

**Equipo de Mediación de instancia Pedagógica (E.M.i.P.)**  
**para la Prevención, Atención y Resolución**  
**de Situaciones Complejas de Conflictividad Social dentro de la Vida**  
**Escolar**  
**CONTENIDOS DEL TALLER DEL DÍA 02/06/2015**

**Mediación**

*“Si, como afirma Foucault, cada época tiene sus propios saberes y dispositivos, no es causal que tengamos el privilegio de asistir al nacimiento y desarrollo de la **Mediación**, que parte del supuesto que las personas son capaces de afrontar y solucionar conflictos.”*

*Marinés Suares - Mediadora*

**La Mediación, desde el punto de vista Teórico es una Técnica de Conducción de Disputas**

“Un proceso **confidencial, voluntario, estructurado** de **gestión y resolución de conflictos** que sirven para dos partes, que estén inmersa en un conflicto entre sí, que buscan **solucionarlo de una forma satisfactoria, aceptando ayuda**, de una persona mediadora, experta y debidamente formada, que tiene como características principales la de **ser imparcial y no imponer acuerdos**, pero dirigiendo a las partes a la consecución de esos acuerdos y al logro de su cumplimiento, siendo éstos **equilibrados y equitativos**”

**La Mediación, desde el punto de vista Alegórico, nos invita a apostar**

En el Protagonismo

En el Respeto

En la Confianza

En la Solidaridad

**La Mediación, en el plano Ético, nos invita a asumir**

Ser Responsables del Desarrollo de las Relaciones con los semejantes incluidos nuestros adversarios.

**La Mediación, en el plano Analógico, nos invita a**

Mediante una mayor participación de tod@s y cada uno, en la construcción de una sociedad más justa.

### **Formas de Conducción de Conflictos**

- ❖ Informales (negociación): en el ámbito familiar, en el grupo de amigos, en los equipos de trabajo o deportivos, entre comerciantes o empresarios...
  - I. No hay reglas
  - II. No hay terceros ajenos
  - III. No es onerosa
- ❖ Formales: proceso judicial, ombudsman o defensor del pueblo, “alquiler de jueces”, arbitrajes, conciliaciones laborales...
  - I. Proceso bien definido con reglas
  - II. Hay terceros ajenos que cumplen funciones
  - III. Es onerosa

### **La Mediación es:**

- ❖ Es más formal que los informales, pero más informal que las formales
  - I. Hay proceso definido, pero hay establecidos leyes ni códigos
  - II. En la Mediación prejudicial obligatoria hay algunas reglas formales (obligatoriedad, sorteo del mediador, plazos...)
  - III. Es voluntaria
  - IV. No es obligatorio llegar a acuerdos
  - V. Es más barata que las formales
  - VI. El tercero no tiene poder para obligar a las partes
  - VII. No hay ganadores y perdedores

### **La Mediación**

#### **☐ VENTAJAS/BENEFICIOS**

1. Alivia a los Tribunales
2. Ahorra tiempo
3. Ahorra dinero
4. No hay perdedores ni ganadores
5. Aumenta la creatividad
6. Aumenta el protagonismo
7. Aumenta la responsabilidad
8. Acuerdos a más largo plazo
9. Se adquiere la capacidad de solucionar otros conflictos (“deuteroaprendizaje”)

## ❑ DESVENTAJAS

1. Según Jannet Rijkman, las mujeres logran peores acuerdos en la mediación que en la justicia (por ejemplo en la cuota alimentaria), ya que en la **Mediación** se mantiene la misma pauta interaccional que existía en la pareja; además, los varones omiten tratar el tema de la violencia en la pareja
2. El Sistema Judicial no es retroalimentado por la cotidianeidad (no se sientan precedentes, jurisprudencia y antecedentes para modificar las leyes)
3. No hay control de legalidad (a veces se negocian derechos civiles que son indisponibles)
4. La **Mediación** puede confundirse con terapia.

## **TRABAJOS EN GRUPOS**

Se buscaba que cada grupo analizara el caso y expresara cuál podría ser la solución al conflicto.

