

## ÍNDICE

### PARTE GENERAL: LA MEDIACIÓN

#### TEMA 1. LA MEDIACIÓN Y SU REGULACIÓN

- 1.1. INTRODUCCIÓN. LA MEDIACIÓN
  - 1.1.1. ORÍGENES Y EVOLUCIÓN DE LA MEDIACIÓN
  - 1.1.2. OBJETIVOS DE LA MEDIACIÓN
  - 1.1.3. REFERENCIA A ESPAÑA
  - 1.1.4. LEYES AUTONÓMICAS
- 1.2. LA MEDIACIÓN EN EL CONTEXTO DE OTROS MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
  - 1.2.1. ¿EN QUÉ SE DIFERENCIA LA MEDIACIÓN DE OTROS MÉTODOS ALTERNATIVOS NO ADVERSARIALES DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS?
- 1.3. DIRECTIVA 2008/52/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO DE 21 DE MAYO DE 2008 SOBRE CIERTOS ASPECTOS DE LA MEDIACIÓN EN ASUNTOS CIVILES Y MERCANTILES.
  - 1.3.1. ANTECEDENTES DE LA DIRECTIVA
  - 1.3.2. ESTUDIO DE DIRECTIVA
  - 1.3.3. ÁMBITO DE APLICACIÓN
  - 1.3.4. DEFINICIÓN DE “MEDIACIÓN” EN LA DIRECTIVA
  - 1.3.5. DEFINICIÓN DE “MEDIADOR” EN LA DIRECTIVA
  - 1.3.6. CARÁCTER EJECUTIVO DE LOS ACUERDOS RESULTANTES DE LA MEDIACIÓN
  - 1.3.7. CONFIDENCIALIDAD.
  - 1.3.8. EFECTO DE LA MEDIACIÓN SOBRE LOS PLAZOS DE CADUCIDAD Y PRESCRIPCIÓN
  - 1.3.9. EXCLUSIONES DE LA DIRECTIVA
- 1.4. LA LEY 5/2012, DE 6 DE JULIO, DE MEDIACIÓN EN ASUNTOS CIVILES Y MERCANTILES. (LEY 12142/2012 - B.O.E. 7 JULIO DE 2012)
  - 1.4.1. ÁMBITO MATERIAL DE LA NORMA
  - 1.4.2. ESTRUCTURA
  - 1.4.3. CONEXIONES NORMATIVAS.
  - 1.4.4. ANÁLISIS DE LA LEY
    - A. CONCEPTO “DE MEDIACIÓN” POR LA LEY
    - B. ÁMBITO DE APLICACIÓN
    - C. SUSPENSIÓN DE LA PRESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN A EJERCITAR POR EL ACTOR
    - D. INSTITUCIONES DE MEDIACIÓN
    - E. EL COSTE DE LA MEDIACIÓN
- 1.5. PRINCIPIOS INFORMADORES DE LA MEDIACIÓN

#### TEMA 2: EL CONFLICTO. LA MEDIACIÓN DENTRO DE LOS SISTEMAS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS (ADR)

- 2.1. EL CONFLICTO
- 2.2. TIPOLOGÍA DE LOS CONFLICTOS
- 2.3. ABORDANDO LOS CONFLICTOS
- 2.4. GESTIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
- 2.5. EL MEDIADOR
- 2.6. DIFERENTES MODELOS DE INTERVENCIÓN EN MEDIACIÓN
  - 2.6.1. EL MODELO TRADICIONAL-LINEAL (HARVARD)
  - 2.6.2. EL MODELO TRANSFORMATIVO (BUSH Y FOLGER)
  - 2.6.3. EL MODELO CIRCULAR-NARRATIVO (SARA COBB)
  - 2.6.4. EL MODELO ESTRATÉGICO (RUBÉN CALCATERRA)
- 2.7. EJERCICIOS:
  - 2.7.1. TEST DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
  - 2.7.2. CÓMO SE ACTÚA EN MEDIACIÓN

