

Más allá del litigio: de la confrontación al acuerdo

De litigantes a facilitadores de acuerdos:
La transformación del abogado
en la era de la mediación

Luis López de Castro Alonso

Gestión de
Despachos



III ARANZADI

© Autor, 2025
© ARANZADI LA LEY, S.A.U.

ARANZADI LA LEY, S.A.U.

C/ Collado Mediano, 9
28231 Las Rozas (Madrid)
www.aranzadilaley.es

Atención al cliente: <https://areacliente.aranzadilaley.es/>

Primera edición: Mayo 2025

Depósito Legal: M-10911-2025

ISBN versión impresa: 978-84-1085-119-1

ISBN versión electrónica: 978-84-1085-120-7

Diseño, Preimpresión e Impresión: ARANZADI LA LEY, S.A.U.

Printed in Spain

© ARANZADI LA LEY, S.A.U. Todos los derechos reservados. A los efectos del art. 32 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual, ARANZADI LA LEY, S.A.U., se opone expresamente a cualquier utilización del contenido de esta publicación sin su expresa autorización, lo cual incluye especialmente cualquier reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación, transmisión, envío, reutilización, publicación, tratamiento o cualquier otra utilización total o parcial en cualquier modo, medio o formato de esta publicación.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley. Diríjase a **Cedro** (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

El editor y los autores no asumirán ningún tipo de responsabilidad que pueda derivarse frente a terceros como consecuencia de la utilización total o parcial de cualquier modo y en cualquier medio o formato de esta publicación (reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación pública, transformación, publicación, reutilización, etc.) que no haya sido expresa y previamente autorizada.

El editor y los autores no aceptarán responsabilidades por las posibles consecuencias ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

ARANZADI LA LEY no será responsable de las opiniones vertidas por los autores de los contenidos, así como en foros, chats, u cualesquiera otras herramientas de participación. Igualmente, ARANZADI LA LEY se exime de las posibles vulneraciones de derechos de propiedad intelectual y que sean imputables a dichos autores.

ARANZADI LA LEY queda eximida de cualquier responsabilidad por los daños y perjuicios de toda naturaleza que puedan deberse a la falta de veracidad, exactitud, exhaustividad y/o actualidad de los contenidos transmitidos, difundidos, almacenados, puestos a disposición o recibidos, obtenidos o a los que se haya accedido a través de sus PRO-DUCTOS. Ni tampoco por los Contenidos prestados u ofertados por terceras personas o entidades.

ARANZADI LA LEY se reserva el derecho de eliminación de aquellos contenidos que resulten inveraces, inexactos y contrarios a la ley, la moral, el orden público y las buenas costumbres.

Nota de la Editorial: El texto de las resoluciones judiciales contenido en las publicaciones y productos de **ARANZADI LA LEY, S.A.U.**, es suministrado por el Centro de Documentación Judicial del Consejo General del Poder Judicial (Cendoj), excepto aquellas que puntualmente nos han sido proporcionadas por parte de los gabinetes de comunicación de los órganos judiciales colegiados. El Cendoj es el único organismo legalmente facultado para la recopilación de dichas resoluciones. El tratamiento de los datos de carácter personal contenidos en dichas resoluciones es realizado directamente por el citado organismo, desde julio de 2003, con sus propios criterios en cumplimiento de la normativa vigente sobre el particular, siendo por tanto de su exclusiva responsabilidad cualquier error o incidencia en esta materia.

Índice General

	<i>Página</i>
PRÓLOGO	15
BIBLIOGRAFÍA POR SECCIONES DEL LIBRO	17
INTRODUCCIÓN.....	19

PARTE I LA ABOGACÍA ANTE UN NUEVO PARADIGMA

CAPÍTULO 1

LA MEDIACIÓN COMO EL NUEVO HORIZONTE DE LA ABOGACÍA.....	25
1. La mediación en España: de la alternativa a la norma. . . .	26
1.1. <i>Evolución histórica de la mediación en España</i>	26
1.2. <i>Situación actual y perspectivas</i>	26
2. ¿Cómo nos adaptamos al nuevo rol del abogado mediador?.....	27
3. Venciendo la resistencia al cambio: el mayor obstáculo está en nuestra propia mentalidad	27

