

# Diplomado de conciliación en equidad

**Eje temático: Saber hacer**

**Desarrollo de la audiencia de conciliación**

Alfredo Revelo Trujillo

1 de agosto de 2023

# Contenido

## **Tercera sesión – 1 de agosto de 2023**

Módulo 15. Desarrollo de la audiencia de conciliación

## **Cuarta sesión – 3 de agosto de 2023**

Práctica

# Módulo 15. Desarrollo de la audiencia de conciliación

## El conflicto

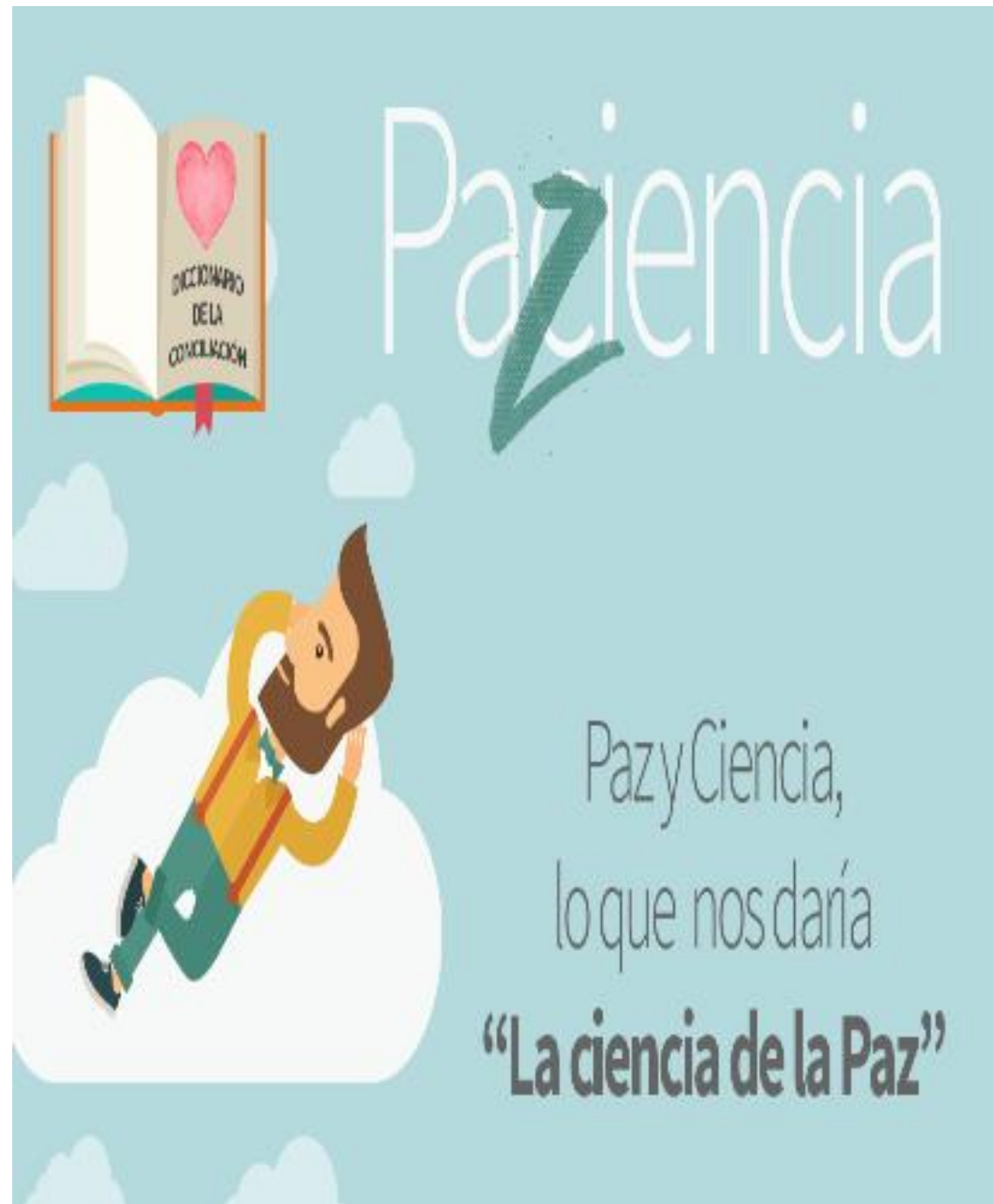


## Sentimientos de las partes





## Reflexión



# Qué debe lograr el conciliador en equidad en la audiencia



Crear espacio de  
confianza

Niveles de  
flexibilidad

Empatía

Sensibilidad

Nuevo  
contexto  
esperanzador



## Reuniones conjuntas



Teniendo en cuenta que mediante la conciliación se busca que dos o más personas gestionen por sí mismas la solución de sus diferencias, con la ayuda de un tercero neutral y calificado denominado conciliador en equidad, la base de la conciliación es el diálogo y por ende se desarrolla mediante las reuniones conjuntas.



## Eventos críticos en la conducción de la conciliación

### Derivados del conciliador en equidad

- ✓ Confronta valores entre “lo legal” y “lo justo”
- ✓ En relación con la confidencialidad, la obligación de guardar silencio frente a información que podría llevar al acuerdo.
- ✓ Manejo de la imparcialidad y la neutralidad frente a situaciones contrarias a su pensamiento.

### Derivados de las partes

- ✓ El perfil de las partes
- ✓ La complejidad del asunto y la materia
- ✓ El monto de las diferencias
- ✓ El manejo de las emociones
- ✓ Las posiciones radicales
- ✓ La voluntad de negociación
- ✓ El número de partes
- ✓ La intervención de apoderados

## Trabajo interdisciplinario

### Complejidad de la conciliación en equidad

- ✓ Ciencia del derecho
- ✓ Trabajo social
- ✓ Psicología
- ✓ Economía
- ✓ Filosofía
- ✓ Sociología
- ✓ Negociación
- ✓ La comunicación

# Estrategias del conciliador



Reuniones privadas

Desaprender el  
pensamiento jurídico

El cine y las  
canciones

Metáforas

Uso de silencios y  
pausas

Sentido del humor

