

“Kus karibi Nicaragua sauni yak indian dawak muih sasani sulani balna
ramhnina kidika nininglauwi Tania yak dukiwa” Prunitiktu
URACCAN – CISP- CEDEHCA

**MA PAKI MUIHNI BALNA KARAK TRABIL BALNA LAIHWI
TALWI BARANGNIN KULNI SUMALWA AS**



**TRABIL KIDI DAWAK AMPUT BARANGNIN
2**

Supa wainiku 2006

Autores
Victor manuel del Cid Lucero
Leonel Marín Benítez
Leyla Morales

Traducción:
Eloy Frank

Diagramación:
Francisco Saballos

Ilustraciones:
Margine Bonilla

CONTENIDO

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	5
TEMA 1: A QUÉ LLAMAMOS CONFLICTO..	6
Ejercicio # 1	6
Se distinguen cinco tipos de conflicto: .	8
Si el conflicto es vivido como natural:...	10
Si el conflicto es vivido como malo:	10
Creencias y actitudes acerca del conflicto:	10
Cuando el conflicto ocurre	10
La respuesta: ¿qué hacemos cuando ocurre el conflicto?.....	10
Consecuencias positivas o negativas:..	10
Cambiando el patrón	10
Escalada y desescalada del conflicto: .	12
TEMA 2: ELEMENTOS DEL CONFLICTO	14
Las personas:	14
El proceso:	14
Problema:	16
Ejercicio # 2	16
Fases para la gestión de conflicto	16
Modos de encarar conflictos	20
Tipos de estrategias de defensa	28
Estrategias de Negociación	28
Ejercicio # 3	32
TEMA 3: NEGOCIACIÓN	34
Mediación.....	40
Ejercicio # 4	40
Tipos de mediación	44
Mediación previa	44
Mediación durante el proceso	48
Régimen transitorio	48
Actitud del mediador.....	50
Premisas básicas para una mediación eficaz	50
Ejercicio # 5	50
Mirada mediadora	52
Escucha activa	52
TEMA 4: ETAPAS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN	52

SUMALWA TUNAN

TRABIL KIDI DAWAK AMPUT BARANGNIN. 5	
SUMALWA TUNAN 1:	
AIS DINI YAK TRABIL AS KI ATDI.....	7
Yamnín # 1	7
Trabil satni balna kidi singka bangki:	9
Trabil kidika di as nining kalahwa dini as kapat kat:	11
Tranibil kidika di as dutni kapat talna kat:	11
Trabil as nining yak ais kulda kidi dawak yamda kidi:.....	11
Tranibil kidi kalahwa taimni.	11
Yul ramh kidi: Trabil as kalahwa taimni kat ais yamdi?	11
Di kalahwarang balna yamni awaskat dutnini balna bik:.....	11
Niningh yamwa dini balna kidika satuk kalwa.....	11
Trabil makau dawi sau kau:.....	13
SUMALWA TUNA 2: TRABIL PAS KAU DI BANG KIDIKA	15
Mui balna:.....	15
Yamwi kiunin balna:.....	15
Tranibil kidi:.....	17
Wark yamnín # 2	17
Trabil as barangnin tani balna	17
Trabil balna kidika amput ninig kau yaklaunin kidi	21
Amput nining kau kalbaunin satni as	29
Yulbauwi kiunin tani satni balna	29
Wark yamnín # 3	33
YULNI TUNA 3: KALPAKWI YULBAUWI TALNIN	35
Mediación (kulnin lani aslah kau di balna barangnin)	41
Yamwnin warkni # 4	41
Trabil barangnin (Mediacion) satni.....	45
Tanit kau laihwi talwa	45
Yulbauwi atalwi kaina karang yak.....	49

TEMA 5: PAUTAS A TENER EN CUENTA EN LA NEGOCIACIÓN	56
Separe la gente del problema	56
Algunos puntos que le ayudarán al momento de la negociación.....	56
Ejercicio # 6	56
TEMA 6: VARIABLES DE LA NEGOCIACIÓN	58
TEMA 7: CARACTERÍSTICAS Y OBJETIVOS DE LA MEDIACIÓN	62
Características de la mediación	62
Objetivos de la mediación	62
Evasión	62
Arbitraje	62
Ejercicio # 7	62
Juicios arbitrales	64
Clases de arbitramentos	66
Las ventajas de la mediación y el arbitraje	66
BIBLIOGRAFÍA	68
GLOSARIO	68