CAPÍTULO 2

DE LA ABOGACÍA LITIGANTE A LA ABOGACÍA MEDIADORA.....	29
1. El litigio como única vía: un modelo que se agota.	30
2. La mediación: de opción a obligación	30

3.	Del abogado litigante al abogado mediador: el cambio de mentalidad	31
4.	Venciendo la resistencia al cambio	32

CAPÍTULO 3

	LA MEDIACIÓN EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN, LEGISLACIÓN Y OBLIGATORIEDAD.....	33
1.	La evolución de la mediación en España: del desconocimiento a la necesidad.....	34
2.	La nueva Ley de Eficiencia Procesal y la obligatoriedad de los MASC	34
3.	Excepciones a la obligatoriedad de la mediación.....	35
4.	Beneficios de la mediación y su impacto en la abogacía... ..	36

CAPÍTULO 4

	LA MEDIACIÓN EN EL MUNDO: LECCIONES DE LOS MODELOS MÁS AVANZADOS	37
1.	Estados Unidos: un modelo consolidado.....	38
1.1.	<i>Diferentes modelos de mediación.....</i>	38
1.2.	<i>El papel de los tribunales en la difusión de la mediación ..</i>	38
2.	Reino Unido de la recomendación a la obligatoriedad parcial	39
2.1.	<i>El punto de inflexión: la reforma de las Civil Procedure Rules (CPR) en 1998.....</i>	39
2.2.	<i>Las sanciones por rechazar la mediación</i>	39
3.	El desafío de España ante la Ley 1/2025 de Eficiencia Procesal.....	40
3.1.	<i>Medidas necesarias para que la mediación en España sea efectiva.....</i>	40
4.	La oportunidad histórica de España	40

CAPÍTULO 5

MEDIACIÓN OBLIGATORIA VS. MEDIACIÓN VOLUNTARIA: ¿CUÁL ES MEJOR?	43
1. Mediación obligatoria: regulación y retos	43
2. Mediación voluntaria: flexibilidad y desafíos	44
3. Lecciones internacionales para España.....	45

**PARTE II
HABILIDADES ESENCIALES DEL ABOGADO
MEDIADOR**

CAPÍTULO 6

HABILIDADES ESENCIALES DEL ABOGADO MEDIADOR .	49
1. El cambio de mentalidad: de la confrontación a la colaboración	50
2. La escucha activa: la herramienta más poderosa del abogado mediador	50
3. Inteligencia emocional: saber gestionar las emociones propias y ajenas	51
4. Comunicación efectiva: la clave para construir acuerdos .	52
5. Habilidades de negociación: el arte de encontrar soluciones.....	53
6. Adaptabilidad y creatividad: la capacidad de encontrar soluciones fuera del marco tradicional.....	53

CAPÍTULO 7

COMUNICACIÓN EFECTIVA EN MEDIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.....	55
1. La importancia de la comunicación en la mediación.....	56
2. La escucha activa: entender antes de ser entendido	56
3. El poder del lenguaje: cómo transformar conflictos en acuerdos	57

4. Comunicación no verbal: lo que decimos sin palabras	58
--	----

CAPÍTULO 8

PENSAMIENTO CRÍTICO Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN LA MEDIACIÓN	61
1. El pensamiento crítico como herramienta clave en la mediación	61
2. Introducción a la programación neurolingüística en la mediación	62
3. Integración del pensamiento crítico y la PNL en la práctica de la mediación	63

CAPÍTULO 9

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN PARA ABOGADOS EN PROCESOS DE MEDIACIÓN	65
1. La diferencia entre negociar en litigio y en mediación . . .	66
2. Claves para una negociación efectiva en mediación	66
3. Técnicas avanzadas de negociación en mediación	67
4. Cómo superar bloqueos en la negociación	68

