

Temario: Litigación en Audiencias de Mediación o Negociación

En las clases se combina la preparación, habilidades de comunicación, generación de opciones y técnicas específicas de litigación adaptadas a un entorno de mediación y negociación, integrando las fortalezas del método DH con los principios del método Harvard para una experiencia completa en la formación del litigante.

1.- Introducción a la Litigación en Mediación y Negociación

- o Derribando el mito: "Es mejor un mal acuerdo que un buen juicio".
- o Comprensión del verdadero sentido de la negociación.
- o La diferencia entre acordar y litigar sin estrategia.
- o **Objetivo de la clase:** Definir la relevancia y objetivos de la mediación y negociación en litigios.
- o **Diferencias clave entre litigación y resolución alternativa de conflictos.**

2. Rol del Abogado en la Mediación

- o La importancia de ser "soldados de la paz".
- o Estrategia y ética en la administración de conflictos ajenos.
- o Habilidades necesarias para representar los derechos del cliente de forma efectiva.

3. El Método DH en la Negociación

- o Fundamentos del Método DH: Filosofías antiguas, técnicas de Harvard, marketing y negocios.
- o Las siete habilidades esenciales del litigante en mediación.
- o Estrategias para negociar con autoridad y claridad de objetivos.

4. Preparación y Estrategia Previa a la Audiencia

- o Análisis del caso y construcción de una narrativa persuasiva.
- o Separación de la historia del cliente de la historia legal que debe construirse.
- o Importancia de la mentalidad de abundancia en la resolución de conflictos.

5. Desarrollo de Habilidades de Comunicación para la Mediación

- o Proceso de comunicación en mediación vs. procesos escritos.
- o Técnicas para expresar los puntos clave de manera persuasiva y estratégica.

- o La importancia de la actitud y el tono en las audiencias de mediación.
- o **Proceso de Mediación y Construcción de la Solución**
- o Cómo plantear puntos de negociación y sostenerlos ante la otra parte.
- o Estrategias para colaborar y construir soluciones creativas con el adversario.
- o La importancia de una solución temprana y el alivio del conflicto para el cliente.

6. Preparación Estratégica: Método Harvard en Mediación

- **Intereses y posiciones:** Identificación de intereses subyacentes en las posiciones de ambas partes (Método Harvard).
- **Separación de personas y problemas:** Técnicas para manejar la emocionalidad (Método DH).
- **Estrategias de preparación:** Crear argumentos sólidos y preparar concesiones.
- **Técnicas del Método DH: El Litigante Infalible en la Mediación**
- **Manejo de emociones:** Control y canalización de emociones propias y ajenas.
- **Credibilidad del litigante:** Cómo proyectar confianza y seguridad.
- **Técnicas de persuasión:** Adaptación de las habilidades de persuasión de litigación a una audiencia de mediación.

7. Comunicación Efectiva y Escucha Activa

- **Escucha activa y preguntas abiertas:** Para comprender completamente la posición de la otra parte.
- **Lenguaje corporal y tono de voz:** Su papel en la mediación.
- **Creación de rapport:** Técnicas del método DH para conectar con la otra parte y generar un ambiente de confianza.
- **Generación de Opciones y Soluciones**
- **Lluvia de ideas y opciones:** Enfoque Harvard para generar soluciones creativas.
- **Evaluación y análisis de opciones:** Ventajas y desventajas de posibles soluciones.
- **El poder de la concesión inteligente:** Cuándo y cómo ceder sin perder fuerza en la negociación.

PARA EL ENTRENAMIENTO EN VIVO:

Práctica de Audiencia Simulada

- **Simulación de mediación:** Entrega del caso y asignación de roles.
- **Análisis previo: detección de objetivos y cómo alcanzarlos.**
- **Identificación de intereses y posiciones** (propias y de la contraparte)
- **Cómo encarar una negociación para que termine siendo efectiva.**
- **Feedback y análisis:** Evaluación del desempeño en función de los métodos DH y Harvard.
- **Reflexión y ajustes:** Identificación de áreas de mejora y habilidades para fortalecer.

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.