### **CASO 1**

Cuenta Miguel, un técnico de administración de Calzapaz: "Ya me estaba hartando de que Manolo invadiera mi campo profesional. ¿Por qué un administrativo tenía que opinar de temas de informática? Es verdad que, de forma autodidacta, Manolo ha llegado a adquirir unos conocimientos bastante profundos sobre ordenadores, pero de ahí a que se atreviera a darme consejos sobre cómo hacer mi trabajo, va un abismo. Y lo más molesto ha sido ver cómo le escucha y atiende mi jefa, que a veces ignora lo que yo digo. Yo tengo el título de grado superior de Administración de Sistemas Informáticos, y nadie me tiene que decir nada de nada. Así que abordé a Manolo un día en un pasillo y se lo dije: "yo soy titulado y tú no; dedícate a tus facturas, a las fotocopias y al teléfono, que para eso te pagan, y déjanos a los especialistas trabajar en paz". Lo único que le entendí, pues se puso muy nervioso, fue que él sólo quería echar una mano... "La gente no sabe ni en qué líos se mete".  
¿Cómo debió negociar Miguel?.

### **CASO 2**

Eduardo y Martha están buscando un edificio para trasladar la oficina de publicidad que tienen y que ya ha quedado pequeña para sus necesidades. Eduardo quiere aprovechar para acercarse a sus principales clientes que se encuentran en el centro de la ciudad, donde las oficinas son más caras, mientras que Martha, encargada de las finanzas busca un sitio más económico para contrarrestar el incremento en los costos que tendrá rentar una oficina más grande.

### **CASO 3**

En época de vacaciones Martín quiere llevar a su familia a acampar al bosque para que vivan la naturaleza. Se trata de algo importante para él, lo ha estado planeando todo el año, alquiló ya una cabaña y los hijos están realmente emocionados. Pero la Rita, su esposa, deseaba emplear las vacaciones para visitar a la madre enferma quien vive a unos 250 kilómetros de distancia y por tanto, no tiene oportunidades frecuentes de verla.

### **CASO 4**

Gabriela tiene una tienda de antigüedades en el Centro de la Ciudad. Un grupo de extranjeros entra en su tienda y compra todas las vasijas con diseños prehispánicas que tiene. Los extranjeros le expresan el deseo de adquirir algunas otras para llevar como regalo pero solo permanecerán 2 días más en la ciudad. Gabriela les pide que vuelvan al día siguiente y llama a su proveedor para solicitarle más vasijas explicándole que las necesita al día siguiente. Una semana después el proveedor llega a la tienda con

las vasijas y le ofrece hacerle un descuento. Gabriela está muy molesta pues los extranjeros ya se han ido.

#### **CASO 5**

Ana es líder de un grupo al que se ha solicitado realizar una investigación sobre los beneficios medicinales de nuevo producto que está planeando sacar a la venta la empresa "Natural". Un día antes de la presentación de su informe ante el Consejo de Administración, Ana descubre que la fabricación de este producto podría tener algunas repercusiones nocivas para el medio ambiente, pero no está segura y sabe que no tendrá tiempo de confirmar su hipótesis en el día le resta para entregar su informe.

#### **CASO 6**

Erika es directora de una compañía de teatro universitario. Como cada año, debe negociar con el director de la universidad el presupuesto destinado a esta actividad. Este año Erika quiere montar una obra musical pero sabe que implica mayores costos que otro tipo de obras. El año pasado le otorgaron un presupuesto de \$100,000 y este año ella necesitaría recibir \$130,000 pero sabe que podría arreglárselas hasta con \$120,000. Por su parte, el director de la universidad está preocupado, la universidad ha tenido adquirir nuevo material bibliográfico y para afrontar su costo deberá disminuir le presupuesto de otras áreas. Para la compañía de teatro ha estimado un presupuesto no mayor de \$90,000.

#### **CASO 7**

El presidente comunal de una población ha decidido realizar algunas obras públicas con el objeto de fortalecer la opinión de la comunidad sobre su gestión antes de que ésta termine. Con el presupuesto sobrante está muy interesado en construir una autopista que una a esta población con la capital de la provincia. Su gestión termina en un año y las principales constructoras que se han inscrito al concurso han declarado que no podrán terminar antes de dos años una obra de tal magnitud. Una de ellas se ha comprometido a terminar en año y medio si el presidente municipal está dispuesto a pagar el doble de lo ofrecido para poder contratar trabajadores que cubran tres turnos de 8 horas cada uno.

**PRÓXIMO ENCUENTRO JUEVES 18 DE JUNIO DEL 2015.-**