

## **CURSO BÁSICO DE FORMACIÓN DE MEDIADORES DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

### **PROGRAMA**

#### **Consideraciones generales:**

El programa recoge los aspectos fundamentales del Curso Básico de Formación de Mediadores de la Provincia de Buenos Aires. Este curso ha sido estructurado en torno a seis grandes conceptos que consideramos conforman las columnas vertebrales de La formación de un mediador:

- Justicia y Resolución de Conflictos
- Conflicto
- Negociación y Diálogo
- Mediación
- Deontología del Mediador

Cada uno de los módulos enuncia:

- La propuesta filosófica en la que se sustenta cada una de las temáticas.
- La relación de ésta con el tema de la formación de los mediadores.
- Las competencias y destrezas que pretendemos potenciar en nuestros alumnos.
- La concepción pedagógica desde la que hemos armado las actividades.
- El sustrato bibliográfico que subyace a cada una de las propuestas.

La formación del mediador está concebida en base al desarrollo de tres concepciones:

- la mediación como proceso
- la mediación como un hacer
- el mediador como un ser

Se concibe al mediador como alguien que comprende el proceso, entiende su quehacer y reflexiona sobre su condición. Y por esta razón, la reflexión, especialmente, es un eje pedagógico en todo el proceso de formación.

- **Evaluación**

Esta evaluación, como exigencia para un desarrollo de calidad, comienza directamente en el proceso de formación. Concluida la etapa de formación, se lleva a cabo el examen final.

- **Módulos del curso**

“Derecho, Justicia y Conflicto”

“El Conflicto”

“La Negociación”

“La Mediación”

"Deontología del Mediador"

Es necesario realizar una articulación entre los módulos.

Módulo 1

“Derecho, Justicia y Conflicto” (10 hs.)

### **Introducción**

-Este módulo abarca un análisis de conceptos jurídicos adquiridos por los conceptos de Derecho y finaliza con el estudio de los caminos que tomamos en nuestras sociedades para avanzar hacia la resolución de conflictos desde ópticas diversas. Este último aspecto sirve como desarrollo introductorio del análisis de la mediación en este contexto

- El primer contacto con el conflicto se brinda a través del análisis de la prevención, gestión y resolución del mismo. Esta visión aporta nuevas perspectivas en el ejercicio del rol profesional.

-Finalmente, el módulo introduce y enmarca aquellos elementos que serán, durante el curso, objeto de un desarrollo más pormenorizado.

### **Objetivos**

En este módulo se propone una conceptualización de la mediación como una instancia útil y transformadora de la praxis jurídica, tanto para el letrado que representa intereses de parte, como para los Magistrados que podrán encontrar en los Mediadores seriamente formados un colaborador para la tarea de resolver las diferencias que enfrentan a los justiciables.

## Datos Generales

Descriptores del Módulo:

Planos de intervención [prevención - gestión - resolución]. Clasificaciones de los métodos de resolución de conflictos.

El sistema jurídico como método coactivo de resolución.

Análisis comparativos sobre los modos procesales de terminar una disputa y los modos posibles de concluir un conflicto.

Derecho-justicia- mediación: sus relaciones. Ventajas, desventajas, crítica y análisis de la situación contemporánea de la mediación.

La mediación y su forma particular de aproximarse al valor justicia. La función social de la mediación eficiente y eficaz en el logro de la mayor justicia posible en un momento determinado.

## Competencias

Se busca que el alumno desarrolle las siguientes competencias:

- Capacidad de diferenciar conflicto de disputa legal
- Identificación de las diferentes intervenciones (prevención - gestión -resolución) en un conflicto
- Capacidad de análisis sobre la relevancia, oportunidad, límite y beneficio de aplicar diferentes métodos
- Identificación y aplicación de los diferentes métodos de resolución de conflictos
- Ampliar la capacidad de visión y/o análisis sobre las posibles intervenciones, y elección de métodos

## Temario

### I. Formas de intervención en los conflictos

1. Concepto de conflicto - Su vinculación con la disputa legal
2. Intervenciones posibles ante un conflicto
3. Modos de Intervención [Prevención, Gestión y Resolución]:  
Métodos de resolución adversariales y no adversariales, por consenso y por adjudicación.
4. Diferentes clasificaciones de los métodos de resolución de conflictos

