



**BOLETÍN NOTICIAS mediaICAM**

<b>I. NOVEDADES Y COMUNICACIONES .....</b>	<b>2</b>
DERECHO COLABORATIVO .....	2
FORMACIÓN EN NEGOCIACIÓN HARVARD. mediaICAM-HABITUS .....	3
<b>II. NORMATIVA.....</b>	<b>4</b>
LEY 4/2017, DE 19 DE ABRIL, POR LA QUE SE MODIFICA LA LEY 1/2011, DE 28 DE MARZO, DE MEDIACIÓN DE CANTABRIA .....	4
REGLAMENTO DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO SOBRE LA MARCA DE LA UNIÓN EUROPEA.....	5
<b>III. FORMACIÓN EN MATERIA DE MEDIACIÓN .....</b>	<b>5</b>
<b>IV. TE PUEDE INTERESAR.....</b>	<b>9</b>
1. MEDIACIÓN EN LA 76 <sup>a</sup> FERIA DEL LIBRO DE MADRID .....	9
2. OPEN SPACE “FUTURO DE LA MEDIACIÓN/FUTURO DE LA SOCIEDAD” .....	10
3. BIBLIOGRAFÍA.....	11
<b>V. ENCUESTA SOBRE FORMACIÓN EN MATERIA DE MEDIACIÓN ..</b>	<b>11</b>



A continuación os adjuntamos información relativa a mediación, legislación y normativa, novedades y comunicaciones del Centro y la formación en esta materia, correspondiente al mes de **MAYO DE 2017**.

## **I. NOVEDADES Y COMUNICACIONES**

### **DERECHO COLABORATIVO**

Desde el Centro de Resolución de Conflictos del Colegio, **mediaICAM**, estamos convencidos de la necesidad de contribuir a la definitiva implantación del **Derecho Colaborativo** en Madrid. Esta disciplina se entiende como una nueva forma de ejercicio de la profesión de Abogado en la que a través de acuerdos con el cliente se excluye la vía judicial para la resolución de un conflicto y se colabora con la parte contraria para la consecución de un acuerdo.

La práctica colaborativa está muy desarrollada en el ámbito del conflicto familiar, y cada vez más en el campo del derecho civil, mercantil y laboral. Los elementos básicos del Ejercicio Colaborativo son, la exclusión de la vía judicial, la colaboración de las partes y sus abogados y el diseño del procedimiento por los abogados con la participación en su caso de otros profesionales neutrales tales como mediadores, psicólogos, asesores fiscales, coaches u otros profesionales.

Ponemos a vuestra disposición la formación de calidad necesaria para poder incorporarse a un futuro panel de abogados colaborativos y expertos neutrales (mediadores), y a las asociaciones creadas bajo los estándares de la *International Academy of Collaborative Professionals (IACP)*. La formación está dirigida y coordinada por la Universidad Carlos III en colaboración con la Asociación de Derecho Colaborativo de Madrid y **contará con precios bonificados para todos los mediadores de mediaICAM**.

La promoción de las prácticas colaborativas, objetivo también del Consejo General de la Abogacía incorporado en su Plan estratégico 2017-2020, se presenta como una oportunidad de crecimiento profesional a través de la incorporación de esta nueva forma de ejercicio, -exponente de una gestión y resolución adecuada de conflictos como alternativa al proceso judicial-, que pone especialmente en valor la importante función de apoyo y asesoramiento de los abogados a través de su participación en un proceso de negociación basada en intereses, todo ello potenciado por la colaboración interprofesional con expertos neutrales, entre los que destacamos el papel de los mediadores

[Para más información sobre Derecho Colaborativo pincha aquí](#)

[Para informarte sobre el Programa de formación en Derecho Colaborativo pincha aquí](#)

[Para visualizar el programa detallado pincha aquí](#)



[Para acceder al boletín de inscripción en el Programa de formación en Derecho Colaborativo pincha aquí](#)

## FORMACIÓN EN NEGOCIACIÓN HARVARD. **mediaICAM-HABITUS**

Según avanzamos en nuestra vida y en nuestra profesión nos encontramos con situaciones cada vez más complejas que requieren de un espectro más amplio de habilidades comunicacionales y de técnicas negociación. Esta afirmación es particularmente cierta para los abogados. Máxime en un entorno en el que los tiempos operacionales de los diferentes agentes socioeconómicos se han reducido y donde las relaciones y la colaboración entre ellos es cada vez más importante.

