identificar su peor alternativa para un acuerdo negociado (WATNA).
- ✓ recabar la información necesaria para todo ello.
- ✓ plantear opciones creativas.