

La sesión Inicial informativa

CMMICAV

01/06/2025

SALIR A RECIBIR AL USUARIO Y ACOMPAÑAR A LA SALA

- Saludar verbalmente
- Esperar unos segundos para identificar el tipo de saludo que utilizan, sino hacen nada dar la mano
- Sonreír con amabilidad
- Crear empatía desde el primer instante del encuentro visual
- Gestos acogedores hacia la parte o partes
- Sentarles en el lugar que consideremos más adecuado.

Breve Presentación

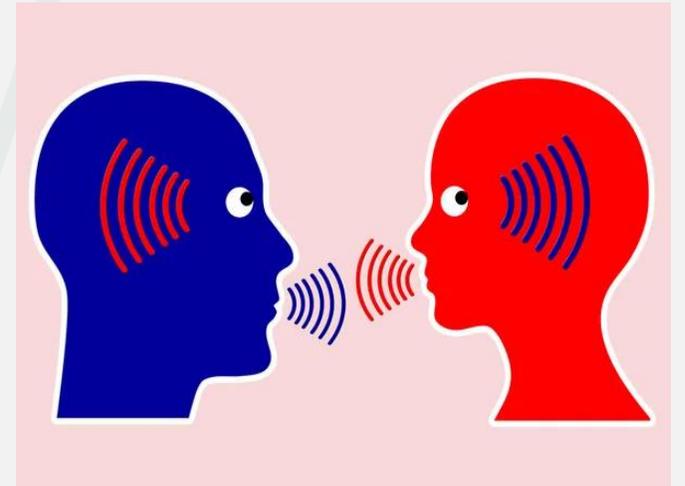
- Soy XX, estoy encantada de estar con usted/es para explicarle/s las características y ventajas de la mediación y como les podría ayudar en su caso
- No utilizar un lenguaje técnico
- Frases cortas
- Gestos suaves y acogedores
- Tono de voz adecuado
- Generar confianza en el informador y en la mediación

MOTIVACION

- Agradecer su asistencia a la Sesión
- Dejar que se expliquen primero
- Promover su explicación: ¿Pueden explicarme un poco que les ha traído a mediación? ¿Qué les preocupa?
- Crear un espacio de diálogo positivo

Escucha activa y creación de empatía

- Escuchar con atención y de forma activa.
- Parafrasear para confirmar y reconocer
- Rapport o efecto espejo, si vienen muy cerrados, reflejarles e ir abriendo
- Gestos con manos abiertas del mediador
- Reconocer su esfuerzo
- Sonreír en el momento adecuado
- NO juzgar
- Mantener contacto visual
- Gestionar los silencios
- PREGUNTAR para darles la palabra y que se sientan protagonistas, no interrogados



EXPLICAR PRINCIPIOS Y VENTAJAS DE LA MEDIACION

- **Voluntariedad**
- **Confidencialidad**
- **Imparcialidad del mediador**
- **Protagonismo de las partes**
- **Construcción de su propio acuerdo adaptado a sus necesidades**
- **Explicación comparativa**
- **Menor judicialización**
- **Preguntar si hay alguna duda**
- **Duración de la mediación inicialmente prevista**

FINALIZANDO LA SESIÓN

- Firma del formulario de solicitud de Mediación
- En caso de dudas dejar abierta la oportunidad de la mediación, para que puedan pensarlo y el mediador les va a llamar para cualquier aclaración y conocer su decisión
- NO insistir ni forzar
- Siempre dejar abierta la posibilidad, aunque sea para otro momento más adelante
- Si están conformes, poner fecha para sesión constitutiva

Si acude una sola de las partes

- Ver como nos puede facilitar el contacto con la segunda parte ¿pueden hablar entre ustedes? ¿Ve factible hablarle de la mediación...?
- Si no es posible, que nos de alguna información que nos ayude a facilitar el primer contacto
- Apoyarse, como mediador, en alguna Institución de referencia
- Convocarle a una sesión informativa presencial, intentar que venga personalmente.
- Invitar también a que venga su abogado si lo tiene
- Que entienda la imparcialidad básica de la mediación y del mediador y la utilidad para todos por igual



**Pongamos a prueba todo
esto que hemos visto**

- PONGAMOS EN PRACTICA LO APRENDIDO

icav