

PREPARACION EL PROCESO DE MEDIACION



PREPARACION EL PROCESO DE MEDIACION

1. Solicitud de la Mediación por una de las partes
 2. El Centro conoce el caso y califica su mediabilidad
 3. Invitaciones escritas ala parte requerida
- 

AUDIENCIA DE MEDIACION

- ▶ Art. 44 (Ley de Arbitraje y Mediación)

La mediación podrá solicitarse al Centro de Mediación o a mediadores independientes debidamente autorizados



PROCEDIMIENTO EN LA AUDIENCIA

- ▶ Sesiones conjuntas con las partes
- ▶ Sesiones privadas
- ▶ Dirigidas por un mediador
- ▶ Dirigidas por dos mediadores (comediador)



ETAPAS DEL PROCESO DE MEDIACIÓN

- ▶ La mediación considerada como proceso y como tal tienen etapas las mismas que todo mediador debe considerar al momento del desarrollo de la audiencia l que son las siguientes:
 - ▶ 1ra.-Etapas de contacto
 - ▶ 2da.- Etapas de contexto
 - ▶ 3era.- Etapas de redefinición del conflicto
 - ▶ 4ta. Etapas Interactiva
 - ▶ 5ta.-Etapas Diseño del Acuerdo
 - ▶ 6ta.- Etapas Cierre
 - ▶ 7ma.Seguimiento, del proceso para verificar el cumplimiento o los obstáculos para el mismo (
- 

I ETAPA DE CONTACTO

- ▶ *Objeto:*

Crear un clima de confianza y de relación entre las partes y el mediador

- ▶ *Habilidad:*

Empatía que desarrolla el mediador hacia las partes.

- ▶ *Rol del Mediador:*

Social (Anfitrión)

- ▶ *Foco*

Las partes.

ASPECTOS OPERATIVOS

- ▶ Trabajar en mesa circular o solamente con sillas
 - ▶ Comodidad en el sitio donde se desarrolla la Audiencia
 - ▶ Buen contacto visual
- 



▶ **¿Qué debe tener en cuenta el mediador?**

- Desarrollar niveles de observación de las partes permanentemente.
- Niveles de observación del mediador:

▶ **¿Qué incluye?:**

- Hacer sus hipótesis personales acerca de lo ocurrido en la audiencia.
- Reconocer las emociones experimentadas por el mismo durante la mediación.
- La versión personal acerca del impacto que está teniendo su actuación en las partes.

▶ **Con respecto a las partes:**

- Chequear aptitudes de cada una de las partes.
- El lenguaje utilizado.
- Conductas no verbales.
- Congruencia entre lo que se dice y la que se hace, durante la audiencia.
- **Disposición de cada uno para asumir la posición del otro, respecto a la relación entre las partes:**
- Nivel de cercanía que tienen las partes.
- El grado de aceptación o rechazo mutuo.
- ▶ **Resultado.** Acomodación física y emocional; disposición y confianza en el proceso de mediación

▶ **II ETAPA DE CONTEXTO**

▶ **Objetivo:**

- ▶ Crear compromiso con las partes, escuchar el conflicto, revisar expectativas

▶ **Habilidad:**

- ▶ Chequeo, saber orientar y dirigir y revisar la información presentada por los participantes

▶ **Rol:**

- ▶ Directivo.

▶ **Rol:**

▶ Directivo.

▶ **Foco:**

▶ Las reglas para desarrollar el proceso, bajo las cuales se conducirá la audiencia

▶ **Aspectos operativos:**

- Explicar el proceso de mediación y sus características y efectos jurídicos

- Clarificar el rol del mediador.

▶ **III ETAPA DE REDEFINICIÓN DEL CONFLICTO**

▶ **Objetivo:**

▶ Lectura diferente del Conflicto., con respecto. las personas, el problema, el proceso.

▶ **Habilidad:**

▶ Preguntar, observar sentimientos y posturas

▶ **Rol:**

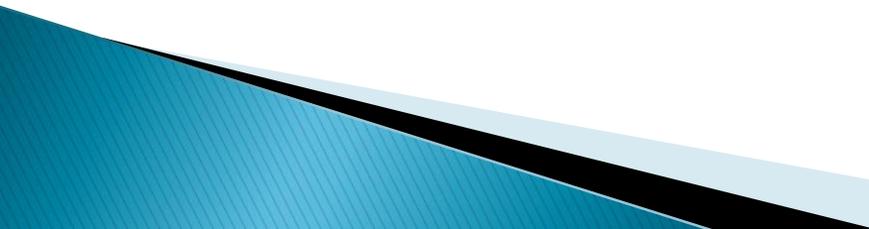
▶ Facilitador del proceso.