CAPÍTULO 10

ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN EN LA MEDIACIÓN: EL ARTE DE INFLUIR SIN IMPONER	71
1. La persuasión en la mediación: un enfoque ético	71
2. Principios psicológicos de la persuasión aplicados a la mediación	72
3. Herramientas prácticas de persuasión en la mediación . . .	74
4. Aplicación de la persuasión en distintas fases de la mediación	74

CAPÍTULO 11

LA GESTIÓN EMOCIONAL Y LA ESCUCHA ACTIVA COMO HERRAMIENTAS CLAVE EN LA MEDIACIÓN.....	79
1. La mediación como un proceso emocional	80
2. La inteligencia emocional en la mediación	81
3. La escucha activa como herramienta clave en la mediación.....	81
4. Cómo aplicar la gestión emocional y la escucha activa en una mediación	82

CAPÍTULO 12

RECOPIACIÓN: HABILIDADES ESENCIALES DEL ABOGADO MEDIADOR	85
1. El cambio de mentalidad: de abogado litigante a abogado mediador	86
2. La comunicación efectiva en mediación y resolución de conflictos	86
3. Pensamiento crítico y programación neurolingüística en la mediación	87
4. Estrategias de negociación para abogados en procesos de mediación	87
5. Estrategias de persuasión en mediación: influir sin imponer.....	88
6. La gestión emocional y la escucha activa como herramientas clave	88

PARTE III**EL ABOGADO EN LA MEDIACIÓN: NUEVOS ROLES Y RESPONSABILIDADES****CAPÍTULO 13**

EL PAPEL DEL ABOGADO EN LA MEDIACIÓN: ANTES, DURANTE Y DESPUÉS	93
1. Antes de la mediación: la preparación es clave	94

	<i><u>Página</u></i>
2. Durante la mediación: el abogado como facilitador y estratega	96
3. Después de la mediación: supervisión y fidelización del cliente	97

CAPÍTULO 14

MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL Y CORPORATIVO.....	99
1. ¿Por qué es fundamental la mediación en el mundo empresarial?.....	100
2. Tipos de conflictos empresariales que pueden resolverse mediante mediación	100
3. Beneficios de la mediación en el ámbito empresarial.....	101
4. El papel del abogado mediador en los conflictos empresariales.....	102
5. Implementación de la mediación en la cultura empresarial.....	103

PARTE IV INTEGRACIÓN DE LA MEDIACIÓN EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL

CAPÍTULO 15

INTEGRACIÓN DE LA MEDIACIÓN EN EL MODELO DE NEGOCIO DEL DESPACHO DE ABOGADOS	107
1. De la litigación a la mediación: un cambio de mentalidad .	107
2. La necesidad de una formación especializada	108
3. Creación de un protocolo interno para la mediación.....	108
4. Incorporación de la mediación en el modelo de negocio... ..	109
5. Plan de acción para la incorporación efectiva de la mediación.....	109
5.1. Fase de planificación.....	109
5.2. Fase de implementación	110
5.3. Fase de seguimiento y mejora continua	110

CAPÍTULO 16

ESTRATEGIAS DE MARKETING Y POSICIONAMIENTO DEL ABOGADO MEDIADOR EN ESPAÑA.....	113
1. Introducción: el desafío de la mediación en España	113
2. Estrategias de marketing y posicionamiento del abogado mediador	114
3. Implementación, medición y evaluación de la estrategia .	116

CAPÍTULO 17

REDEFINIENDO LA IMAGEN DEL ABOGADO: DE LITIGANTE A SOLUCIONADOR DE PROBLEMAS.....	119
1. Introducción: El cambio de paradigma en la abogacía	119
2. La imagen del abogado: entre la tradición y la modernidad	120
3. Del litigio a la resolución estratégica de conflictos	120

CAPÍTULO 18

EL FUTURO DE LA ABOGACÍA: TENDENCIAS Y ADAPTACIÓN AL NUEVO PARADIGMA	123
1. La abogacía en un punto de inflexión	123
2. Principales tendencias que definirán el futuro de la abogacía	124
3. Cómo adaptarse a la nueva abogacía	125
4. La abogacía del futuro ya está aquí.	127

