



Jairivi Núñez Varón
Alfredo Revelo Trujillo
José Octavio Zuluaga F.

ASIPI

MANUAL PRÁCTICO DE MEDIACIÓN

Entidad de la Corte Suprema	
Nº de Orden	120.712
Ubicación	J4440

El mediador
El procedimiento de la mediación
Casos de aplicación en propiedad intelectual



ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS DE LOS AUTORES	v
AGRADECIMIENTOS DEL PRESIDENTE DE ASIPI	vii
LOS AUTORES	ix
PRESENTACIÓN	xiii

CAPÍTULO I

La mediación como sistema de solución de controversias

I. OPORTUNIDADES DE LA MEDIACIÓN	1
A. Replanteamiento del conflicto	12
B. Las partes hacen lo que quieren	25
C. Las circunstancias de tiempo, modo y lugar no son problema	31
D. Se filtra el trabajo de los jueces	34
E. Otras cualidades de la mediación reconocidas ampliamente	38
II. INTA: PROS DE LA MEDIACIÓN	49
III. DESISTIMIENTOS DE LA MEDIACIÓN	57

CAPÍTULO II

El mediador

I. ATRIBUTOS ASOCIADOS AL MEDIADOR COMO PERSONA	64
A. En relación con el estilo personal	64
B. Particularidades en el manejo de las relaciones sociales	70
C. Habilidades en el ámbito emocional	76
II. ATRIBUTOS DERIVADOS DE LA FORMACIÓN	84
A. El entrenamiento y la práctica reflexiva	84
B. Postura de interdisciplinariedad	91

C.	Destrezas en el análisis de las controversias	94
D.	Habilidades de imparcialidad y neutralidad	102
E.	Habilidades de comunicación estratégica	106
	1. <i>Reconocimiento de las narrativas</i>	108
	2. <i>La escucha activa</i>	117
	3. <i>El arte de preguntar</i>	121
	4. <i>La comunicación no verbal</i>	125

CAPÍTULO III

El procedimiento de la mediación ✓

I.	FASES DE LA MEDIACIÓN	139
A.	Fase de preparación	140
	1. <i>Solicitud de la mediación</i>	142
	2. <i>Nombramiento o escogencia del mediador</i>	144
	3. <i>Lectura del caso y preparación de la agenda preliminar</i>	146
	4. <i>Invitaciones a las partes</i>	147
	5. <i>Planeación operativa</i>	148
	6. <i>Reporte de chequeo del mediador</i>	152
B.	Fase de introducción con las partes	154
	1. <i>Saludo y bienvenida a las partes</i>	157
	2. <i>Ubicación de las partes</i>	158
	3. <i>Presentación de las partes y del mediador</i>	158
	4. <i>Ambientación en la mediación</i>	159
	5. <i>Compromiso de confidencialidad</i>	161
C.	Fase de catarsis	164
	1. <i>Presentación de los hechos y pretensiones por cada parte</i>	166
	2. <i>Síntesis del mediador y complementación de información sobre la controversia mediante la aplicación de la técnica de las preguntas</i>	169
	3. <i>Reflexiones del mediador frente a los planteamientos de las partes</i>	176
D.	Fase de planteamiento y evaluación de opciones	178
	1. <i>Lluvia de ideas de las partes</i>	184
	2. <i>Escogencia de la alternativa</i>	185
	3. <i>Proceso de negociación</i>	187

4.	"Caucus"	190
	a) Descubrir los verdaderos intereses	195
	b) Profundizar las posiciones de las partes frente a las alternativas	196
	c) Proponer alternativas sin perder la neutralidad	196
5.	<i>Aplicación de técnicas especiales que llevan a la reflexión</i>	197
E.	Construcción del acuerdo y clausura	209
	1. Resumen de los compromisos	214
	2. Puntos del acuerdo	215
	3. Estructuración del documento	218
	4. Consideraciones finales	223
	5. Despedida	224

CAPÍTULO IV

Mediación: naturaleza y concepto ✓

I.	NATURALEZA Y CONCEPTO	227
----	-----------------------------	-----

CAPÍTULO V

Banco de ejercicios para el fortalecimiento de las habilidades como mediador ✓

EJERCICIO N.º 1.	IDENTIFIQUE SU ESTILO PERSONAL DE CONDUCIR EL ENCUENTRO DE MEDIACIÓN	252
EJERCICIO N.º 2.	PRACTIQUE UN ENFOQUE POSITIVO DE LA MEDIACIÓN	259
EJERCICIO N.º 3.	REFLEXIONE SOBRE LOS DILEMAS EMOCIONALES DURANTE EL DESARROLLO DE LA MEDIACIÓN	266
EJERCICIO N.º 4.	APOYEMOS EL USO DE CRITERIOS OBJETIVOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE OPCIONES DE ACUERDO	271
EJERCICIO N.º 5.	TRANSFORME LAS AFIRMACIONES PARA AVANZAR EN LA MEDIACIÓN	274