El modelo tradicional de resolución de conflictos no satisface las necesidades de una sociedad cada vez más acelerada e interconectada. Los clientes del sector jurídico demandan, cada vez más, soluciones más rápidas, económicas, sofisticadas y *ad hoc*.

Para poder ofrecer un servicio de esta clase ha de hacerse mayor hincapié en los diferentes métodos alternativos de solución de conflictos y en particular, en el denominador común a todos ellos, **la negociación**.

Es por ello que el Colegio de Abogados de Madrid a través de su Centro de Resolución de Conflictos, **mediaICAM**, inicia una línea de colaboración con Habitus Incorporated que permitirá poner a disposición de todos sus colegiados una formación necesaria de altísima calidad con un precio asequible.

Esta propuesta formativa tiene por objetivo dotar a los abogados de las habilidades y herramientas necesarias para dominar el arte de la negociación basada en intereses.

La abogacía es una profesión muy expuesta a la negociación. Y puede que, en parte, como consecuencia de ello, se haya percibido tradicionalmente a las habilidades de negociación más como una herramienta práctica a desarrollar con el ejercicio de la profesión y la experiencia, que como una competencia básica más del abogado, de las que requieren estudio y entrenamiento. Ello hace que lo normal sea que cada profesional desarrolle un estilo propio, un repertorio de habilidades comunicacionales/negociadoras en base a su experiencia. Desafortunadamente, se ha constatado que sin formación, dicho estilo se basa en respuestas intuitivas, más o menos eficientes. Y ello proporciona, en el mejor de los casos, una serie de resultados inconsistentes.

En un entorno cada vez más competitivo y sofisticado dejar valor sobre la mesa en cada negociación o no ser capaz de atender a las nuevas necesidades de los clientes, por no contar con las herramientas necesarias para ello, es un lujo que en el largo plazo puede salir muy caro.

Esta propuesta formativa busca dotar a los juristas del conocimiento teórico práctico necesario para convertirse en expertos negociadores. Ello les permitirá no sólo ofrecer un mejor y más amplio servicio a sus clientes, sino también mejorar la comunicación y cohesión interna en sus propios despachos.

Para conseguirlo se utilizarán los marcos teóricos más novedosos, procedentes de las escuelas de negocio y derecho más prominentes del mundo.



Mediante presentaciones teóricas cortas, rol-plays, ejercicios y simulaciones, los participantes aprenderán experimentando en primera persona la efectividad de las técnicas propuestas, en un entorno libre de riesgo.

Adquirir habilidades de comunicación efectiva requiere cambiar la respuesta habituada en situaciones difíciles o de stress. En este curso no sólo se examinarán **las mejores prácticas en negociación, comunicación efectiva, persuasión y gestión emocional**, sino que además se hará a través de una **metodología que potencia el cambio de comportamiento**. Ello permitirá a los participantes no sólo entender lo que han de hacer para negociar con eficacia, sino también integrar esas nuevas habilidades de manera efectiva a su repertorio habitual.

A través de la comprensión de nuestro funcionamiento como seres altamente emocionales y mediante la aplicación de las herramientas propuestas, los participantes ampliarán su repertorio de habilidades consiguiendo ser negociadores más efectivos y persuasivos. El curso **tendrá un impacto positivo**, no solo en su **esfera profesional** sino también **en la personal**.

Al finalizar el curso los participantes podrán aplicar las herramientas aprendidas para, entre otras cosas:

- **Identificar mejor las necesidades del cliente** lo que permitirá hacer propuestas de valor más persuasivas.
- **Mejorar la interacción con clientes** consiguiendo relaciones más estables y duraderas.
- Llegar a **acuerdos de más valor** dejando siempre a salvo la relación con la otra parte.
- Ofrecerse al mercado como profesionales con formación en negociación colaborativa, **útil para la representación del cliente en procesos de mediación**.
- **Sofisticar sus estrategias procesales**. El mayor conocimiento de la negociación permite una estrategia procesal en litigación más sofisticada con el análisis cambiante de los BATNAS durante el proceso.
- Tener una **mejor y más fluida comunicación interna** en el despacho.