**PARTE VI
HERRAMIENTAS Y RECURSOS PARA UNA
MEDIACIÓN EFECTIVA**

DEL CONOCIMIENTO A LA ACCIÓN: MEDIACIÓN APLICADA	131
1. Checklist para preparar una mediación.....	131
2. Preguntas clave para los clientes antes de la mediación ..	132

	<i><u>Página</u></i>
3. Técnicas para desbloquear conflictos en mediación	133
4. Frases estratégicas para reformular en positivo	134
EL FUTURO DE LA ABOGACÍA ESTÁ EN TUS MANOS	137

Capítulo 1

La mediación como el nuevo horizonte de la abogacía

SUMARIO: 1. LA MEDIACIÓN EN ESPAÑA: DE LA ALTERNATIVA A LA NORMA. 1.1. *Evolución histórica de la mediación en España*. 1.2. *Situación actual y perspectivas*. 2. ¿CÓMO NOS ADAPTAMOS AL NUEVO ROL DEL ABOGADO MEDIADOR? 3. VENCENDO LA RESISTENCIA AL CAMBIO: EL MAYOR OBSTÁCULO ESTÁ EN NUESTRA PROPIA MENTALIDAD.

«Cuando los elefantes pelean, es la hierba la que sufre»

Proverbio africano

La abogacía, tal y como la conocemos, está en un punto de inflexión. Durante siglos, hemos construido nuestra profesión sobre la base del litigio, la confrontación y la defensa férrea de nuestros clientes en los tribunales. Nos han formado para ello: argumentar, contraargumentar, persuadir, impugnar, ganar. Porque, al final del día, para muchos, el éxito en esta profesión se ha medido por la cantidad de sentencias favorables conseguidas.

Sin embargo, *las reglas del juego han cambiado*. Con la entrada en vigor de la *Ley Orgánica 1/2025 de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia*, España da un giro significativo en la manera de gestionar los conflictos legales. Ahora, antes de litigar, *tenemos que demostrar que hemos intentado un Medio Adecuado de Solución de Controversias (MASC)*. Es decir, ya no basta con ser buenos litigantes; tenemos que aprender a ser buenos negociadores, a encontrar puntos en común y a construir acuerdos.

Este cambio, lejos de ser una mera reforma procesal, representa *una transformación estructural y cultural* en la abogacía. Nos enfrentamos a una nueva etapa que nos obliga a replantearnos *cómo nos relacionamos con los conflictos, con nuestros clientes y con nuestra propia identidad profesional*. Para muchos, esta

transición no será fácil, porque implica salir de nuestra zona de confort. Pero si queremos seguir siendo relevantes en esta profesión, tenemos que evolucionar.

Este libro no solo explorará cómo los abogados pueden adaptarse a esta transformación, sino que también analizará cómo pueden *aprovechar esta oportunidad para mejorar su imagen profesional, fidelizar a sus clientes y diferenciarse en un mercado cada vez más competitivo*.

1. LA MEDIACIÓN EN ESPAÑA: DE LA ALTERNATIVA A LA NORMA

La mediación en España ha experimentado un desarrollo notable en las últimas décadas, consolidándose como un método alternativo de resolución de conflictos en diversos ámbitos. Sin embargo, *su evolución ha sido lenta en comparación con otros países donde la mediación es parte esencial del sistema de justicia*.

1.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA MEDIACIÓN EN ESPAÑA

1. *Inicios y antecedentes:* Aunque la mediación como práctica formal es relativamente reciente en España, han existido históricamente figuras que actuaban como intermediarios en la resolución de disputas. Sin embargo, su institucionalización comenzó a tomar forma en las últimas décadas del siglo XX, impulsada por la necesidad de métodos más ágiles y eficaces de resolución de conflictos.

2. *Desarrollo legislativo:* El marco normativo de la mediación en España ha tenido hitos importantes en áreas como los conflictos familiares, mercantiles y la justicia juvenil. Un paso clave fue la transposición de la *Directiva 2008/52/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, del 21 de mayo de 2008*, sobre ciertos aspectos de la mediación en asuntos civiles y mercantiles. Esta normativa impulsó la creación de una ley nacional de mediación, estableciendo un marco regulador para su implementación en el país.