Sirihni laihwi talna lani kidi	49
Pasyak kawi laihwi talwa muihni lani amput kidi	51
Yulbauwi barangwi kiunin kidika kulna nuhni as, as.....	51
Yamnini #5.....	51
Laihwi talwi barangni kulnin lani.....	53
Yamni dakana atnin.....	53
YUL TUNAN 4 : KALPAKWI YULBAUWI YAMWI KIUNIN LANI SATNI AS.	53
YULNI TUNAN 5: YULBAUWI KIWA BALNA PASYKA AMPUT YAMWI KIUNIN TANI KIDIKA	57
Muih balna kidika trabil paskaupak sait kau yaktah.....	57
Muih balna karak yulbauta sakman taimni kat di as as kulnam yak duman kidi	57
Yamnini #6	57
YULNI TUNAN 7: DI PAYAK KAWI TUNAN DUNIN TANNIKA BALNA KIDI DAWAK KULNA TANI KIDI	63
Di payak kawi tunan dunin tanni balna	63
Di payak kawi tunan dunin kulnin tani balna	63
Trabil kanin awas	63
Ramhni kat talnin	63
Yamnini #7	63
Lâ yulna ramhni kat lakwi talwa.....	65
Ramhni lakwi talwa satni balna	67
Di payak kawi tunan dunin kidi dawak lani lakwi talyan kidi ais parasnini sakkidi.	67
ANKAUPAK WALWI YAKNA KIDI (Bibliografía)	69
TUHNI KAU YULNI BALNA LÂIH YAKNA (Glosario)	69

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

General:

- Ofrecer un marco teórico conceptual actual sobre la temática de las metodologías de capacitación para el análisis, la comprensión, la reflexión y la aplicación en su práctica profesional que le permita una posición crítica.
- Que las y los participantes se apropien de los conceptos, del uso y manejo de las diferentes metodologías de capacitación para que los puedan usar en su vida profesional.

Específicos:

- Brindar a las y los participantes las metodologías, técnicas, habilidades que deben poseer como capacitadores o facilitadores.
- Proveer a las y los participantes de los diferentes métodos de instrucción a utilizar en procesos de capacitación.
- Identificar los diferentes estilos de aprendizajes de las personas participantes en el grupo intercambiando sus experiencias.
- Establecer conclusiones y recomendaciones para la selección, elaboración y manejo de recursos didácticos en los procesos de capacitación.

TRABIL KIDI DAWAK AMPUT BARANGNIN

Kulna tani nunuhni:

- Yulni tannika nuhni kidika kalawak sumalwi kiwa kidika pasyak laihwi talwi libitwi yul kulwi talna atnin, amput praptis kau dukiunin kidika kaput bik warkni pani kau kulnin lani balna kidika yus yamwi kiuna karang.
- Muih ahal dawak yuyal balna kidika yulni tannika balna kidika yamni amanglalararang, sumalnin satni balna niningkawi kiwa kidika ma bani kau warknia yak yus yamwi uiwarang.

Kulna tani binina:

- Muih ahal dawak yuyal balna kua sins lani sumalwi uiwa kidika kalawak yamni amanglawi kiuna atnin kul sumalyang dawak tunan muihni kapat bik.
- Muih kul kawa bang yak amput sumalni sinsni lani satni kidika kalawah baisa yamni amanglalararang.
- Muih balna amput di lan kalwa yak satni mahni bang kidika talyakna atnin, sahyakna balna pasyak biri biri yulbauwi tatalwa taimni yak.
- Kul sumalwa balna yak di yus yamwarang balna kidika wal-yakwi dawki amput yamnin kidika lan kalwarang, amput saran laihnin kidika dawak amput di balna yamnn kidika bik.

EJERCICIO # 1

Elaboremos una lluvia de ideas a partir de las siguientes preguntas.

Partamos por preguntar a las personas participantes; ¿que entienden por conflicto? ¿Cuantos tipos de conflictos existen? ¿Se podría decir que una persona tiene conflictos con ella misma?



TEMA 1: A QUÉ LLAMAMOS CONFLICTO

Existen muchos significados para el término de conflicto los cuales se enumeran a continuación:

- “ Lucha sobre valores y aspiraciones a gozar de una posición, poder y recursos, en la que los objetivos de los oponentes consiste en neutralizar, herir o eliminar a sus rivales”.
- “como discrepancia entre dos o más personas”.
- “Es un proceso que se origina cuando una persona percibe que otra ha frustrado o está a punto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses”
- “Es una situación que se produce siempre que se dan actividades incompatibles”.

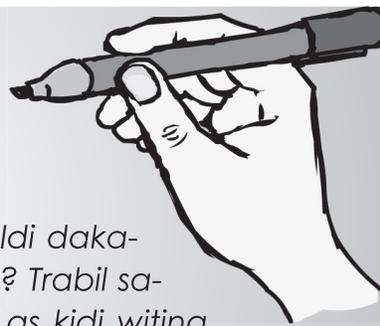


- “Es una lucha expresa entre al menos dos partes interdependientes que perciben que sus objetivos son incompatibles, sus compensaciones son reducidas y la otra parte les impide alcanzar sus objetivos”
- El conflicto intrapersonal , “es un estado al que accede un individuo cuando esta motivado para dar lugar a dos o mas respuesta incompatibles”

YAMNIN # 1

Yulwi dakawa balna kaupak yul sinsni lani mahni yakdanagh

Tunan bahdarang ki, Muih balna bang yakat yuldi daka-dana atnin, Ais amanglalawi trabil tannika kidika? Trabil satni yapak bang yah? Yulwi dakanin sip ki muih as kidi witing yakaun trabil dunin sip yah?