### II. Acceso a Justicia: Derecho, justicia y resolución de conflictos

1. El sistema jurídico y la resolución de conflictos
2. Derecho y Procedimiento Judicial
3. Métodos adecuados de resolución de conflictos
4. La coactividad y los conflictos Permitidos vs. Permitidos

### III. La mediación y su metodología

Una primera aproximación a la definición de mediación  
La mediación y sus contextos.  
Lo consensual, en vinculación a lo no adversarial  
Compromiso y autonomía de la persona

#### IV. Los beneficios para las partes, los abogados y la sociedad en general; límites y alcance

Las partes y Los beneficios posibles en la mediación

Los abogados de parte, su rol y aportes en la mediación

Aportes de la mediación a la sociedad en general

Ventajas, y desventajas de la mediación. Sus críticas más recientes

#### Metodología

- Exposición por los docentes sobre los puntos del programa
- Análisis de las problemáticas actuales
- Lectura crítica y dirigida de material básico y de ampliación
- Trabajo práctico transversal que se articula con los puntos del programa

#### Bibliografía sugerida

**NINO, Carlos Santiago:** Introducción al análisis del derecho. Ariel. Barcelona. 1996.

**MOORE, Christopher:** El proceso de Mediación [Capítulo 1]. Granica, Buenos Aires et altri, 1995.

**ENTELMAN, Remo F.:** Teoría de conflictos. Gedisa, Barcelona, 2002. - HIGTHON, Elena y ALVAREZ, Gladis: Mediación para resolver conflictos. Editorial Ad-Hoc. 2ª edición. 3ª reimpresión. Buenos Aires. 2008.

**NINO, Carlos Santiago:** 'Justicia' en Revista DO», n° 14, Alicante, 1993. Pp. 61-74.

#### Bibliografía complementaria

**MAYER, Bernard S.:** Mas allá de la neutralidad. Gedisa. Barcelona. 2008.

**KELSEN, Flans:** ¿Qué es Justicia?. Ariel, Barcelona, 1991

**FULLER, Lon L.:** 'The Case of the Speluncean explorers' [El caso de los exploradores de cavernas] en Harvard Law Review. Vol. 62. No. 4. February 1949.

**FOUCAULT, Michel:** La verdad y las formas jurídicas. Gedisa, Barcelona, 1980.

**CELANO, Bruno:** "Justicia procedimental pura y Teoría del Derecho" en Revista DO», n° 24. Alicante, 2001. Pp. 407- 426.

Durante el curso se citarán diferentes artículos y libros para complementar esta bibliografía.

#### Módulo 2

##### "El Conflicto" (30hs.)

#### Introducción

La formación de los mediadores tiene como referente el conflicto y su abordaje. En este sentido, la comprensión y la práctica de una teoría de conflicto devienen herramientas indispensables para poder delinear las vías de actuación.

El análisis de este tipo de situaciones se realizará en base a La Teoría del Conflicto desarrollada por el Dr. Remo Entelman. De esta manera, siguiendo con lo esbozado en el Módulo I de este curso, revisaremos algunos aspectos relevantes que surgen al ampliar la visión jurídica que normalmente aportan aquellos que han sido formados como abogados.

El módulo atraviesa por tres ejes temáticos de importancia:

- 1) Los aspectos conceptuales y de tipologías entre los que se destaca la tensión entre percepción y realidad,
- 2) el análisis estático del conflicto y de los elementos que lo conforman y
- 3) el análisis dinámico de los escenarios conflictivos así como el rol del tercero en los procesos de escalada, las técnicas de estabilización -indispensables para su abordaje- el manejo de la tensión y la discusión de los planteos.

### **Objetivos I**

En el análisis de la relevancia de la formación en el conflicto de los mediadores consideramos importante señalar los siguientes puntos:

- Debe haber en el mediador un equilibrado balance entre lo que el conflicto concentra y representa y lo que los actores buscan lograr con y/o a través de él.
- La transformación del conflicto en una situación que potencie un perfil negociador o dialogante de los actores es un objetivo del mediador.

### **Datos generales**

**Descriptor del Módulo:**

Conflicto. Conceptualización.