### **TEMA 3: EL MEDIADOR**

- 3.1. EL PAPEL DEL MEDIADOR.
- 3.2. LAS FUNCIONES DEL MEDIADOR
- 3.3. EL ESTATUTO DEL MEDIADOR
- 3.4. COMPARACIÓN CON OTRAS FIGURA
- 3.5. REQUISITOS PARA ACTUAR COMO MEDIADOR
- 3.6. LA RESPONSABILIDAD DEL MEDIADOR. EL SEGURO DE R.C.
- 3.7. EL REGISTRO DE MEDIADORES
- 3.8. CARACTERÍSTICAS DEL “BUEN MEDIADOR”
- 3.9. DEONTOLOGÍA DEL MEDIADOR
  - 3.9.1. ANEXO: CÓDIGO DEONTOLÓGICO DE LA ASOCIACIÓN MADRILEÑA DE MEDIADORES

### **TEMA 4. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN LA MEDIACIÓN**

- 4.1. LA COMUNICACIÓN HUMANA
- 4.2. ELEMENTOS FACILITADORES DE LA COMUNICACIÓN: EMPATÍA, ASERTIVIDAD Y ESCUCHA ACTIVA
- 4.3. DIFICULTADES EN LA COMUNICACIÓN
- 4.4. LA COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES
- 4.5. LA CREATIVIDAD Y EL PODER EN MEDIACIÓN
- 4.6. FICHAS:
  - 4.6.1. “CONÓCETE A TI MISMO... COMO MEDIADOR”
  - 4.6.2. CREATIVIDAD Y PERFIL DE LA PERSONA CREATIVA
  - 4.6.3. CONFLUENCIA DEL PERFIL DEL MEDIADOR Y DE LA PERSONA CREATIVA: ES RESPONSABILIDAD DE LOS MEDIADORES REALIZAR UN TRABAJO “ARTESANO”
  - 4.6.4. EL VERDADERO SENTIDO DE LA MEDIACIÓN ES LA GESTIÓN Y TRANSFORMACIÓN DE LOS CONFLICTOS
  - 4.6.5. CLASES DE PODER Y LOS EFECTOS DE SU ATRIBUCIÓN
  - 4.6.6. NIVEL DE EQUILIBRIO DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES
  - 4.6.7. EL PODER EN LA MEDIACIÓN

### **TEMA 5. LA NEGOCIACIÓN EN LA MEDIACIÓN**

- 5.1. INTRODUCCIÓN: LA NEGOCIACIÓN INTEGRATIVA Y LA NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA.
- 5.2. EL MÉTODO DE NEGOCIACIÓN INTEGRATIVA DE LA ESCUELA DE HARVARD
- 5.3. 20 AXIOMAS SOBRE EL CONFLICTO Y LA NEGOCIACIÓN PROPUESTOS POR LA ESC. DE NEGOCIACIÓN DE HARVARD
- 5.4. LA NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA
- 5.5. CINCO ERRORES COMUNES EN LA NEGOCIACIÓN MERCANTIL
- 5.6. ANEXO: PLANILLA PARA LA PREPARACIÓN ESTRATÉGICA DE UNA NEGOCIACIÓN

### **TEMA 6: EL PROCEDIMIENTO DE MEDIACIÓN**

- 6.1. EL PROCEDIMIENTO DE MEDIACIÓN EN LA LEY (TÍTULO IV)
- 6.2. EL ACUERDO DE MEDIACIÓN
- 6.3. LA EJECUCIÓN DE LOS ACUERDOS (TÍTULO V)
- 6.4. LAS PARTES EN EL PROCEDIMIENTO
- 6.5. INTERACCIÓN DEL MEDIADOR CON LAS PARTES
- 6.6. LAS FASES DEL PROCEDIMIENTO
- 6.7. EL OBJETO DEL PROCEDIMIENTO
- 6.8. INSTRUMENTOS EN MANOS DEL MEDIADOR
- 6.9. LA CO-MEDIACIÓN
- 6.10. ANEXOS:
  - 6.10.1. ANEXO I: ACTA SESIÓN CONSTITUTIVA DE MEDIACIÓN
  - 6.10.2. ANEXO II: GUÍA DE MEDIACIÓN EN UN TALLER DE MEDIACIÓN ESCOLAR
  - 6.10.3. ANEXO III: CÓDIGO CIVIL