SUMALWA TUNAN 1: AIS DINI YAK TRABIL AS KI ATDI

Trabil yulni kidika tannika mahni bangki, kidika pasyak as taldarang ki:

- Parasni as dunin, di as wing kalnin awaskat, kuihnin kulwa dini as munah wark as yamni dunin, kidika pasyak muih nining kau bang kidika kulnin duduwa kidi laiwhatnin, dalam kalanin awaskat waihnila kau dispamnin.
- “Muih bu awaskat dakni as karak kal bilna as”
- Angkat talwak di yamnin kulwa kidika, muih uk yaklauwi daukalnin awaskat dakpamnin kulwa taimni tranibil kidi kalahwi.
- Angkat mani, kal uduhna satni yayamwak kulnin lani nining kau bang taimni yak tranibil kidika kalahwi.



- Kalbauna satni as ki, kidika laih muih dakni bu karak angkat tatalwak kulninna lani kidi satuk dawak kuihnin kulwa kidika sip duwas kat, kaput dakni uk kidika dawak witing dunin dai kidika duwas taimni trabil kidika kai kalahwi.
- Muih bu pasyak trabil kidika: Kidika laih muih as kulnin dutni a awaskat kulni daukalna sak kat yulbuawa kidika kulnin dutni karak yamwa taimni kalahwi.

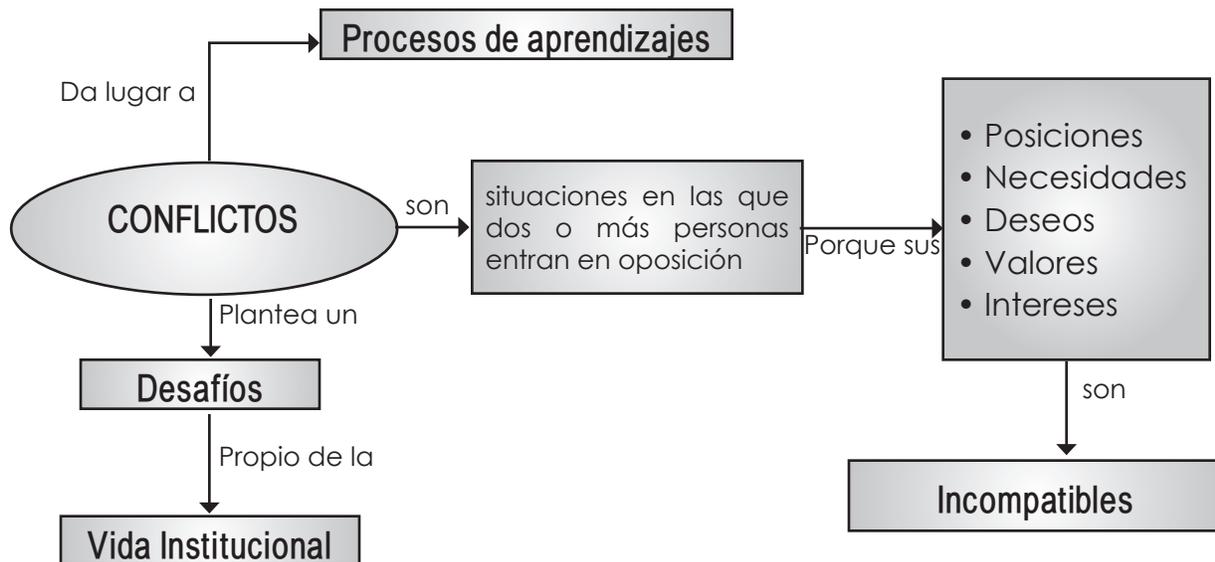
Los conflictos son situaciones en la que dos o más personas entran en oposición o desacuerdo porque sus posiciones, intereses, necesidades, deseos o valores son incompatibles o son percibidos como incompatibles. En ellos juegan un papel importante los sentimientos y las emociones.

Se distinguen cinco tipos de conflicto:

1. Intrapersonal, dentro de la persona
2. interpersonal, entre personas
3. intragrupo, dentro de un grupo

4. intergrupos, entre grupos
5. internacional, entre naciones

La relación entre las partes en conflicto puede salir robustecida o deteriorada en función de cómo sea el proceso de resolución del mismo. Dependerá de cómo se aborden los conflictos, el que estos puedan resultar positivos o negativos, destructivos o bien convertirse en una oportunidad para aprender más cerca de uno mismo y de los demás. Una oportunidad más para crecer como persona.