## II. NORMATIVA

### **LEY 4/2017, DE 19 DE ABRIL, POR LA QUE SE MODIFICA LA LEY 1/2011, DE 28 DE MARZO, DE MEDIACIÓN DE CANTABRIA.**

El pasado 12 de mayo se publicó en el Boletín Oficial del Estado la [Ley 4/2017, de 19 de abril, por la que se modifica la Ley 1/2011, de 28 de marzo, de Mediación de Cantabria](#), norma aprobada para adaptar la ley de 2011 a la normativa vigente, en particular tras la entrada en vigor de la Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles.



## REGLAMENTO DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO SOBRE LA MARCA DE LA UNIÓN EUROPEA

Continuando con el proceso de aprobación del [proyecto de reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la marca de la Unión Europea](#), el pasado 10 de mayo se aprobó otro borrador del texto. El objeto principal de esta norma será crear un régimen de la Unión sobre marcas que confiera a las empresas el derecho de adquirir, de acuerdo con un procedimiento único, marcas de la Unión que gocen de una protección uniforme y que produzcan sus efectos en todo el territorio de la Unión.

No obstante se pretende facilitar que los litigios que en este campo puedan surgir, se resuelvan de manera amistosa, rápida y eficiente, confiando a la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea, que se prevé crear, el establecimiento de un centro de mediación cuyos servicios pueda utilizar cualquier persona con el fin de conseguir la resolución amistosa por mutuo acuerdo de litigios relacionados con marcas de la Unión y dibujos y modelos comunitarios.

Se plantea en el artículo 170 del proyecto de Reglamento que la Oficina alcance establecer un Centro de mediación, de modo que, cualquier persona física o jurídica pueda hacer uso de los servicios del Centro de forma voluntaria, con el fin de resolver de forma amistosa las controversias por mutuo acuerdo.

Las partes recurrirán a la mediación mediante una petición conjunta, que únicamente se considerará presentada una vez que se haya abonado la tasa exigida. Se requerirá a las partes a nombrar conjuntamente a un mediador de una lista, que haya declarado que domina la lengua de la mediación de que se trate. En caso de que las partes no nombrén a un mediador en el plazo de 20 días a partir del requerimiento, se considerará que la mediación ha fracasado. Las partes convendrán con el mediador las disposiciones detalladas de la mediación en los acuerdos de mediación.

El mediador concluirá los procedimientos de mediación en cuanto las partes alcancen un acuerdo, o una de ellas declare que desea poner fin a la mediación o el mediador establezca que no han conseguido alcanzar un acuerdo. El mediador lo comunicará a las partes y a la instancia pertinente de la Oficina en cuanto se concluyan los procedimientos de mediación. Los debates y las negociaciones producidos en el marco de la mediación serán confidenciales para todas las personas implicadas, en particular para el mediador, las partes y sus representantes.

La mediación se realizará en una de las lenguas oficiales de la Unión convenida entre las partes. En caso de que la mediación se refiera a litigios pendientes ante la Oficina, la mediación será realizada en la lengua de los procedimientos de la Oficina, salvo que las partes lo convengan de otro modo.

### III. FORMACIÓN EN MATERIA DE MEDIACIÓN



Los cursos y talleres de formación presenciales, semipresenciales y, como novedad en este año, e-learning, que **mediaICAM** tiene programados, son los siguientes:

## **TALLERES TUTORIZADOS DE MEDIACIÓN**

Talleres destinados a un **número muy limitado de alumnos** para que **todos ellos** sean **tutorizados**. Los participantes afianzarán y mejorarán sus conocimientos y destrezas a la hora de practicar la mediación.

### **Taller tutorizado de mediación de conflictos en accidentes de circulación** **Información e inscripción**

En el ámbito de la circulación pueden surgir multitud de conflictos de gran complejidad, dada la diversidad de relaciones entre los posibles agentes implicados, siendo necesario disponer de unos conocimientos sólidos que capaciten a los mediadores para intervenir con rigor y calidad en aquellos casos que les puedan surgir.