## **PARTE DE ESPECIALIZACIÓN: LA MEDIACIÓN CONCURSAL Y LA MEDIACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES**

### **TEMA 7. LA MEDIACIÓN CONCURSAL Y EN MATERIA DE INSOLVENCIAS**

- 7.1. INTRODUCCIÓN. ¿POR QUÉ ES ÚTIL LA MEDIACIÓN EN LOS PROCESOS MERCANTILES?
- 7.2. CONFLICTOS EN MATERIA DE INSOLVENCIAS. EN ESPECIAL, LA MEDIACIÓN CONCURSAL.
  - 7.2.1. ¿QUÉ ES UN CONCURSO DE ACREEDORES Y CÓMO AFECTA LA LEGISLACIÓN AL “MAAN” DE CADA PARTE?
  - 7.2.2. RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN DE 12 DE MARZO DE 2014 SOBRE UN NUEVO ENFOQUE FRENTE A LA INSOLVENCIA Y EL FRACASO EMPRESARIAL.
  - 7.2.3. MODIFICACIÓN DE LA LEY CONCURSAL OPERADA POR EL REAL DECRETO-LEY 4/2014 DE 7 DE MARZO.
  - 7.2.4. MEDIACIÓN CONCURSAL. MODIFICACIÓN DE LA LEY CONCURSAL OPERADA POR LA LEY 14/2013, DE 27 DE SEPTIEMBRE, DE APOYO A LOS EMPRENDEDORES Y SU INTERNACIONALIZACIÓN.
- 7.3. ANEXOS
  - 7.3.1. RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN DE 12 DE MARZO DE 2014 SOBRE UN NUEVO ENFOQUE FRENTE A LA INSOLVENCIA Y EL FRACASO EMPRESARIAL
  - 7.3.2. REAL DECRETO LEY 4/2014, DE 7 DE MARZO, DE REFORMA DE LA LEY CONCURSAL.
  - 7.3.3. LEY 14/2013, DE 27 DE SEPTIEMBRE, DE APOYO A LOS EMPRENDEDORES Y SU INTERNACIONALIZACIÓN.
  - 7.3.4. CONCLUSIONES MAGISTRADOS MERCANTIL DE MADRID SOBRE MEDIACIÓN CONCURSAL Y REFORMA CONCURSAL.
  - 7.3.5. CUESTIONES RELATIVAS AL TRATAMIENTO DEL EMPRESARIO DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

### **TEMA 8: LA MEDIACIÓN DE CONFLICTOS EN LAS ORGANIZACIONES**

- 8.1. INTRODUCCIÓN
- 8.2. ¿MEDIACIÓN MERCANTIL O MEDIACIÓN EMPRESARIAL?
- 8.3. LA EMPRESA COMO ENTE GENERADOR DE CONFLICTOS.
- 8.4. CONFLICTOS ORGANIZACIONALES
  - 8.4.1. DEFINICIÓN DE CONFLICTO.
  - 8.4.2. TIPOS DE CONFLICTOS EN ORGANIZACIONES
- 8.5. EMPRESARIOS Y CONFLICTO
- 8.6. CARACTERÍSTICAS DEL CONFLICTO EMPRESARIAL Y SU RELEVANCIA EN LA MEDIACIÓN
  - 8.6.1. ACTUACIÓN A TRAVÉS DE REPRESENTANTES
  - 8.6.2. INTERVENCIÓN DE ABOGADOS
  - 8.6.3. EVENTUAL MAYOR DIFICULTAD PARA TRATAR ASPECTOS EMOCIONALES. MEDIACIÓN COMO PROCESO COMPETITIVO.
  - 8.6.4. EXISTENCIA DE CONFLICTOS “FRÍOS”
  - 8.6.5. POSIBILIDAD DE DIVERGENCIA DE INTERESES ENTRE QUIENES ASISTEN A LA MEDIACIÓN Y LA UE REPRESENTAN
  - 8.6.6. ÉNFASIS EN LA EFICIENCIA DEL PROCESO / NECESIDAD DE LLEGAR PRONTO A SOLUCIONES
- 8.7. LOS EFECTOS DE LOS CONFLICTOS EN LAS ORGANIZACIONES
  - 8.7.1. EFECTOS SOBRE EL ÁMBITO INDIVIDUAL
  - 8.7.2. EFECTOS SOBRE EL GRUPO SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN
  - 8.7.3. EFECTOS SOBRE LA ORGANIZACIÓN
  - 8.7.4. FORMAS PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS COSTES FINANCIEROS DE LOS CONFLICTOS EN ORGANIZACIONES
- 8.8. LA GESTIÓN DE CONFLICTOS EN LAS ORGANIZACIONES
  - 8.8.1. LA MEDIACIÓN ORGANIZACIONAL
  - 8.8.2. EL OMBUDSMAN ORGANIZACIONAL