Universalidad del conflicto.

Conflicto y derecho. Análisis estático. Análisis Dinámico.

El Magnetismo conflictual. Triadas y coaliciones.

Técnicas de estabilización. Manejo de la tensión.

Niveles de intervención. Dimensiones de un conflicto.

### **Competencias:**

Se pretende que el alumno:

- Conozca el fenómeno conflicto en su dimensión universal y ubique el saber jurídico en esta dimensión.
- Analice el conflicto desde el punto de vista estático determinando la existencia de los distintos actores, la integración en los colectivos y sus liderazgos, su legitimación para obrar, la formación de triadas y, en su caso del magnetismo conflictual. Que determine cuáles son los objetivos de los actores, distinguiendo el tipo de cada objetivo.

- Analice el conflicto desde el punto de vista dinámico, estableciendo el punto de madurez del mismo.
- Maneje técnicas para intervenir en conflictos con especial atención de los casos de conflictos en escalada y en aumento de tensión.

## Temario

### I. Conceptos y tipologías

1. Teorías del Conflicto
2. Causas u objetivos
3. Interdependencia
4. Percepciones y realidad
5. Distintas clasificaciones de conflictos.

### II. Análisis estático

1. Actores y Terceros
2. Objetivos
3. Legitimación
4. Poder
5. Pensamiento de suma cero
6. Coaliciones
7. Emociones.
8. Conciencia del conflicto
9. Percepciones del conflicto

### III. Análisis dinámico

1. Escalada definición y modelos
2. Factores
  - 2.1 De la situación
  - 2.2 De las partes
  - 2.3 De la relación entre las partes
  - 2.4 De la comunidad
3. Estabilización y Desescalada
4. El rol de los terceros
  - 4.1 Manejo de la tensión
  - 4.2 Técnica de fraccionamiento
  - 4.3 El rol del optimismo

### IV. Análisis integral del conflicto

1. Aspectos positivos y/o negativos del conflicto.

## Metodología

- Observación y análisis de imágenes y fotografías, en forma individual primero, y con devolución por parejas o grupal, a efectos de trabajar la percepción de distintas tipologías de conflictos.
- Para mostrar los procesos de escalada de los conflictos y los distintos comportamientos dentro de los mismos se presentarán diferentes escenas estimulando el análisis grupal y la comprensión con ejemplos cotidianos.
- Juegos de roles, representación de escalada, constructiva y destructiva con el objetivo de incorporar el manejo de la tensión y la aplicación de técnica de fraccionamiento.
- Role playing para identificar la dinámica de un conflicto real con la interacción de sus actores.
- Cierre del módulo con un ejercicio sobre un caso práctico propiciando la discusión en equipo y puesta en común.

## Bibliografía Sugerida

**ENTELMAN, Remo F.:** Teoría de conflictos. Gedisa. Barcelona. 2002.

**PRUITT, Dean & KIM, Sung Hee :** Social conflict escalation, stalemate and settlement. Mac Gragé Hill, Third Edition, New York, 2004.

**MOORE, Christopher:** EL proceso de Mediación [Capítulo 1]. Granica, Buenos Aires et alrri, 1995.

**SUARES, Marines:** Mediación conducción de disputas, comunicación y técnicas [Capítulos 1 y 2]. Paidós. Buenos Aires et alrri, 1996.

## Bibliografía Complementaria

**KRIESBERG, Louis:** transforming Conflicts in the Middle East and Central Europe.\* In intractable Conflict and Their Transformation. Edited by Northrup, Terrell A., Stuart J. Thorson and Louis Kriesberg (eds.) Syracuse, NY: Syracuse University Press. 1989.

**BURGESS, Heidi & BURGESS, Guy M.** What are intractable conflicts? En Beyond Intractability [yinvw beyondintra- tabiltorgiacion)

**CONFORTI, Franco:** Liderazgo Positivo: construir el futuro con imaginación e idealismo. Acuerdo Justo® Conforti-Perrot Editores. Buenos Aires. 2008

**KRIESBERG, Louis:** Constructive conflict. From escalation to resolution. Rowman & Littlefield Publishers, Oxford. 2003 [23 ed.)