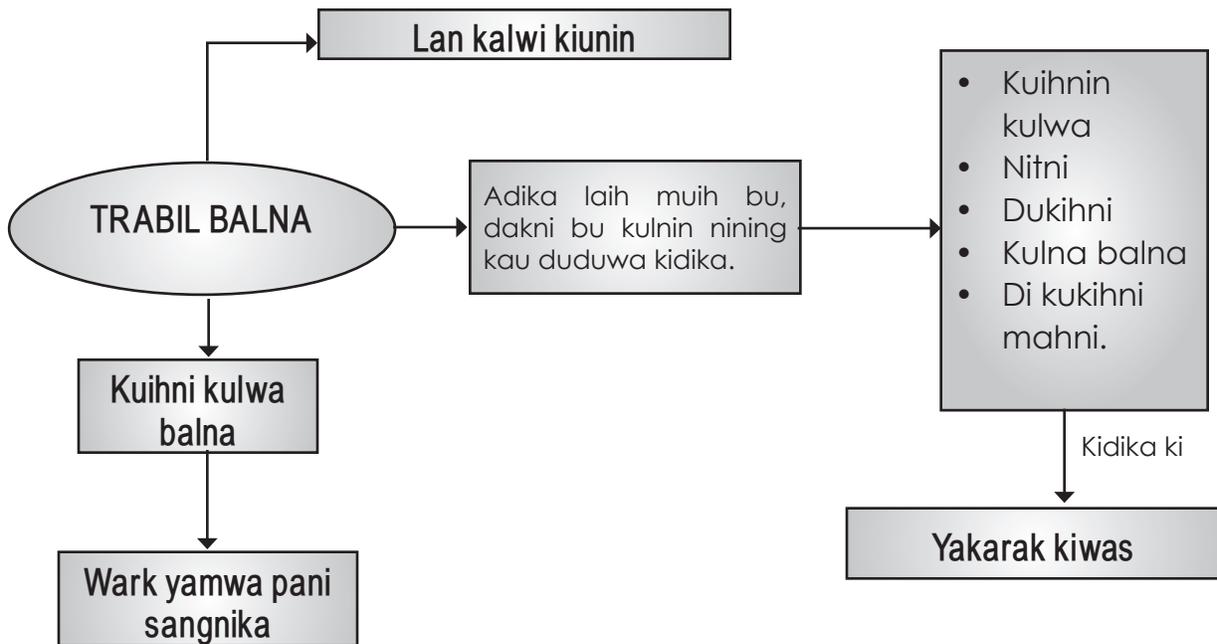
Trabil balna kidika kalahwi, mam-pat mani kat muih bu pasyka di yul-babauwa kidika, kulnin lani duduwa kidi kaput bik di yamnin kukulwa yak biri biri ning bang taimni, kaput bik nit duwa kidi, dukih kalawa balna kidika sat, sat taimni kat kalhwi, kidi pasyak kulni lani kidi talnin duwi.

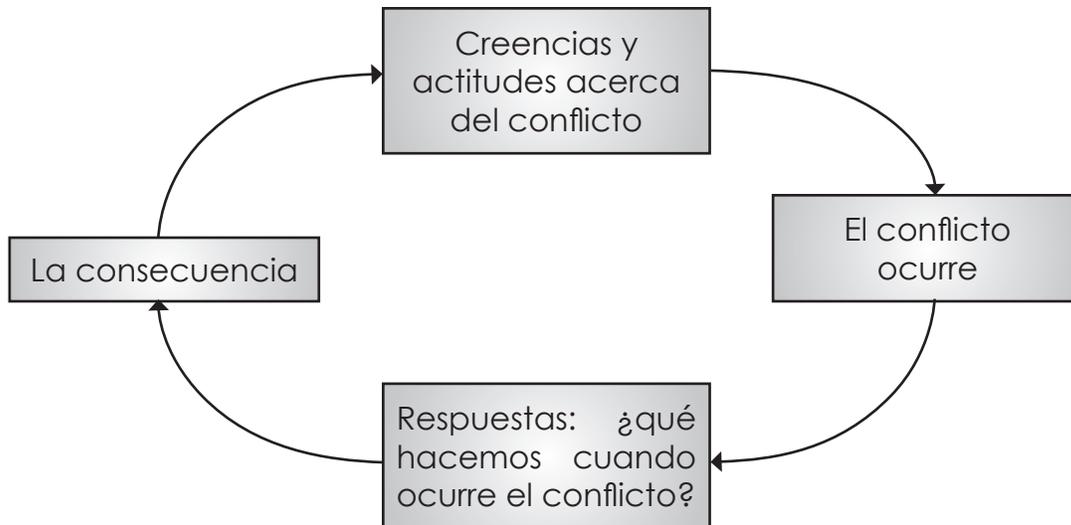
Trabil satni balna kidi singka bangki:

1. Muih mayang alas ma muihki kat.
2. Muih uk balna karak
3. Kal uduhna as pasyak.

4. Kal uduhna uk balna karak
5. Sau uk balna karak.

Muih kalbilwa bang kidika pasyak sip ki di bu kalahna atnin, as kidi parasni kalna atnin awaskat baises daukalnin bik. tannika laihi amput barangnin kulwa kidika karak talnin duwi. Amput laiwi tatalwarang kidi kaput sip barangnin awaskat dutni kalnin, yuldarang kat di balna baises daukalwi kiunin, kaput sip ki tranibil kidika munha biri, biri di as yamni lan kalna atnin, sans as ki muih kapat baraknin yak.





Si el conflicto es vivido como natural:

- Errar es humano, son oportunidades de crecer.
- Hay diferentes formas de percibir las cosas y diferentes formas de resolver las situaciones.
- Hay "tantas verdades como percepciones del tema"
- El problema lo tenemos por falta de información

Si el conflicto es vivido como malo:

- Cometer errores es malo.
- Cuando hay algún problema alguien tiene la culpa.
- Hay una sola "verdad" sobre una situación.
- El problema lo tenemos por la intención del otro.

1. Creencias y actitudes acerca del conflicto:

- Mensajes de nuestros padres, docentes
- la influencia de los medios de comunicación

- Nuestras propias experiencias. Afectan nuestro actuar ante los conflictos.

2. Cuando el conflicto ocurre

3. La respuesta: ¿qué hacemos cuando ocurre el conflicto?

- La respuesta es el punto en que actuamos. Está basada en nuestras creencias; y nos conducirá a las consecuencias.

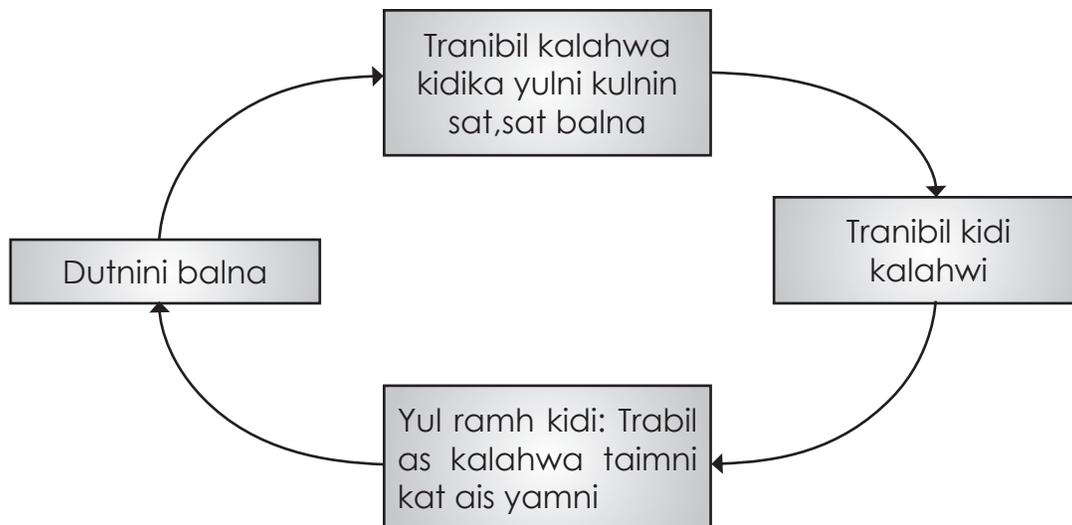
4. CONSECUENCIAS positivas o negativas:

- Las consecuencias harán que nuestras creencias sean más fuertes. El ciclo se mantendrá.

Cambiando el patrón

Para aprender del conflicto y cambiar el patrón de comportamiento, necesitamos:

1. Tomar conciencia
2. Buena disposición.



Trabil kidika di as nining kalahwa dini as kapat kat:

- Mistik kalahnin kidi muih dini as ki, sans as ki baraknin kapat yak.
- Di balna kidika satni bangki amanglanin dawak bik barangnin yak bik
- Yul ramh kidika mahni bangki, yulni tunan kapat.
- Tranibil kalahwa kidi yulni ramh kidi dis taimni.

Tranibil kidika di as dutni kapat talna kat:

- Mistik yamnin kidi di as dutni ki.
- Trabil as taimni muih as patni duwi.
- Trail as minit yal ramhni aslah sakki
- Traibil kidi dutni muih as patni yulni

1. Trabil as nining yak ais kulda kidi dawak yamda kidi:

- Papang dawak sumalyang yul mai sumalwa
- Wing kau dawak ulyakna balna kau di kalahwa balna
- Mayang alas di talnamayang kidika.