### **Taller tutorizado de comedación** **Información e inscripción**

Existe la posibilidad de que una mediación se lleve a cabo por varios mediadores, normalmente dos, que deberán formar un equipo de trabajo unitario. Esta forma de trabajar aporta grandes beneficios a la mediación, pues se comparten habilidades, se eliminan posibles malos hábitos y permite manejar la mediación de una manera más flexible y cómoda. Ahora bien, se necesita saber cuándo es conveniente acudir a la comedación, cómo preparar las sesiones y diseñar las estrategias de intervención de manera conjunta.

### **Taller tutorizado sobre la sesión informativa en mediación** **Información e inscripción**

Para realizar eficazmente una sesión informativa no solo se necesita el conocimiento teórico de las herramientas y técnicas de mediación, sino tener la capacidad para ponerlas en práctica y adecuarlas a la naturaleza del caso y al perfil de las partes.

### **Taller tutorizado de mediación de conflictos intergeneracionales** **Información e inscripción**

Entre distintas generaciones pueden surgir multitud de conflictos dada la diversidad de relaciones entre las posibles partes de la mediación, siendo necesario disponer de conocimientos que capaciten a los mediadores para intervenir con calidad en los casos que puedan surgir.

### **Taller tutorizado de mediación de conflictos en la propiedad intelectual** **Información e inscripción**

En el ámbito de la propiedad intelectual pueden surgir multitud de conflictos de gran complejidad, dada la diversidad de relaciones entre los posibles agentes implicados, siendo necesario disponer de unos conocimientos sólidos para intervenir con rigor en aquellas mediaciones que les puedan surgir.



## CURSOS DE ENTRENAMIENTO EN MATERIA DE MEDIACIÓN

Cursos de entrenamiento práctico en mediación dirigidos a mediadores que cuenten con formación previa y acreditable en materia de mediación y deseen elevar su nivel de capacitación práctica en las materias indicadas en cada uno de estos cursos (dinámicas, role playing,...).

[Curso de entrenamiento en mediación de conflictos hipotecarios](#)  
[Información e inscripción](#)

[Curso de entrenamiento en mediación de conflictos vecinales](#)  
[Información e inscripción](#)

[Curso de entrenamiento en mediación de conflictos escolares](#)  
[Información e inscripción](#)

[Curso de entrenamiento sobre cómo manejar la interculturalidad en la mediación](#)  
[Información e inscripción](#)

[Curso de entrenamiento en mediación en situaciones asimétricas](#)  
[Información e inscripción](#)

## TALLERES DE FORMACIÓN CONTINUA DEL MEDIADOR

Talleres prácticos dirigidos a mediadores que cuenten con formación previa y acreditable en materia de mediación y deseen afianzar sus conocimientos y destrezas especializándose en la mediación de conflictos indicados en cada uno de estos talleres.

[Cómo gestionar conflictos usando LEGO en la mediación](#)  
[Información e inscripción](#)

[Confección de actas y documentos en la mediación](#)  
[Información e inscripción](#)

[Aspectos motivacionales en mediación.](#)  
[Cómo abordar las resistencias a la participación en el proceso](#)  
[Información e inscripción](#)

[Cómo realizar una mediación con abogados de parte](#)  
[Información e inscripción](#)

## CURSOS DE HABILIDADES

[Comunicación no verbal y detección de la mentira aplicada al profesional y a la mediación](#)  
[Información e inscripción](#)

La mayor parte de cuanto comunicamos es a través del comportamiento no verbal.



Entenderlo e interpretarlo adecuadamente es de gran importancia para los mediadores, toda vez que una de sus funciones primordiales es, precisamente, facilitar la comunicación entre las partes. En cuanto a la detección de la mentira, es una materia de gran interés para multitud de profesionales, entre ellos quienes se dedican a la gestión de los conflictos, dado que tomar decisiones en base a engaños o apreciaciones no veraces, tarde o temprano deriva en la ineficacia de los acuerdos que se puedan suscribir.

