

Master en Ciencias Jurídicas	
Asignatura: Métodos alternativos de resolución de conflictos: mediación.	Trimestre: 1
	Créditos ECTS: 3
	Lengua: Castellano
Profesor: Juan Antonio Ruiz Garcia	
Despacho: 40.117	
Horario de atención: jueves de 17:30 a 18:00	
Contacto: jantonio.ruiz@cuatrecasas.com y telf.: 93 290 5484	

Descripción de la asignatura
<p>En las relaciones mercantiles, laborales, personales, o en cualquier interacción entre personas físicas o jurídicas, es inevitable que surjan conflictos. Y no hay nada negativo en ello. Sin embargo, cuando surge la controversia, las partes tienen dos opciones: permitir que ese conflicto sea una fuente de problemas, gastos y eventuales pérdidas, o utilizar el conflicto como una herramienta para intentar crear valor y obtener un beneficio.</p> <p>Esta asignatura ofrecerá a los asistentes las herramientas necesarias para analizar en detalle los conflictos, y ayudar a las partes a buscar una solución mutuamente satisfactoria y beneficiosa para ambas, a través de la mediación, un método alternativo a la litigación judicial que en ocasiones es mucho más útil, rápido, económico y ventajoso para el cliente que la tramitación de un procedimiento judicial o arbitral.</p> <p>Los conflictos comerciales comportan riesgos, y su resolución por vía judicial tiene conocidos inconvenientes: alto coste temporal y económico, deterioro de las relaciones comerciales o de negocio entre las partes, riesgo de publicidad negativa y consiguiente pérdida de reputación, y pérdida de control sobre la resolución final del conflicto. Por el contrario, la mediación permite a las partes buscar una solución segura gestionada por ellos mismos, en un periodo de tiempo muy breve, de forma confidencial, manteniendo o incluso aumentando las relaciones comerciales entre ellas y, sobre todo, conservando el control sobre la resolución final del conflicto: Nadie mejor que ellas conoce su problema y cómo resolverlo.</p>

Requisitos previos
No se requieren conocimientos específicos previos, aunque quienes dispongan de una base teórica y práctica sobre técnicas de negociación dispondrán de ventajas adicionales en el tratamiento y seguimiento de la asignatura.

Metodología
Las sesiones, así como la evaluación, serán prácticas ("learning by doing", con role play), de forma que tras una o dos sesiones de introducción teóricas, el resto serán clases prácticas, en las que los participantes desempeñarán diferentes papeles en casos prácticos: en ocasiones serán "partes en conflicto", en otras serán "mediador", en otras serán abogados de las partes en conflicto, y en otras serán observadores críticos. Es imprescindible la asistencia a las sesiones, pues se formarán equipos cuyos miembros deben necesariamente estar presentes en las sesiones prácticas. La evaluación será continua y se valorará mediante el desempeño que cada asistente llevará a cabo como mediador, así como de su participación activa en el resto de sesiones, ya sea como parte implicada en una mediación, ya sea como observador crítico.

Programación	
Sesión 1ª	Introducción a metodología de las sesiones, y primera sesión teórica: (1) Concepto y objetivos; (2) Regulación; (3) Modelos de mediación;

	(4) Papel y características del mediador; (5) Estructura de la mediación: trabajo previo del mediador; primer contacto con las partes, explicación del proceso; confidencialidad;
Sesión 2ª	Segunda sesión teórica: (6) Desarrollo de la mediación: obtención de información; entendimiento; áreas de desacuerdo; agenda; (7) Análisis del conflicto: posiciones vs. Intereses; aptitudes frente al conflicto; diferencias de poder, género, raza, cultura y religión; (8): Resolución del conflicto: desarrollo de opciones que generen mutuos beneficios; clarificar y reafirmar intereses; planteamiento de opciones; (9) Terminación del proceso: con acuerdo y sin acuerdo; (10) Actuaciones posteriores a la terminación del proceso.
Sesión 3ª	Sesión práctica
Sesión 4ª	Sesión práctica
Sesión 5ª	Sesión práctica
Sesión 6ª	Sesión práctica
Sesión 7ª	Sesión práctica
Sesión 8ª	Sesión práctica
Sesión 9ª	Sesión práctica

Actividades

Evaluación		
Concepto	%	Comentario
Conducción de una mediación	80%	Cada asistente conducirá una mediación desempeñando el papel de mediador.
Participación activa como parte	10%	Durante las sesiones, cada asistente desempeñará el papel de "parte en conflicto", evaluándose el desempeño que lleve a cabo como tal durante las mismas.
Participación activa como crítico	10%	Cada asistente deberá presentar un informe crítico sobre una mediación en la que participará como observador

