

“Litigación en Audiencias de Mediación y Negociación”

1. Etapa Previa: Preparación del Caso

- **Proceso de Comunicación:** Enfoque en la voluntariedad obligatoria y construir una historia adecuada.
- **Rol del Abogado:** Actuar como "soldado de la paz".
- **Relación Abogado-Cliente:**
 - Escuchar y administrar el tiempo.
 - Hacer preguntas adecuadas (abiertas, cerradas, sugestivas).
- **Las 3 E:**
 - Escucha (crear confianza).
 - Esfuerzo (separar intereses de posiciones).
 - Encuentro (buscar evidencias).
- **Pensamiento Estratégico:**
 - Evaluar si los objetivos del cliente son posibles, lógicos y legales.
- **Narrador de Historias:**
 - Qué decir sobre las personas, el conflicto y el desenlace.
- **Negociador Visionario:**
 - Definir lo ideal vs. lo real.
 - Identificar límites en la negociación.

2. En la Audiencia: Roles y Conexión

- **Roles del Abogado en Audiencia:**
 - Cerrar acuerdos.
 - Presentar una propuesta lógica y bien fundamentada.
- **Conectar en la Audiencia:**
 - Escuchar para encontrar un punto común.
 - Simplificar la comunicación.
 - Inspirar credibilidad y fomentar la posibilidad de un acuerdo.

3. Durante la Negociación: Técnicas y Conexión Profunda

- **Estrategias:**
 - Descubrir intereses y generar opciones creativas.
 - Apoyar argumentos con legitimidad.
- **Conexión en 4 Niveles:**
 - Pensamiento, emoción, acción y energía.
- **Tips para Conectar:**
 - Parafraseo, acompasamiento y lenguaje no verbal.
- **Obstáculos para la Conexión:**
 - Evitar suposiciones, arrogancia, falta de empatía y descontrol.

4. Construir un Acuerdo: Resultados Ganar-Ganar

- **Construcción de Puentes:**
 - Priorizar relaciones a largo plazo.
 - Buscar adaptabilidad y nuevas vías para la retroalimentación.
- **Lograr el Acuerdo:**
 - El acuerdo exitoso beneficia a ambas partes.

5. Posterior a la Audiencia

- Si no se alcanza un acuerdo, dejar una puerta abierta para futuras negociaciones.

Este resumen destaca las etapas de preparación, roles del abogado en audiencia, técnicas de conexión y estrategias para un acuerdo exitoso.

Copyright© 2024. Deborah Huczek - DH Litigación Oral. Todos los derechos reservados.

El contenido de este material está protegido por las leyes de derechos de autor aplicables y es propiedad exclusiva de Déborah Huczek - DH Litigación Oral. Ninguna parte de este material 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.