**Curso de negociación HARVARD. Herramientas imprescindibles para la abogacía y la mediación del presente y del futuro**  
[Información e inscripción](#)

Adquirir habilidades de comunicación efectiva requiere cambiar la respuesta habituada en situaciones difíciles o de stress. En este curso no sólo se examinarán las mejores prácticas en negociación, comunicación efectiva, persuasión y gestión emocional, sino que además se hará a través de una metodología que potencia el cambio de comportamiento. Ello permitirá a los participantes no sólo entender lo que han de hacer para negociar con eficacia, sino también integrar esas nuevas habilidades de manera efectiva a su repertorio habitual.

**PNL: Programación neurolingüística aplicada al profesional y a la mediación**  
[Información e inscripción](#)

La comunicación es la base de la mediación. Saber comunicar es imprescindibles para trazar los puentes de entendimiento que la mediación requiere. La PNL como arte y ciencia de la comunicación, nos invita a tomar conciencia de nuestra forma de comunicar y ser más eficaces en el manejo de la creación de conversaciones poderosas.

**La creatividad y la improvisación como herramienta en la mediación**  
[Información e inscripción](#)

Dentro de las habilidades del mediador estará el fomentar la creatividad de las partes a la hora de desbloquear situaciones, así como la capacidad de improvisar sobre los cambios de discurso o actitud de las partes, ya que, en la búsqueda de soluciones creativas, los mediadores deben manejar con soltura y decisión la improvisación, recurriendo a habilidades no estándar que se acomoden mejor al conflicto concreto que tienen delante.

## OTROS CURSOS

**Abogados, mediación y deontología**  
[Información e inscripción](#)

El curso, de enfoque práctico, está dirigido tanto a letrados como a mediadores que participen en procedimientos de mediación de los regulados por la ley 5/2012 de mediación en asuntos civiles y mercantiles, identificando y analizando las respectivas normas reguladoras de su actuación.



## CURSOS E-LEARNING EN MATERIA DE MEDIACIÓN

Como novedad, en este trimestre se ofrecen dos cursos e-learning en los que tan sólo se realizará de forma presencial un juego de simulación. Estos cursos, diseñados por Dispute Management, S.L. e impartidos con la metodología DIMA Trainig proporcionarán al alumno el conocimiento de las principales técnicas e intervenciones de mediación, el aprendizaje de la gestión de emociones y comportamientos difíciles y los elementos esenciales de la mediación empresarial

### Técnicas e intervenciones en mediación

[Información e inscripción](#)

### El conflicto y su resolución en mediación

[Información e inscripción](#)

### Derecho de la mediación civil y mercantil

[Información e inscripción](#)

### Aspectos y etapas del proceso de mediación

[Información e inscripción](#)

## INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Para realizar tu inscripción en cualquiera de nuestros cursos de mediación o conseguir mayor información sobre los mismos, tan sólo tienes que pinchar en los links indicados en cada curso o en el siguiente enlace mediante el que accederás a toda la formación en materia de mediación que se encuentra programada:

[Cursos de formación en materia de mediación](#)

Quedamos a tu disposición en **mediaICAM** para facilitarte toda la información que necesites relativa a formación en mediación.

## IV. TE PUEDE INTERESAR

### 1. MEDIACIÓN EN LA 76<sup>a</sup> FERIA DEL LIBRO DE MADRID

**mediaICAM**, en colaboración con la asociación PACTUM y otras asociaciones y entidades distinguidas por la promoción y difusión de la mediación, participa en la **76 Feria del Libro de Madrid** (Parque del Retiro de Madrid desde el **26 de mayo al 11 de junio**) para acercar a los ciudadanos la gestión positiva y pacífica de los conflictos. Las diferentes acciones que se están llevando a cabo son:

1. Distribución gratuita de “**Cuentos de Mediación II**” en la Casetas de Editorial REUS (nº 262).

Accede a la edición en formato PDF de los [CUENTOS DE MEDIACIÓN](#)



2. **Divulgación de la mediación** a cargo de mediadores voluntarios de las diferentes asociaciones e instituciones participantes en el proyecto en la Caseta de Editorial REUS (nº 262).