Bibliografía y materiales
<p>Acland, A. F. (1997), <i>Cómo utilizar la mediación para resolver conflictos en las organizaciones</i>, Paidós Empresa 15, Barcelona, 1a. ed. 1995.</p> <p>Álvarez Moreno, M^a T. (2000), "La mediación empresarial", <i>Revista de Derecho Privado</i>, año nº 84, mes 12, pp. 957-986.</p> <p>Andrés Ciurana, B. (2005), "La mediación civil y mercantil: una asignatura pendiente en España (a propósito de la Propuesta de Directiva sobre ciertos aspectos de la mediación en asuntos civiles y mercantiles)", <i>Actualidad Jurídica Uría Menéndez</i>, núm. 12, pp. 60-69.</p> <p>Bazerman, Max H. y Neale, Margaret A., "La Negociación Racional", Editorial Paidós, 1ra. Reimpresión, Barcelona 1997, (Negotiating Rationally, New York 1992).</p> <p>Calcaterra, Rubén A., "Mediación Estratégica", Editorial Gedisa, S. A., 1ra. Edición, Barcelona 2002.</p> <p>Carulla Benítez, P. (2001), "La mediación: una alternativa eficaz para resolver conflictos empresariales", <i>Anuario de Justicia Alternativa</i>, núm. 1/2001.</p>

Fajardo Martos, P. (2006), "Estrategia y mediación. Análisis de las ventajas estratégicas que para la solución de conflictos empresariales ofrecen los principios y garantías que regulan la mediación", a Angelines Cano Linares / Armando Castanedo Abay, *Métodos alternativos de resolución de conflictos: perspectiva multidisciplinar*, Dykinson, Madrid (disponible en vLex).

Fisher, Roger; Ury, William y Patton, Bruce, "Obtenga el Sí", Gestión 2000, Barcelona 2005, (Getting to Yes, 1991).

Goldberg, S. B. (1992), *Dispute resolution: negotiation, mediation, and other processes*, Boston, Little, Brown, cop., 2nd ed.

Gottheil, Julio y Schiffrin, Adriana (COMP.), *Mediación: una transformación en la cultura*, Editorial Paidós, 1ra. Edición, Buenos Aires 1996.

Grover Duffy, K., Grosch, J. W. y Olczak, P.V., "La mediación y sus contextos de aplicación", Editorial Paidós, Barcelona 1996, (Community mediation. A handbook for practitioners and researchers, New York 1991).

Highton, Elena I. y Álvarez, Gladys S., "Mediación para Resolver Conflictos" Editorial AD - HOC, 1ra. Reimpresión, Buenos Aires, 1998.

Huertas Bartolomé, T. (1991), *Mediación mercantil en el ordenamiento laboral*, Tecnos, Madrid.

Kolb, Deborah M. y Asociados, "Cuando hablar da resultado. Perfiles de mediadores", Editorial Paidós, Buenos Aires 1996, (When talk Works. Profile of Mediators, San Francisco 1994).

Malaret, Juan, "Manual de Negociación y Mediación", Editorial Colex, 3ra. Edición Madrid 2003.

Mnookin, Robert H.; Peppet, Scout R.; Tulumello, Andrew S., "Resolver conflictos y Alcanzar la Paz", Editorial Gedisa, S. A., Barcelona 2003, 1ra. Edición, (Beyond Winning, 2000).

Moore, C. W. (2006), *The Mediation process: practical strategies for resolving conflict*, San Francisco, Jossey-Bass, cop., 3rd ed. rev.

Picker, Bennet G., "Guía práctica para la mediación. Manual para la resolución de conflictos comerciales", Editorial Paidós, Argentina 2001, ((Mediation Practice Guide: a Handbook for Resolving Business Disputes, Maryland 1998).

Sáez Valcarcel, R. / Ortuño Muñoz, P. (2007), *Alternativas a la judicialización de los conflictos: la mediación*, Consejo General del Poder Judicial, Centro de Documentación Judicial, Madrid.

Singer, L. S. (1996), *Resolución de conflictos: Técnicas de actuación en los ámbitos empresarial, familiar y legal*, Paidós, Barcelona.

Touzard, Hubert, "La mediación y la solución de los conflictos", Editorial Herder, Barcelona 1981, (La médiation et la résolution des conflits, Francia 1977).

Ury, William L., "Alcanzar la Paz", Editorial Paidós, 1ª. Edición, Barcelona 2005, (Getting to peace Transforming Conflict at Home, at Work and in the World, Londres 1999).

Ury, William L., "Supere el NO", Editorial Gestión 2000, Barcelona 2005, (Getting Past NO, 1991).