## - CRITERIOS

- Detecta entre las partes un alto componente emocional
- Se presenta ánimo hostil entre las partes.
- Percibe irrespeto y/o sometimiento
- Negativa a participar en la lluvia de ideas.
- Intuye información confidencial clave
- Requiere información individual
- Detecta intereses ocultos.
- Observa mutismo de alguna de las partes.
- Falta de ánimo conciliatorio.
- Determinación de las partes de dar por concluida la audiencia



R  
E  
U  
N  
I  
Ó  
N  
  
P  
R  
I  
V  
A  
D  
A



## OBJETIVOS

- Descubrir el verdadero interés de cada una de las partes.
- Profundizar sus posiciones frente a las alternativas
- Proponer por parte del mediador alternativas, sin perder neutralidad



Presupuestos para **desaprender el pensamiento jurídico** en materia de solución de conflictos:

1. El derecho **no contempla realidades individuales**, sino que es una disciplina orientada hacia un valor de carácter universal y en este sentido no tiene interés en recoger las percepciones de realidad de los que viven el conflicto.
2. La imparcialidad de los funcionarios que deciden sobre los conflictos es inexacta, porque no son inmunes a su propia subjetividad y en consecuencia, cualquier **decisión** de un tercero sobre un conflicto será **subjetiva y prejuiciada**; lograr solucionar conflictos en forma imparcial requiere que las partes establezcan una comunicación directa en todo el proceso y que un tercero facilitador capacitado las asista.

3. En el derecho procesal se utiliza un lenguaje en el que metafóricamente se representa una guerra en la que **unos ganan y otros pierden**; el abogado especializado en derecho procesal está entrenado para embestir y derrotar, y no para negociar, conciliar o solucionar un conflicto.
  
4. La **prohibición del derecho para la libre comunicación** entre quien decide y los afectados por las decisiones, argumentando que se puede contaminar a las autoridades, perdiendo la oportunidad de compenetrarse de las percepciones de realidad de las partes en conflicto y propiciando la agresividad al facilitar el anonimato.