Por otra parte, han tenido lugar el 29 y el 31 de mayo, diferentes actividades divulgativas gratuitas en la **Biblioteca Pública Municipal Eugenio Trías- Casa de Fieras** (Paseo Fernán Núñez, 24 para niños, jóvenes y adultos.

Más información en [www.mediaicam.es](http://www.mediaicam.es)



## 2. OPEN SPACE “FUTURO DE LA MEDIACIÓN/FUTURO DE LA SOCIEDAD”

El próximo 30 de junio se va a celebrar en el Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid un Open Space sobre mediación, dirigido a profesionales de la mediación, y donde se creará un espacio abierto para la reflexión y el debate, y una llamada a la acción para la puesta en práctica de las conclusiones obtenidas.

El objetivo del Open Space será conseguir, de un grupo extenso de personas y un mínimo de tiempo, las mejores ideas sobre un gran tema, que en este caso será “*Futuro de la mediación. Futuro de la sociedad*”.



Se propondrán temas concretos sobre el tema general objeto de la convocatoria. En primer lugar habrá una fase de pensamiento, en la que existirán tantos espacios de reunión como reuniones simultáneas se pretenda tratar, y se trabajará para que el debate y el pensamiento se centren en el tema propuesto y se cumpla el tiempo establecido. Asimismo recogerán las conclusiones a las que el grupo llegue.

En segundo lugar, se realizará una puesta en común, donde se ponen en común las conclusiones a las que se han llegado en los diferentes grupos. En tercer lugar, todos los asistentes decidirán sobre qué tema se sienten expertos y asistirán al grupo que tratará el tema en cuestión con las conclusiones que se ha llegado en la fase de pensamiento.

### 3. BIBLIOGRAFÍA.

**Título:** The Mediation Handbook: Research, Theory and Practice

**Autor:** Alexia Georgakopoulos

**Editorial:** Routledge

**Fecha:** 2017

#### Reseña Bibliográfica

Este libro, de título "*The Handbook of Mediation*", es obra de Alexia Georgakopoulos, Doctora, Directora del Instituto de Resolución de Conflictos y Comunicación, es una experta a nivel mundial en el ámbito de la resolución de conflictos y comunicación con dos décadas de experiencia en este campo.

En esta obra se reúnen a los expertos más relevantes en los campos relativos a la paz, justicia, derechos humanos y resolución de conflictos, y se muestra la mediación como una herramienta diseñada para poder ser aplicada a todo tipo de ámbitos, como son las relaciones, organizaciones, instituciones, comunidades, conflictos medioambientales y conflictos interculturales e internacionales. En su contenido se encuentra la teoría, investigaciones y las mejores prácticas para aportar al lector una visión clara sobre la mediación.

### V. ENCUESTA SOBRE FORMACIÓN EN MATERIA DE MEDIACIÓN

A la vista del interés que la formación en mediación y otros métodos alternativos de resolución de conflictos continua suscitando, os comunicamos que mediaICAM tiene intención de continuar, como lo ha hecho hasta ahora, ofertando nuevos cursos de formación en materia de mediación, tanto en aspectos generales, herramientas y habilidades, ADR, como en especialidades por materias, tales como familia, civil y



mercantil, penal y penitenciario, laboral, social y comunitaria, sanitaria, etc.

Por ello, por si fuera de tu interés formarte en Mediación a través de alguno de estos cursos impartidos por el ICAM (\*), queremos pedir tu colaboración y que nos lo hagas saber, bien accediendo a una breve encuesta a través del siguiente link [ENCUESTA](#) o haciendo llegar un correo electrónico dirigido a [formacion.mediaicam@icam.es](mailto:formacion.mediaicam@icam.es), indicando expresamente el curso o cursos de tu interés así como el horario y lugar de celebración del mismo (mañanas, tardes o fines de semana; Sede del ICAM, delegación sur del ICAM (\*\*)) con el fin de poder conocer la demanda de formación en mediación.

Agradeciendo por anticipado vuestra colaboración, quedamos a vuestra disposición en **mediaICAM** para facilitaros toda la información que preciséis relativa a formación en mediación.