

ETAPAS DE LA MEDIACIÓN

1. ORGANIZACIÓN DEL PROCEDIMIENTO

- ACREDITACIÓN DE LOS PARTICIPANTES (REQUIRENTES, REQUERIDOS, SUS LETRADOS, TERCEROS INTERVINIENTES, PROFESIONALES ASISTENTES).
- PRESENTACIÓN DEL MEDIADOR: EXPLICACIÓN CLARA Y PRECISA DE SU UBICACIÓN EN EL PROCESO – PREJUDICIAL O POR DERIVACIÓN JUDICIAL ART. 16 Ley 26.589) SU FUNCIÓN, EL ORIGEN DE SU DESIGNACIÓN.
- PRINCIPIOS QUE RIGEN EL PROCEDIMIENTO (*DISCURSO DE APERTURA*). EXPLICACIÓN EN ESPECIAL: MEDIADOR COMO ÚNICO DIRECTOR DEL PROCEDIMIENTO, LA CONFIDENCIALIDAD Y LA NEUTRALIDAD, ACERCA DEL OFRECIMIENTO Y PRODUCCIÓN DE LA PRUEBA, CUMPLIMIENTO DEL ACUERDO, SU HOMOLOGACIÓN.
- REGLAS DE TRABAJO - FUNCIONAMIENTO PROPIAMENTE DICHO- TIPO DE REUNIONES/ SESIONES, CONJUNTAS Y PRIVADAS, TOMADO DE NOTAS, DISPONIBILIDAD HORARIA.
- PREGUNTA DE CIERRE. EJ.: *¿HA QUEDADO CLARO? ¿TIENEN ALGUNA DUDA?* INDICAR A LOS PRESENTES LA POSIBILIDAD, SIEMPRE ABIERTA ,DE PREGUNTAR AL MEDIADOR AQUELLO QUE NO ENTIENDEN O DESCONOCEN.

2. DINÁMICA DE TRABAJO

- RELATO DE LOS HECHOS QUE MOTIVAN EL REQUERIMIENTO DE MEDIACIÓN EN FORMA ORDENADA Y POR PARTE DE TODOS LOS PARTICIPANTES.
- TOMADO DE NOTAS PERSONALES (SI FUERE NECESARIO) TANTO DEL MEDIADOR COMO DEL REQUIRENTE/REQUERIDO O SUS LETRADOS.
- PREGUNTAS PARA REFORMULAR EL RELATO MEDIANTE LA TÉCNICA DEL *PARAFRASEO*
- PARAFRASEO POR ORDEN (ENFATIZANDO EN EL ACTO, LA IMPARCIALIDAD).
- REESTRUCTURACIÓN DEL RELATO.

3. POSICIONES E INTERESES

- MEDIANTE “LA ESCUCHA ACTIVA” DETECTAR POSICIONES E INTERESES.
- DIFERENCIAR POSICIONES E INTERESES.
- DIFERENCIAR IDEAS / CREENCIAS / VALORES SENTIMIENTOS.
- LA PREGUNTA: PARA QUÉ? INDAGA SOBRE LOS INTERESES.
- UTILIZACIÓN DE SESIONES CONJUNTAS O PRIVADAS, CONFORME AL REQUERIMIENTO.

4. GENERACIÓN DE OPCIONES

- DESARROLLAR EN EL REQUERENTE Y REQUERIDO LA NECESIDAD DE ENCONTRAR OPCIONES.
- MOTIVAR AL REQUERENTE Y AL REQUERIDO PARA UN TOMA DE DISTANCIA DE SUS POSICIONES INICIALES.
- PERSUADIR PARA GENERAR NUEVAS ALTERNATIVAS, REPLANTEO DE INTERESES. GENERACIÓN DE PREGUNTAS SOBRE LA BASE DE LAS NECESIDADES. (PREGUNTAS ABIERTAS= ofrecen información).
- PROPICIAR ACTIVAMENTE LA GENERACIÓN DE NUEVAS OPCIONES (BRAINSTORMING).

5. EVALUACIÓN DE LAS NUEVAS OPCIONES

- REPASAR LOS INTERESES DEL REQUERENTE Y REQUERIDO.
- RECONFIRMAR QUE LAS NUEVAS OPCIONES SATISFAGAN LOS INTERESES (COSTO / BENEFICIO).
- DESARROLLAR FÓRMULAS DE CONSENSO O AVENIMIENTO, O ALENTAR LA POSIBILIDAD DE ARRIBAR A UN ACUERDO EN EL FUTURO.

6. FORMALIZACIÓN DE UN ACUERDO

- EXPLICAR CLARAMENTE EN QUÉ CONSISTE UN CONVENIO DE MEDIACIÓN, SU CUMPLIMIENTO, HOMOLOGACIÓN, EJECUTABILIDAD.
- ESTABLECER UNA POSIBILIDAD DE MONITOREO/SEGUIMIENTO DE SU CUMPLIMIENTO.