1. Todos tenemos habilidades innatas para negociar y mediar y muchas de ellas las hemos utilizado desde muy temprana edad.
2. Todos nacemos con capacidades para establecer relaciones y generar vínculos. Para el manejo de conciliaciones y conflictos necesitamos afinar estas capacidades porque serán nuestras aliadas para el trabajo en equipo.
3. Durante toda la vida negociamos en un sentido o en otro, tanto por nuestra sobrevivencia como por nuestra seguridad y la de quienes nos importan, además de la satisfacción de nuestras necesidades

**“El que a buen árbol se arrima, buena sombra lo cobija”**

**“No hay mal que dure cien años ni cuerpo que lo resista,  
ni aguacero que no escampe ni mal que por bien no venga”**



## Cine

Una imagen vale más que 1.000 palabras.



## Canciones

A través de la música se pueden encontrar juegos de palabras que enseñan paradojas en las relaciones humanas.



## Moraleja

Lección o enseñanza que se deduce de un cuento, fábula, ejemplo, anécdota, escena de película, etc.



## Metáfora - Cuentos o historias

Conjunto de palabras que entrañan alguna descripción del mundo



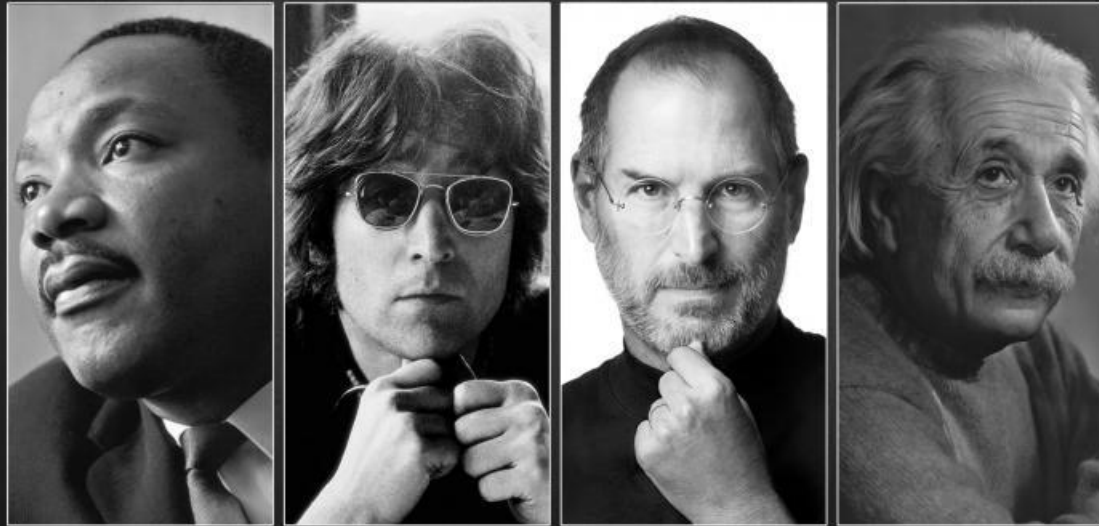
## Ventajas:

- Ayudan al proceso de sensibilización acerca del conflicto
- A aprender y desaprender de una manera no impositiva
- A lograr una mayor cooperación entre quienes tienen el conflicto
- No implican amenaza, como a veces los mensajes directos

Esta técnica favorece la comunicación porque utilizada con total respeto, permite en un momento dado reducir el estrés, estabilizar el estado de ánimo, inspirar la creatividad y ayudar a mantener la esperanza.

**“La risa es un tónico, un alivio, un respiro que permite apaciguar el dolor”. Charles Chaplin.**

# REFLEXIONEMOS



Think Different

<https://www.youtube.com/watch?v=H8D7PjA3S7E>

 Centro de Arbitraje  
y Conciliación **CCB**



**Gracias**

[centroarbitrajeconciliacion.com](http://centroarbitrajeconciliacion.com)