▶ Preguntar a las partes.

▶ **Foco:**

▶ El conflicto (Problema), el mediador debe conocer las circunstancias que rodean al problema de cada uno de los que participan.

- ▶ **Aspectos operativos:**
 - El mediador otorga ordenadamente la palabra.
 - Pregunta sobre detalles importantes del conflicto.
 - Ayuda a expresar emociones.
 - Delimita áreas y cuestiones a discutir.
 - Explora posiciones, necesidades, intereses, sentimientos y valores.
 - ▶ **¿Qué debe tener en cuenta el mediador?**
 - ▶ La lectura del conflicto.
 - ▶ **El problema:**
 - ▶ **Lectura del conflicto**
 - ▶ Implica conocer que caracteriza el conflicto que enfrentan las partes.
 - ▶ **¿Cómo hacemos la lectura?:**
 - Recupere los hechos relevantes del conflicto atendiendo a las variables que lo componen.
- 

- ▶ **Qué debe tener en cuenta el mediador?**
 - ▶ La lectura del conflicto.
 - ▶ **El problema:**
 - ▶ **Lectura del conflicto**
 - ▶ Implica conocer que caracteriza el conflicto que enfrentan las partes.
 - ▶ **¿Cómo hacemos la lectura?:**
 - Recupere los hechos relevantes del conflicto atendiendo a las variables que lo componen.
- 

▶ **Elementos de una lectura del conflicto**

1. Las partes frente al conflicto:

- Necesidades presentes.
- Percepción del problema.

2. El proceso del conflicto:

- momento de aparición del conflicto.
- antecedentes del conflicto.

1. El problema:

- hechos relevantes.
- posición de las partes frente a los hechos.
 - ▶ **Resultado:** Nueva definición del problema, logrado por las partes.

▶ **IV ETAPA INTERACTIVA**

▶ **Objetivo:**

- ▶ Favorecer los elementos positivos de las propuestas proponer opciones (elaborar la agenda con los asuntos identificados y que a juicio merecen ser resueltos)

▶ **Habilidad:**

- ▶ Negociar, facilitar la expresión de las alternativas de solución de manera clara y concreta.

▶ **Rol:**

- ▶ Estratégico negociador (Atento a los movimientos de las partes).

▶ **Foco:**

- ▶ Acuerdos parciales, elaborados con criterios objetivos y precisos

- ▶ **Aspectos operativos:**
 - ▶ Ayudar a cada parte en lugar del otro.
 - ▶ Facilitar la comunicación recíproca de los intereses y necesidades de cada uno.
 - ▶ **¿Qué debe tener en cuenta el mediador?**
 - ▶ Elaborar la agenda de los puntos a resolverse y definir estrategias en el desarrollo de la audiencia de mediación.
 - ▶ **Resultado:** Elaboración de una agenda con los aspectos más importantes
- 

▶ **Aspectos operativos:**

- Ayudar a cada parte en lugar del otro.
- Facilitar la comunicación recíproca de los intereses y necesidades de cada uno.

▶ **¿Qué debe tener en cuenta el mediador?**

- ▶ Elaborar la agenda de los puntos a resolverse y definir estrategias en el desarrollo de la audiencia de mediación.

- ▶ **Resultado:** Elaboración de una agenda con los aspectos más importantes

▶ V ETAPA DE DISEÑO DEL ACUERDO Y CIERRE

▶ Objetivo:

- ▶ Definir, compromisos beneficios, satisfacción, legitimidad, cumplimiento, acto jurídico

▶ Foco

- ▶ El acuerdo

▶ Habilidad :

- ▶ Manejo crítico de la información, recoger en la redacción del acta , lo acordado por las partes

▶ Rol

- ▶ Estratégico, para saber orientar las objeciones , que ha última hora pueden hacer caer el acuerdo

- ▶ **Resultado :**
 - ▶ El acta de mediación , con acuerdo total, parcial o imposibilidad de acuerdo(Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador)
 - ▶ **Aspectos operativos:**
 - ▶ concretar las opciones de solución generadas por las partes.
 - ▶ reconocimiento de la participación de las partes de la audiencia.
 - ▶ **¿Qué debe tener en cuenta el mediador?**
 - ▶ Las objeciones y la valoración del acuerdo.
- 