3. *Implementación y reconocimiento:* A pesar de estos avances legislativos, la mediación ha tardado en ser plenamente reconocida y utilizada en España. Mientras que en países como Estados Unidos, Canadá o el Reino Unido la mediación es una vía habitual para resolver disputas, en España su adopción ha sido más lenta. No obstante, en los últimos años, las administraciones públicas y el sistema judicial han comenzado a valorar la mediación como una alternativa efectiva y real a la vía judicial.

1.2. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS

Con la entrada en vigor de la *Ley Orgánica 1/2025*, que establece la *obligatoriedad de intentar resolver ciertos conflictos mediante medios adecuados de solución de controversias antes de acudir a la vía judicial*, se espera que la mediación adquiera un papel aún más relevante en el sistema de justicia español.

Este desarrollo no es solo una reforma procesal; representa *un cambio cultural hacia la búsqueda de soluciones consensuadas y la descongestión de los tribunales*.

Para los abogados, este cambio es un llamado a la adaptación. *Ya no basta con conocer la ley y los procedimientos judiciales; ahora debemos entender cómo guiar a nuestros clientes en procesos de mediación, conciliación y negociación*.

2. ¿CÓMO NOS ADAPTAMOS AL NUEVO ROL DEL ABOGADO MEDIADOR?

El primer paso para integrar la mediación en nuestra práctica profesional es *cambiar nuestra mentalidad*. Si seguimos viendo la mediación como una «pérdida de tiempo» o como un «paso obligatorio antes de demandar», *no estaremos aprovechando todo su potencial*.

Claves para la transición al nuevo modelo de abogacía mediadora:

- *Desarrollar habilidades de negociación*: No basta con conocer la ley; ahora hay que saber negociar acuerdos que beneficien a nuestro cliente.
- *Mejorar la comunicación con el cliente*: Explicar la mediación como una ventaja, no como una imposición.
- *Adquirir técnicas de mediación*: La escucha activa, la reformulación de problemas y la gestión emocional serán herramientas esenciales.
- *Posicionarnos como abogados que resuelven problemas, no solo que litigan*.

Si el cliente nos ve como un solucionador de conflictos y no solo como un litigante, confiará más en nosotros.

Este cambio no significa que dejemos de litigar. *Habrán casos que sí requerirán juicio*, pero la clave está en saber cuándo conviene una vía u otra.

3. VENCiendo LA RESISTENCIA AL CAMBIO: EL MAYOR OBSTÁCULO ESTÁ EN NUESTRA PROPIA MENTALIDAD

Es normal que algunos abogados vean la mediación con escepticismo. Nos han formado en la confrontación, en la defensa del cliente y en la preparación de juicios. *Aceptar que ahora debemos sentarnos a negociar puede parecer, en un primer momento, una «pérdida de poder» o un cambio en nuestra identidad profesional*.

Sin embargo, si miramos la abogacía como un todo, *vemos que este cambio es natural*. La sociedad busca soluciones más rápidas, más eficaces y menos cos-

tosas. Y los abogados que no se adapten a esta demanda *corren el riesgo de quedarse atrás*.

Es hora de dejar de ver la mediación como una obligación y empezar a verla como *una oportunidad para diferenciarnos, mejorar nuestra relación con los clientes y, en definitiva, hacer una abogacía más efectiva y valorada*.

Conclusión: La abogacía ha cambiado. ¿Nos adaptamos o nos quedamos atrás?

La realidad es clara: *la mediación ha llegado para quedarse*. La *Ley de Eficiencia Procesal* nos obliga a utilizar los MASC antes de litigar, y resistirse a este cambio, *solo nos perjudicará a nosotros mismos*.

Este capítulo ha mostrado que la mediación no es un enemigo de la abogacía, sino *una herramienta que nos permite evolucionar*. Ahora, la pregunta es:

¿Seguimos siendo abogados del siglo XX o nos convertimos en los abogados del futuro?

