



GUIA LITIGACIÓN EN AUDIENCIAS DE MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

DESCUBRIMOS OPORTUNIDADES DEVELAMOS INTERESES: *FASES Y ELEMENTOS*

LITIGACIÓN Y NEGOCIACIÓN. FASES Y ELEMENTOS:

1. **DESCUBRIR:** dónde estamos y los porque sí y no de los involucrados.
2. **PRESENTAR:** opciones válidas y alternativas objetivas.

FASE 1: PREPARACIÓN DEL CASO PARA LA NEGOCIACIÓN

Informar a nuestros asesorados acerca de los objetivos de la negociación, buscando su colaboración.

Consejo: “Informar, asesorar, influir, flexibilizar. En definitiva abrir la mente para negociar, esa es la tarea del litigante como soldado de la paz.” - DH

	PISTAS	ACCIÓN REQUERIDA	LOS HECHOS DE TU CASO
PASO 1. HECHOS, EVIDENCIAS Y LEY	<p>Reunidos en una mesa el litigante líder, estratega, investigador y narrador revisarán toda la información (hechos - prueba y ley) a efectos de crear una narrativa alternativa a la visión que presenta el cliente.</p> <p>Indagar respecto a las posibilidades de éxito.</p>	<p>Responde:</p> <p>¿Los hechos que relata mi asistido son ciertos?</p> <p>¿Hay pruebas objetivas que puedan acreditar su versión?</p> <p>¿El caso merece terminar por una vía alternativa?</p> <p>Puedo presentar opciones objetivas.</p>	<p>Utiliza tu imaginación, siéntete libre y escribe en un papel:</p> <p>a. Qué áreas debo explorar</p> <p>b. Utiliza preguntas abiertas y cerradas para obtener información de tu asistido.</p> <p>c. Utiliza preguntas sugestivas para contradecir y lograr que entienda la posición contraria</p> <p>d. Pídele que busque información objetiva sobre el tema a negociar.</p>

FASE 2: PRESENTACIÓN DEL CASO A NEGOCIACIÓN:

	PISTAS	ACCIÓN REQUERIDA	TU CASO
<p><u>PASO 2.</u></p> <p>PERSUADE AL Oponente PARA FORMAR UN EQUIPO CON ÉL</p>	<p>Ponte en los zapatos del litigante como soldado de la paz.</p> <p>Comprende distintos puntos de vista.</p> <p>Escucha atentamente.</p> <p>Separa las posiciones de los intereses.</p> <p>Descubre qué es lo que realmente sería una propuesta pacificadora.</p>	<p>Responde: ¿Cómo puedo presentarme como una persona igualadora y diferenciadora?</p> <p>¿Cómo puedo presentar un marco de negociación real vs ideal?</p> <p>¿Qué frases o palabras del oponente puedes incluir en tu propia narrativa? ¿Qué es negociable y que no?</p> <p>¿Qué lado humano necesitas ponderar e incluir en tu negociación?</p> <p>¿Cómo impacta lo que propones en los terceros interesados? ¿Qué sustento objetivo avala mi petición?</p> <p>Construiste argumentos con criterio de legitimidad?</p>	<p>Conecta para encontrar un punto en común, tiende un puente que acorte las distancias.</p> <p>Siempre pensando en el largo plazo.</p>

Recuerda: “Al finalizar de recorrer todo este camino, te darás cuenta que has logrado el éxito de la negociación a pesar de que podrías haber logrado un excelente resultado en aquel juicio.”

Déborah Huczek

Copyright© 2023. Deborah Huczek - DH Cursos. Todos los derechos reservados.

El contenido de esta guía está protegido por las leyes de derechos de autor aplicables y es propiedad exclusiva de Deborah Huczek - DH Cursos. Ninguna parte de este ebook puede ser reproducida, distribuida, transmitida, almacenada o utilizada de ninguna manera sin el consentimiento previo por escrito de Deborah Huczek.

El acceso a esta guía está estrictamente limitado a los participantes registrados y autorizados. Cualquier uso no autorizado del contenido, incluyendo la copia, distribución o divulgación a terceros, está estrictamente prohibido y puede dar lugar a acciones legales.

Gracias por tu respeto y cumplimiento de estos términos.