## Módulo 3

“Negociación” (30hs.)

### Introducción

El presente módulo tiene por objeto incorporar conocimientos teóricos de negociación y su aplicación práctica, a los futuros operadores de conflicto.

Se estudiarán teorías y conceptos generales aplicables al conflicto y negociación, repasando teorías fundamentales para el desempeño del negociador tales como la Teoría general de los sistemas, la Teoría de los juegos, la toma de decisiones, la Teoría de la comunicación. Todo ello con el objeto de ampliar el análisis del conflicto y, particularmente, comprender la dinámica de éste dentro del proceso de negociación.

Se analizarán los diferentes tipos de negociación y la posibilidad de una integración armónica que sea funcional al análisis estático y dinámico del conflicto efectuado por el operador.

Otros dos aspectos que serán importantes en el desarrollo de éste módulo son lo vinculados a las personalidades y/o estilos de los negociadores y los diferentes aspectos problemáticos con los que éste puede encontrarse; lo no negociable, las personalidades difíciles y las trampas irracionales en la negociación.

Finalmente, se tratarán los elementos instrumentales de este operador. Se verán instrumentos propios de los negociadores traspolados al rol del mediador. Se hará hincapié en la detección de sus usos por parte del mediador y la posibilidad o utilidad de estas herramientas para intervenir adecuadamente colaborando con las partes.

## **Objetivos**

La formación de un mediador en el ámbito de los procesos negociales es una condición necesaria para un adecuado desarrollo de su quehacer en el conflicto.

Se busca que los mediadores puedan desenvolverse con igual soltura en el contexto de una negociación distributiva y en el de una integrativa, que lideren un proceso potenciando los aspectos del diálogo o de la negociación según su capacidad de analizar la situación.

## **Datos generales**

### **Descriptor del Módulo:**

Conflicto y negociación.

Negociación y diálogo.

Etapas de una negociación.

Negociación Distributiva. Negociación Integrativa. Negociación situacional.

Irracionalidad negocial. Aspectos comunicacionales.

Planificación negocial. Aperturas en negociación. Herramientas negociales y aplicación en la mediación.

## **Competencias:**

Buscamos que el alumno pueda:

- Incorporar al análisis estático y dinámico del conflicto (habilidad del módulo anterior) los conceptos del módulo de negociación.

- Detectar cuando las partes están negociando y cuando dialogando
- Identificar el uso de las herramientas de la negociación (tácticas, contratácticas, etcétera) por una o ambas partes para poder establecer la intervención oportuna y adecuada de su parte
- Manejar los conceptos y herramental de la negociación desde el rol del mediador para colaborar con las partes y guiarlas en la necesidad de planificación, y diseño de estrategias en la negociación que estén llevando adelante
- Asumir en su quehacer de mediador los conceptos negociales de planificación, estrategia y táctica.

## Temario

### I. Teorías y Conceptos

1. Métodos endógenos y exógenos
2. Teorías para la negociación:
  - 2.1 Teoría General de los Sistemas
  - 2.2 Teoría de la Decisión. Decisiones estratégicas: la Teoría de Juegos
  - 2.3 Teoría de La Comunicación: percepciones, ruidos y entropía.
  - 2.4 Negociación y diálogo: Distinción, Métodos, Instrumentos y Modos

### II. Modelos de Negociación

1. Negociación Distributiva
2. Negociación Integrativa o colaborativa
3. Modelo de negociación situacional

### III. Situaciones negociables y no negociables

1. Lo necesariamente no negociable
2. Lo contingentemente no negociable
3. Problemas de negociabilidad; Irracionalidad y negociación

### IV. Herramientas de la negociación

1. Alternativas de las aperturas:
  - 1.1 Ofertas
  - 1.2 Propuestas
  - 1.3 Propuestas condicionales
  - 1.4 Vías exploratorias
  - 1.5 Compromisos promesas, amenazas y advertencias
2. Aspectos comunicacionales como herramientas
3. Herramientas para el cierre de tratos

### V. Planificación de una negociación

1. Importancia de la planificación.
2. Las preguntas de qué
3. Las preguntas del quién
4. Las preguntas del cómo
5. Aplicación a la mediación
  - 5.1 Planificar la mediación
  - 5.2 Rol del mediador