- Trabil as nining kau amput di yamda kidi.

2. Tranibil kidi kalahwa taimni.

3. Yul ramh kidi: Trabil as kalahwa taimni kat ais yamdi?

- Yulni ramh kidi trabil as nining yak amput di yamda kidi. Kulna lani duwa kidika mayang ais kulda kidi as ki; trabil as kau mai dukiwarang ki.

4. Di kalahwarang balna yamni awaskat dutnini balna bik:

- Kalahwarang dini balna kidika yamwak kulnin lani duda kidika baisesa parasi kalwarang. Taimni kidika ban ais yakat ki.

Nining yamwa dini balna kidika satuk kalwa.

Trabil as kaupak lan kalnin dawak bik amput mayangn kidika satuk satuk yamdi, Nitmayangna:

1. Yamni yul kulwi talnin.
2. Di yamni yak ridi atnin

3. Habilidades

1. Tomar conciencia

De las creencias y respuestas que perpetúan nuestro comportamiento negativo. La reflexión es un paso vital para ello. Esta puede llevarnos a nuevas ideas sobre nuestros sentimientos, reacciones y creencias. Desde este punto podemos empezar a identificar nuevas alternativas de respuesta al conflicto. Debemos saber que, aunque el conflicto es inevitable, no tiene porqué ser destructivo.

2. Buena disposición

El tomar conciencia solamente no es suficiente para un cambio de

patrón habitual de comportamiento ante conflictos. Tal cambio puede ser que requiera un compromiso personal. Debemos estar dispuestos a: " Experimentar nuevas formas de resolución de conflictos. " Examinar y tal vez enriquecer parte de nuestras creencias. "Enfocar los conflictos de modos diferentes. " Aceptar las críticas constructivas de las otras personas.

3. Habilidades

Una vez tomada la decisión del cambio debemos aprender las habilidades necesarias para realizarlo. La habilidad de: " enviar un mensaje efectivo " Escuchar efectivamente. " Escoger el enfoque adecuado en situaciones diferentes.

ESCALADA Y DEESCALADA DEL CONFLICTO:

Las respuestas al conflicto producen diferentes efectos, puede producir su escalada (crecimiento) o su desescalada (decrecimiento).



Ma paki muihni balna karak trabil balna laihwi talwi barangnin kulni sumalwa as

3. Di yamwi lan kalnin.

1. Yamni yul kasuk duwa atnin

Di kulda balna yak kaput bik di yamda balna yak ampat dutni yamda mayang kidika. Yul kulwi talnin kidika di as nuni palni ki adika pasyak, adika munah sip ki yul kulna wisamni as mai kdukiuna atnin. Adika kaupak trabil balna barangnin satni uk uk balna bik walnin sip ki. Di as amanglanin kidika trabil balna kidi sip laihwatdas ki, kaunah di bitik kau dutni palni atnin awaski.

2. Di yamnin yak ridi atnin

Ma kulnik laihwatnin kidi aitani awaski trabil as kalahwa taimni kat

satuk atnin kidi nining yak. Ma kulnik wirlanin kat, nit ki muihni kidika pramis as yamna atnin. Ridi atnin ki trabil as nining kau di wisamni as yamwi talna atnin. "Kal dakana atnin kapaut bik di kulda balna kidika baisesa parasni kalanin. Trail balna kidika kulnin lani uk karak talna atnin "Muih uk balna yul mai sumamalwa kidika kulwi talnin.

3. Di yamwi lan kalnin

Ma kulnit wirlanin kidika dunamayang taimni, waralaih nit ki amput yamwi kiunin kidika amanglana atnin. " Yul ramh as sihna atnin kidi lan kalnin, yamni dakawi lan kalnin, trabil balna satni pasyak amput yulbaudarang kidika lan kalnin.

TRABIL MAKAU DAWI SAU KAU):

Trabil as nining kau amput yulbaudarang kidika di satni kalahnin sip ki, sip ki baisesa dutni kalna atni parasni kalnin awaskat sau kau atnin. Yuldarang kat sirihi barangni sip ki.

kulnin satni kal laiwa	Sip di yamwas kidi (kulni buka)	Nining kau yaklauwa (Muih anna sak kat)	Kal pulihna (Uba tunan kilna)	Dalan kalanin (Muih kulnin daukalna)
-------------------------------	---	--	---	--

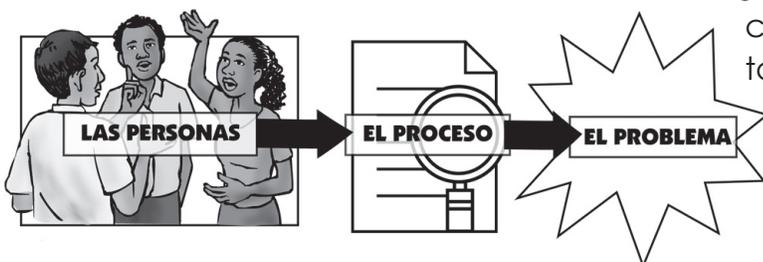


El conflicto se presenta en el ámbito:

- PERSONAL: Dos o más necesidades simultáneamente.
- INTERPERSONAL: dos o más personas ligadas en una situación, tienen intereses incompatibles.
- INTRAGRUPAL: los miembros de un equipo tienen intereses contrapuestos frente al mismo objetivo.
- INTERGRUPAL: Dos o más grupos tienen intereses valores objetivos creencias contrapuestas y deben convivir.

TEMA 2: ELEMENTOS DEL CONFLICTO

Se distingue tres elementos básicos en el conflicto:



1. LAS PERSONAS:

- _ ¿Quiénes son los implicados? _ ¿De qué manera percibe cada uno el problema?.
- _ ¿Cómo lo describe? _ ¿Qué sintió? _ ¿Qué reclama? (posición) _ ¿Qué necesidades aparecen? _ ¿Qué valores lo justifican? ¿Qué pasara con sus relaciones, cuales son los rasgos personales

de las personas involucradas y como son sus relaciones?

Al considerar los rasgos personales de las personas participantes y sus relaciones mutuas. Estos dos factores, afectan el desarrollo y curso que seguirá la polémica, ya que es en la relación, no las personas donde surge el conflicto.

2. EL PROCESO:

- _ ¿Qué ocurrió? _ ¿Qué otros problemas se añadieron?
- _ ¿Qué influencias moderadas hay? _ ¿De qué manera se comunican, quién habla, cuándo, cómo, existen distorsiones (prejuicios, estereotipos, mala información, rumores) las partes tienen claro sus objetivos? , ¿En que clima se produce el conflicto?
- _ ¿Cómo enfrenta el conflicto cada parte? (competencia, irritación, acomodación, compromiso, colaboración)

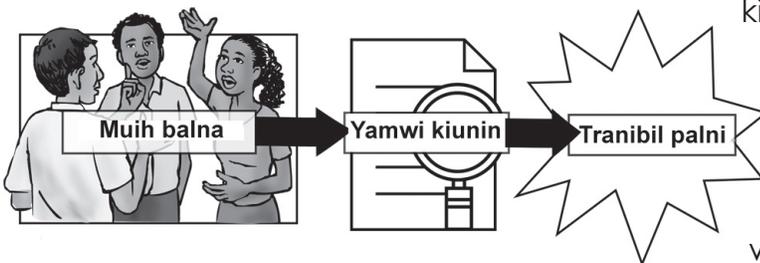
Tiene su origen en las necesidades de una de las partes que chocan con las de la otra. No enfrentarlo da comienzo a la dinámica del conflicto que de seguir, desembocará en la crisis que suele tener una manifestación violenta y es identificada como el conflicto en si. La resolución del conflicto debe verse también como un proceso y no como una acción concreta.

Trabil balna kidika pa satni kau bik kalahnin sip ki:

- MA MUIHKI KAT: Nitni lani satni duwa kidi yulni.
- MUIH UK KARAK: Muih bu awas-kat manhni, sim dini yak dukihni diyawa taimni,
- KAL UDUHNA AS PASKAU: Kal auduhna pasyaka muih bang kidika kulnin sat sat duduwi di as yamnin awarni yak.
- KAL UDUHNA UK BALNA KARAK: Kal uduhna uk balna pasyak muih balna kidika satuk di balna kidika laihi talwi, kulnin lani satuk duduwi kapaut bik kalpakwi yalahnin ki.

SUMALWA TUNA 2: TRABIL PAS KAU DI BANG KIDIKA

Trabil as pasyak di satni bas bang ki:



1. MUI BALNA:

Wais balna pasyak bang yah?-Trabil balna kidi ampat laihi tatalwi tatalwi? Tannika amapat yulyayakwi? Es dakana yah? Ais yulwi yulwi? (Wark as) Ais nitni balna kai kalahwi, Ais kulna lani balna kidika ramhni Malawi, muih karak kalpakwa kidika ais karang yah, muih vbalna trabil paskau

bang kidika tannika ampat yah, muih uk balna karak ampat kalpakwi?

Muih balna trabil kalahwa kidika pasyak bang kidi ampat kalpakwa kidi laihi taldarang taimni, adika bitik kidi baises tranibil kidika kakani yamwi kiwi, kat tranibil kidika muihni yak kalahwas ki, Kaunas witingna amapat yalahwa kidika yak tranibil kidika sakki.

2. YAMWI KIUNIN BALNA:

-Ais kalahna yah? Ais dini uk balna tangpakna yah?