## **PRÁCTICAS: SESIONES PRESENCIALES DE ROLL-PLAY**

El Módulo Práctico del Curso de Mediación de la UNED se compone de **DIEZ SESIONES DE ROLE-PLAY** sobre casos reales de Mediación guiadas y dirigidas por un equipo de mediadores expertos en cada materia. Las sesiones se realizarán en las aulas de la UNED en Madrid. Asimismo son emitidas por streaming para que aquellos alumnos que no puedan asistir a alguna pueda seguirla por Internet.

El panel de las sesiones de Roll-Play es el siguiente:

•**ROLL-PLAY 1: SIMULACIÓN DE MEDIACIÓN FAMILIAR/INTERGENERACIONAL.**

(Mediadora: Dña. Ana Criado Inchauspé)

•**ROLL-PLAY 2: SIMULACIÓN DE UNA MEDIACIÓN ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES**

(Mediador: D. Christian Lamm)

•**ROLL-PLAY 3: SIMULACIÓN DE UNA MEDIACIÓN EN HERENCIAS**

(Mediadora: Dña. Amparo Quintana García)

•**ROLL-PLAY 4: SIMULACIÓN DE UNA MEDIACIÓN EN UNA EMPRESA FAMILIAR**

(Mediadora: Dña. Ana Criado Inchauspé)

•**ROLL-PLAY 5: SIMULACIÓN DE UNA MEDIACIÓN VECINAL/COMUNITARIA**

(Mediadora: Dña. Ana Criado Inchauspé)

•**ROLL-PLAY 6: SIMULACIÓN DE UNA MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO DE LOS SEGUROS**

(Mediadora: Dña. Amparo Quintana García)

•**ROLL-PLAY 7: SIMULACIÓN DE UNA MEDIACIÓN EN CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO**

(Mediadora: Dña. Amparo Quintana García)

•**ROLL-PLAY 8: SIMULACIÓN DE UNA MEDIACIÓN EN INSOLVENCIAS**

(Mediador: D. Javier González Espada)

•**ROLL-PLAY 9: SIMULACIÓN DE UNA MEDIACIÓN MERCANTIL**

(Mediador: D. Christian Lamm)

•**ROLL-PLAY 10: SIMULACIÓN DE UNA MEDIACIÓN EN UNA ORGANIZACIÓN**

(Mediador: D. Christian Lamm)

El Role Playing es una técnica muy útil en la formación pues permite simular casos y situaciones que se presentan en la vida real. Al practicar esta técnica, los participantes adoptan distintos papeles y roles de los intervinientes en una Mediación e intervienen en una situación como si se tratara de la vida real.

El objetivo que se persigue es imaginar la forma de actuar y las decisiones que tomaría cada uno de los personajes en situaciones diferentes así como ver y aprender cómo lo hacen los demás, especialmente los mentores que intervienen y que son todos mediadores en ejercicio expertos en cada uno de los temas sobre los que trata cada una de las mediaciones simuladas.

En el Curso de Mediación Civil y Mercantil de la UNED consideramos que tan importante es aprender ejerciendo el rol de “mediador” como el de “mediado”, y por ello, los participantes adoptan ambos roles en las simulaciones, apuntan desde la UNED.