## VI. Etapas de una negociación: Planificación, Intercambio, Cierre

### Metodología

- Exposiciones interactivas y/o participativas; utilización de presentaciones en Power point o semejante.
- Identificación práctica de los conceptos utilizados mediante la visualización de Films/películas con guión de trabajo; para la incorporación y análisis de conceptos.
- Actividades prácticas para la incorporación de conceptos tales como percepciones.
- Juegos de rol de negociaciones (con información plena, y parcial alternadamente)
- Aplicación en los juegos de distintos modelos de negociación y de la negociación situacional según la definición de objetivos.
- Lecturas adicionales y discusión conjunta de las mismas.

### Bibliografía Sugerida

**ENTELMAN, Remo F.:** Teoría de conflictos. Gedisa, Barcelona, 2002.

**RAIFFA, Howard:** El arte y la ciencia de la negociación. Ed. Fondo de Cultura Económica / Economía Contemporánea, México, 1996 (la reimp.)

**MNOOKIN, R., PEPPE, S., TULUMELLO, A.:** Resolver Conflictos y alcanzar acuerdos, Gedisa, Barcelona, 2003.

### Bibliografía Complementaria

**BAZERMAN M.H. & NEALE M.A.:** La negociación racional en un mundo irracional. Paidós, Barcelona et altri, 1993.

**SITNISKY, M. :** De la Negociación. Argonauta, Buenos Aires, 1985.

**FISCHER, URY y PATTON:** Sí... de acuerdo. Grupo Editorial Norma, Colombia, 1994.

**MULHOLLAND, J.:** El lenguaje de la negociación. Gedisa, Barcelona, 2003.

**WATZLAWICK, P. (et altri):** Teoría de la comunicación humana. Herder, Barcelona, 1981.

**DE GRACIA, María Isabel:** La negociación; una capacidad práctica del abogado. Editorial Universitaria de La Plata, 1997.

**FISHER, R. SCHNEIDER, K.:** Más allá de Maquiavelo, herramientas para afrontar conflictos. Granica, Barcelona, 1999.

Durante el curso se citarán diferentes artículos y libros para ampliar esta bibliografía complementaria.

#### **Módulo 4**

"Mediación" (65 hs.)

##### **Introducción**

Luego de haber transitado por Los módulos I, II y III, el alumno estará en condiciones de aplicar los contenidos recibidos al contexto de la Mediación.

Este módulo se propone mostrar las características tradicionales del instituto como asimismo los distintos modelos en la materia y trabajar en el manejo de las técnicas provenientes de las distintas escuelas. Todo ello con el objetivo de que los mediadores dispongan de alternativas y de criterios para poder elegir los caminos más convenientes del proceso de resolución del conflicto. Sin buscar reglas genéricas sino comprendiendo la dinámica y las particularidades de cada uno de los conflictos en los que debe participar.

Es cierto que la Ley, al otorgar carácter obligatorio a la mediación, la dota de la legalidad. Pero, aquí el objetivo será capacitar a los mediadores para que puedan conquistar la legitimidad que sólo las partes pueden otorgarle.

##### **Objetivos**

Prepararse para ser mediador exige un grado de especialización que se pretende iniciar desde la temática de este módulo, sumado a las expectativas de una práctica rica en nuevos avances y desarrollos.

Pero, al mismo tiempo, junto con el desarrollo técnico es necesaria la reflexión acerca de los compromisos personales que implica el desarrollo de esta actividad; asumir la posibilidad del cambio, manejar los contextos de incertidumbre, encumbrar el intercambio no violento como fundamento de la relación entre las partes y un fundamentado optimismo en que la resolución es posible, son parte de nuestra concepción de lo que implica la formación de un mediador.

Se busca un mediador multifacético que maneja la técnica sin renunciar a la creatividad, que sepa aportar seguridad en el ámbito incierto del conflicto, que aporte su conocimiento sin cerrarse aprehender en cada nueva intervención de conflictos.

En definitiva, este módulo pretende ser para el alumno una puerta abierta para conocerse y conocer un poco más al ser humano, y ser artífice de una práctica que lo haga crecer y desarrollarse en cada conflicto que llegue a su mesa de mediación.