Capítulo 2

De la abogacía litigante a la abogacía mediadora

SUMARIO: 1. EL LITIGIO COMO ÚNICA VÍA: UN MODELO QUE SE AGOTA. 2. LA MEDIACIÓN: DE OPCIÓN A OBLIGACIÓN. 3. DEL ABOGADO LITIGANTE AL ABOGADO MEDIADOR: EL CAMBIO DE MENTALIDAD. 4. VENCIENTO LA RESISTENCIA AL CAMBIO.

«En la confrontación, unos ganan y otros pierden; en la mediación, todos ganan»

William Ury

La transformación que todo abogado debe asumir

La abogacía, tal como la hemos conocido hasta ahora, está en plena metamorfosis. Durante generaciones, nuestra labor ha estado cimentada en el litigio, en la confrontación jurídica y en la defensa inquebrantable de los intereses de nuestros clientes ante un tribunal. Nos formamos para ello. *Nos enseñaron que el derecho se ejerce en el campo de batalla del litigio*, donde la victoria se mide en sentencias favorables, en la contundencia de los argumentos y en la habilidad para sortear las estrategias del adversario.

Sin embargo, lo que antes era el único camino, hoy está dejando de serlo. *La abogacía ya no puede vivir exclusivamente del litigio, porque el mundo ha cambiado y la justicia está evolucionando*. La aprobación de la *Ley Orgánica 1/2025 de Eficiencia Procesal* marca un antes y un después en nuestra forma de trabajar. Ahora, antes de interponer una demanda en materias civiles y mercantiles, será obligatorio demostrar que se ha intentado resolver el conflicto mediante un *Medio Adecuado de Solución de Controversias (MASC)*.

Esta transformación impone una *nueva mentalidad* en la práctica del derecho. Nos obliga a dejar de vernos únicamente como litigantes y empezar a asumir un nuevo rol: *el de facilitadores del acuerdo*. Porque, aunque el litigio sigue siendo una herramienta fundamental en nuestra profesión, no puede ser la única.

Si queremos seguir siendo abogados relevantes en esta nueva era, tenemos que aprender a negociar, mediar y buscar soluciones más eficientes para nuestros clientes.

1. EL LITIGIO COMO ÚNICA VÍA: UN MODELO QUE SE AGOTA

El sistema judicial español lleva décadas saturado. La litigiosidad ha crecido de forma exponencial, generando un colapso en los tribunales que se traduce en *demoras de años en la resolución de los conflictos*. La realidad es que muchos de los asuntos que terminan en juicio podrían resolverse antes si existieran mecanismos más eficaces para gestionar las disputas.

¿Por qué seguimos acudiendo a los tribunales cuando podríamos resolver conflictos de forma más ágil y económica? La respuesta tiene raíces profundas:

- *Porque así nos han formado.* En la universidad nos enseñaron derecho procesal, pero poco o nada sobre mediación, conciliación o negociación.
- *Porque el cliente sigue creyendo que «ir a juicio» es la única manera de obtener justicia.* Y muchas veces, como abogados, hemos reforzado esa idea en lugar de ofrecer alternativas.
- *Porque el sistema judicial ha tardado en impulsar vías alternativas de resolución de conflictos.* Hasta hace poco, la mediación era vista más como una sugerencia que como una herramienta real y eficaz.

Sin embargo, este modelo está agotado. *El futuro de la abogacía no pasa por más litigios, sino por mejores soluciones.*

2. LA MEDIACIÓN: DE OPCIÓN A OBLIGACIÓN

Con la entrada en vigor de la Ley de Eficiencia Procesal, la mediación y otros métodos de resolución alternativa de conflictos dejan de ser una simple recomendación y se convierten en un *paso obligatorio previo al juicio*.

Es decir, el cliente ya no podrá acudir directamente a los tribunales sin haber intentado antes una solución negociada mediante mediación, conciliación, arbitraje o cualquier otro mecanismo adecuado. Y nosotros, como abogados, tenemos que ser los primeros en asumir este cambio y en guiar a nuestros clientes en este proceso.