El programa de este módulo gira en torno a tres grandes ejes temáticos; el ser del mediador, el hacer del mediador y el proceso de mediación.

### Competencias:

Se busca que el alumno identifique y comprenda:

- Las características de la mediación y la posibilidad de su utilización según el tipo de conflicto.
- La estructura del proceso y la dinámica del procedimiento de la mediación.
- Planificar y conducir el proceso de mediación en cada una de sus etapas.
- Seleccionar y utilizar las herramientas apropiadas al conflicto y a la etapa del proceso.
- Desarrollar estrategias adecuadas según el caso, las personas y la etapa del proceso.
- Los aspectos procesales y legales de proceso de mediación.

### Temario

#### I. Concepto y concepciones de la mediación

1. Modelo de Harvard
2. Modelo Transformativo
3. Modelo Circular Narrativo de Sara Cobb

#### II. Características de la mediación

1. Presencia de las partes y un mediador
2. Proceso informal pero con estructura
3. Voluntariedad / Obligatoriedad según Ley
4. Confidencialidad
5. Autocomposición de los derechos de las partes
6. Confianza y confiabilidad del proceso
7. Acento en el futuro

#### III. Principios de la mediación

1. Confidencialidad
2. Neutralidad-imparcialidad
3. Consentimiento informado

#### IV. Destrezas de un mediador

1. Empatía
2. Pensar con claridad
3. Hablar con claridad

4. Generar confianza
5. Inteligencia emocional
6. Credibilidad
7. Optimismo
8. Marcos de referencia y reencuadre
9. Autonomía personal
10. Ver de otro modo
11. Manejo de la incertidumbre

#### V. Etapas del proceso

1. Preparación de la mediación
2. Exploratoria
3. Propositiva
4. Cierre de La mediación

#### VI. Aspectos comunicaciones de la mediación

#### VII. Información previa y convocatoria

1. Reuniones o contactos iniciales
2. Solicitud de mediación: distintas vías
3. Formas de convocatoria
4. Personas a convocar
5. Distinción entre La ley y La práctica

#### VIII. Información previa y convocatoria

1. Ingreso a la sala de mediación. Acreditaciones: personas y físicas y jurídicas
2. Saludo inicial
3. Presentación de las partes y sus Letrados.

#### IX. El espacio

1. Aspectos generales sobre el espacio en mediación
2. Aspectos reglamentarios sobre el espacio

#### X. Encuadre del proceso de mediación

1. Distintas denominaciones
2. Contenido: rol del mediador, normas de procedimiento, normas de comportamiento, rol de los abogados.
3. Acuerdo de confidencialidad. Consentimiento informado.
4. Honorarios del mediador
5. El valor estratégico del Encuadre

#### XI. El mediador. Técnicas y habilidades

1. Herramientas para la comunicación: escucha activa, parafraseo, preguntas, resumen.
2. Herramientas procesales: reuniones conjuntas e individuales, diseño de agenda.
3. Herramientas para la resignificación: replanteo y reformulación, discurso narrativo.
4. Herramientas para La transformación de La relación: reconocimiento, empowerment.
5. Herramientas transversales: tormenta de ideas, agente de La realidad, generación de opciones, confianza, criterios, objetivos y/o intersubjetivos.

#### XII. El Acuerdo

1. Concepto de acuerdo. Modelos contractuales. Comparación con otros modos de finalización de los procesos (allanamiento, conciliación, transacción). Formas y contenidos.
2. Tipos de Acuerdos
3. El rol del Mediador y la concreción del acuerdo. Ventajas de acordar. Ventajas de no acordar.
4. El acuerdo en mediación y sus propiedades. Características. Elementos.
5. Aspectos procesales y marco legal del acuerdo  
Los principios limitativos de acuerdo. Quien formaliza el acuerdo. Rol del abogado. Homologación del acuerdo. Honorarios. Ejecución de honorarios.
6. Finalización de la mediación sin llegar a un acuerdo.

#### XIII. Rol del abogado de parte en la mediación

1. Sorteo y entrega de la documentación al mediador
2. Su función como apoderado o patrocinante.
3. Planifica el diseño de la estrategia de su parte en La negociación
4. Asesora a su parte
5. Colabora en La redacción del acuerdo
6. Manejo por parte del mediador de situaciones de escalada entre abogados y/o Los abogados y Las partes.

#### XIV. Aspectos legales

1. Ley Provincial de Mediación y su comparación con la ley nacional
2. Decreto Reglamentario de la ley de provincial de mediación
3. Resoluciones y Disposiciones.

#### Metodología

Exposición por los docentes sobre los puntos del programa.

Dramatización de casos para identificar aspectos de la intervención del mediador.

Se trabajarán diferentes artículos periodísticos que permitan observar La concreción práctica de Los conocimientos teóricos.

Para mostrar diferentes aspectos de La mediación se trabajarán escenas de películas que serán analizadas en clase.

### Bibliografía Sugerida

- CARAM, María Elena, EILBAUM, Diana, RISOLIA, Matilde:** Mediación. Diseño de una Práctica. Ed. Histórica, Buenos Aires, 2006.
- DIEZ Francisco y TAPIA, Gachi:** Herramientas del Mediador. Paidós, Buenos Aires, 1999.
- MOORE, Christopher:** EL proceso de Mediación. Granica. Buenos Aires et altri. 1995.
- SUARES, Marines:** Mediación conducción de disputas, comunicación y técnicas (Capítulos 1 y 2). Paidós, Buenos Aires et altri, 1996.
- OST, François:** "Tiempo y contrato. Críticas del pacto fáustico" en Revista DOXA, n° 25, Alicante, 2002. Pp 597-626.
- KORNHAUSER, L.A.;** "Derecho de los contratos" en Horacio Spector (compilador) Elementos de análisis económico del derecho. Rubinzal-Culzoni editores, Buenos Aires, 2004. Pp. 109-164.
- MOORE, Christopher:** El proceso de mediación. Granica, Buenos Aires et altri, 1995.
- FOLGER, Joseph P. S BARUCH BUSH Robert A.:** La promesa de mediación. Granica, Buenos Aires et altri, 1996.
- BIANCHI, Roberto A:** Mediación prejudicial y conciliación. Zavalia, Buenos Aires, 1996.
- CALCATERRA, Rubén A. :** Mediación estratégica. Gedisa, Barcelona, 2006.

### Bibliografía Complementaria

- WATZLAWICK, P. (el altri):** Teoría de La comunicación humana. Herder, Barcelona. 1981.
- FOLGER, Joseph P. & BARUCH BUSH Robert A.:** La promesa de mediación. Granica, Buenos Aires et altri, 1996.
- LEDERACH. J.P.:** Moral Imagination. Oxford University Press. Oxford, 2005.
- HAYNES, J. M.:** Fundamentos de la Mediación Familiar. Gaia Ediciones, Madrid. 1995
- ELSTER, J.:** Sobre las pasiones. Paidós, Barcelona et altri, 2001.
- COBB, S.:** "Una perspectiva narrativa en mediación", en FOLGER, JOSEPH P. y JONES, TRICIA (coord.) Nuevas direcciones en mediación, Paidós, Barcelona et altri. 1997.
- HARDIN, R.:** Trust & Trustworthiness. Russell Sage Foundation. New York, 2002.
- GONZÁLEZ LAGIER, D.:** Emociones, responsabilidad y derecho. Marcial Pons. Madrid et altri. 2009.
- SUNSTEIN, CASS R.:** Why societies need dissent. Harvard University Press, Harvard, 2005.

Durante el curso se citarán diferentes artículos y libros para ampliar esta bibliografía complementaria.

## Módulo 5

### "Deontología del mediador" (10 hs.)

#### Introducción

En este módulo vamos a analizar y discutir cuáles son las pautas éticas que rigen en el ámbito de la intervención para la resolución de conflictos.

Se trata de pensar de manera conjunta sobre los requerimientos que definen un actuar éticamente correcto, independientemente de la existencia de una respuesta sancionadora que

pueda imponerse jurídicamente. Es reflexionar entorno a nuestras convicciones morales aplicadas a nuestros ámbitos profesionales.