¿Qué implica esto en la práctica?

- *Tendremos que entender y dominar los MASC,* porque serán parte esencial de nuestra labor.

- *No podremos limitarnos a preparar demandas; tendremos que preparar negociaciones.*
- *Deberemos acompañar a nuestros clientes en la mediación, no solo como asesores legales, sino como facilitadores del acuerdo.*

Y lo más importante: *si queremos diferenciarnos en un mercado cada vez más competitivo, debemos hacer de la mediación una fortaleza, no una imposición.*

3. DEL ABOGADO LITIGANTE AL ABOGADO MEDIADOR: EL CAMBIO DE MENTALIDAD

El primer paso para integrar la mediación en nuestra práctica profesional es cambiar nuestra propia percepción sobre ella. *Si seguimos viendo la mediación como una barrera burocrática o un trámite sin sentido antes de demandar, no solo estaremos desperdiciando una oportunidad, sino que también estaremos perjudicando a nuestros clientes.*

Porque la realidad es que *un acuerdo alcanzado en mediación puede ser más beneficioso que una sentencia judicial.* Un juicio supone incertidumbre, costes elevados y desgaste emocional. En cambio, una mediación bien gestionada permite alcanzar soluciones personalizadas, ágiles y satisfactorias para ambas partes.

Para hacer esta transición, hay cuatro claves fundamentales que todo abogado debe asumir:

- *Desarrollar habilidades de negociación:* No basta con conocer la ley; ahora hay que saber negociar acuerdos que benefician a nuestro cliente.
- *Mejorar la comunicación con el cliente:* Explicar la mediación como una ventaja, no como una imposición.
- *Adquirir técnicas de mediación:* La escucha activa, la reformulación de problemas y la gestión emocional serán herramientas esenciales.
- *Posicionarnos como abogados que resuelven problemas, no solo que litigan.*

Si el cliente nos ve como un solucionador de conflictos y no solo como un litigante, confiará más en nosotros.

Este cambio *no significa que dejemos de litigar*, porque habrá casos en los que el juicio siga siendo necesario. La clave está en saber *cuándo conviene una vía u otra* y en utilizar la mediación como *una herramienta más en nuestra estrategia legal.*



¿Y si la forma más eficaz de resolver un conflicto fuera evitarlo?

Más allá del litigio: De la confrontación al acuerdo es una obra imprescindible para quienes ejercen la abogacía con vocación de servicio, visión de futuro y compromiso con una justicia más eficiente y humana. En una época marcada por la congestión judicial, la creciente insatisfacción de los justiciables y la necesidad de soluciones ágiles y sostenibles, la mediación se erige como una herramienta indispensable para el abogado contemporáneo.

Este libro no es únicamente una reflexión sobre el papel de la mediación en el marco legal actual, sino una guía práctica y rigurosa para su integración efectiva en la práctica profesional. A lo largo de sus páginas, el autor analiza con profundidad tanto el contexto normativo nacional e internacional como las competencias, habilidades y estrategias que todo abogado debe dominar para actuar como facilitador de acuerdos.

Desde la gestión emocional y la comunicación eficaz hasta la negociación avanzada y el posicionamiento profesional, esta obra ofrece un enfoque integral que permite al lector comprender y aplicar la mediación no solo como una técnica jurídica, sino como una filosofía de ejercicio profesional.

Con la entrada en vigor de la Ley 1/2025 de eficiencia procesal, la mediación ha dejado de ser una mera alternativa para convertirse en una vía preferente de resolución de conflictos. En este nuevo escenario, los abogados que sepan adaptarse, anticiparse y liderar este cambio ocuparán una posición privilegiada en el mercado jurídico.

Más allá del litigio constituye, por tanto, una propuesta ambiciosa y necesaria: redefinir el rol del abogado para convertirlo en verdadero agente de solución, garante de diálogo y constructor de acuerdos.

El futuro de la abogacía se construye desde el acuerdo. Y empieza aquí.

ISBN: 978-84-1085-119-1



9 788410 851191