Esta última cuestión plantea probablemente el tema más importante de este debate; ¿hay distinción entre la moral personal y la moral profesional? ¿podemos ser conflictivos en nuestra vida privada y a la vez asumir los roles que moralmente se nos exige como operadores de conflictos? en resumen, ¿pueden las malas personas ser buenos mediadores? El debate está planteado para este módulo.

### **Objetivos**

La mediación y los mediadores han sido históricamente muy conscientes del papel de los principios morales en su actuación profesional. Quizás esto esté relacionado con el hecho de que a diferencia de otras profesiones la mediación ha mantenido tradicionalmente, y algunos sostienen que sólo eso es La mediación, una presentación informal, cotidiana y de actitud más que de técnica.

En este sentido, no es extraño hablar de pautas morales dentro del debate del mediador. La confidencialidad, la autonomía personal, la imparcialidad y la neutralidad, han conformado una estructura de discusión dentro del mundo de la mediación con importantísimos textos de referencia.

En este módulo plantea el alcance de estos elementos y las discusiones que se han planteado en referencia a ellos.

### **Datos Generales**

Descriptores del Módulo: Concepto de ética. Importancia de la misma para el ejercicio profesional. Ética del abogado y ética del mediador. Cuestiones ético legales. Imparcialidad. Independencia. Confidencialidad. Consentimiento informado. Neutralidad.

### **Competencias**

Se busca que el alumno desarrolle las siguientes competencias:

- Propender al desarrollo de una ética propia del mediador, como profesional, de acuerdo a las diferentes perspectivas teóricas
- Conocer las posibilidades pero también las limitaciones de la función del mediador
- Reflexionar acerca de la neutralidad y la deneutralidad
- Destacar diferencias entre imparcialidad y neutralidad
- Identificar las cuestiones éticas dentro del marco legal de la Ley provincial de mediación y de la ley de ética profesional del abogado.

## Temario

### I. Evaluación y alcance de la Ley provincial de mediación 13.951 y su decreto reglamentario. Posibles vinculaciones con la ley de ética profesional del abogado.

1. Deontología: concepto. Su vinculación con la ética y la moral
2. Códigos deontológicos del Mediador: la experiencia en la legislación comparada
3. Posible Código de Deontología del Mediador en nuestra legislación
4. Posible Decálogo del Mediador

### II. Imparcialidad, independencia, confidencialidad, consentimiento informado (autonomía de la voluntad, autodeterminación de las partes)

1. Imparcialidad
2. Objetividad
3. Consentimiento informado
4. Autonomía de la voluntad
5. Autodeterminación

### III. Neutralidad. Conceptos y debates

1. Neutralidad y deneutralidad. ¿Qué es más eficaz para el mediador?

## Metodología

- Proyección de escenas de La película “Erin Brockovich”, para analizar debates éticos entre abogados.
- Generación de debates coordinados con dirección del docente.
- Lectura de casos de mediación.
- Juego de Roles.

## Bibliografía Obligatoria

**MOORE, Christopher:** El proceso de Mediación [Capítulo 1]. Granica, Buenos Aires et altri, 1995.

**MALEM, Jorge:** “¿Pueden las malas personas ser buenos jueces?” en Revista DOXA, n° 24, Alicante, 2001. pp. 379-403

Ley de Mediación Provincia de Buenos Aires y su decreto reglamentario.

Ley de Ejercicio y Reglamentación de la Profesión de Abogados y Procuradores.

## Bibliografía Complementaria

**MAYER, B. S.:** Más allá de la neutralidad. Cómo superar la crisis de la resolución de conflictos. Gedisa, Barcelona, 2008.

**OSORIO, Ángel:** EL alma de La toga. Valleta Ediciones, Buenos Aires, 1997

**ARECHAGA, Patricia, BRANDONI, Florencia y FINKELSTEIN, Andrea:** Acerca de La clínica de mediación. Librería Histórica, Buenos Aires, 2004.

Durante el curso se citarán diferentes artículos y Libros para ampliar esta bibliografía complementaria.

**Pasantías (55 hs.)**

Las mismas se desarrollarán del modo que se detalla a continuación:

-Trabajo sobre casos de mediaciones reales que se desarrollen respecto de las diversas materias  
mediables ..... 35hs.

-Tutorías sobre mediaciones reales ..... 20hs.