-Ais dini uk balna pasyak bang yah? Amput yulbauwi tatalwi, wais pas yulbauwi, mampat, amput, ais yuli yul satni bik kalahwi, yul awas balna, tanitkau dutni kulna lani duwa kidi, trabil muihni balna kidika kuihnin kulwa bang kidik laihi bang ki, tranibil kalahna kidika ais pasyak kalahna yak?

-Muihni balna kidi ampat tatalwi? (kal sarana as kapat tatalwi, kulnin dau kalwi, praxis as karak, kalbamak sitwi yamnin.)

Muih balna tranibil pasyak bang kidika, nitni as karak talnin duwi, muihni uk kidika ning yak sak yah, Baises kau laihi talwas kidika dauh kau baises kakani kalwi,, yuldarang kat tranibil kidika baises dutni kalwi, sip ki kalbauna as kau kalna atnin. Brangnin kidika di as sirini palni talnin awaski, kaunah di as tan, tan yamwi kiwarang kapat talnin ki.

Actitudes ante el conflicto se pueden adoptar cinco grandes actitudes ante el conflicto. si elaboramos un esquema delimitado por un eje X que representa la importancia

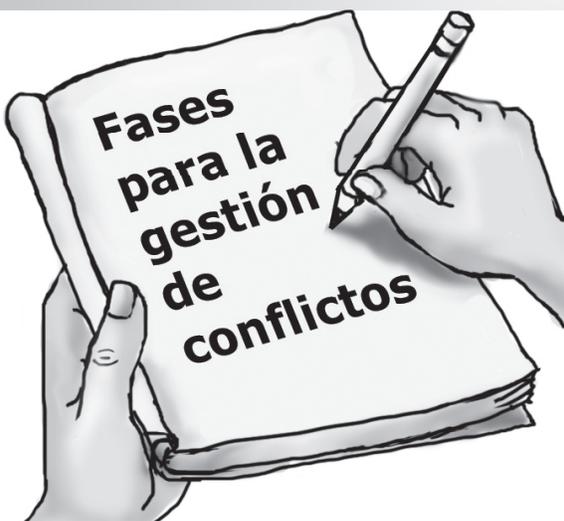
de la relación y un eje Y que representa la importancia de objetivos, nos muestra si una u otra cosa se consigue o no.

3. PROBLEMA:

- _ ¿Qué ha sucedido? _ ¿Qué preocupa a cada uno? ¿Cual es la naturaleza y la causa del conflicto?
- _ ¿qué propone cada uno para resolverlo?

EJERCICIO # 2

¿Qué elementos están presentes en el conflicto? ¿Según su experiencia que conflictos son mas difíciles de abordar? ¿Después de la lectura de los diferentes significados de conflicto cual seria el concepto que ustedes construirían sobre el mismo?



- 1. Evaluación:** este es un paso inicial importante para resolver las diferencias, ya que ofrece a las partes una comprensión inicial de la naturaleza de la relación, el curso del conflicto y las estrategias de comunicación adecuadas para resolver sus diferencias. Habrá que evaluar cinco aspectos del entorno que rodea

a la comunicación: a) los rasgos personales de los participantes y el tipo de relación que sostienen; b) la naturaleza y la causa del conflicto c) el esclarecimiento de los objetivos de cada una de las partes; d) el examen del clima en que se produce la comunicación, e) la decisión preliminar sobre el comportamiento más adecuado para abordar el conflicto. Así mismo se debe tener en cuenta la posición de las partes involucradas, naturaleza de relación anterior, como es la comunicación entre ambas, amenazas percibidas de pérdida o cambio en la relación, y el ambiente en que se produce el conflicto.

- a) Rasgos personales: Se debe

Ma paki muihni balna karak trabil balna laihwi talwi barangnin kulni sumalwa as

Trabil as nining kau amput malawa kidika satni singka bang ki. Wayani as yamdi nining kadarang kat, sahyakna X kidika muihni balna

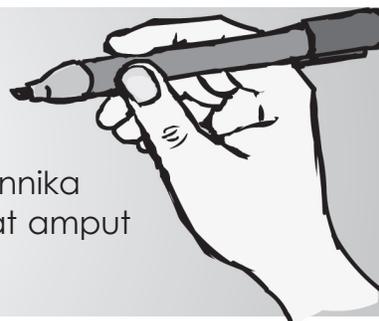
ampat kal papakwa kidi laihwi talwa kaput Y kidika kulna tani balna ma niking kawi, yakat laih talnin sip mayang adika dini bu kidi kuihwa pa.

3. TRANIBIL KIDI:

- Ais kalahna yah? Muih bani kau ais kidika baisa kukulwi? Tranibil kidika amput kai kalahna yah?
- Barangnin yulni kat muihni bani kidi ais atwi?

WARK YAMNIN # 2

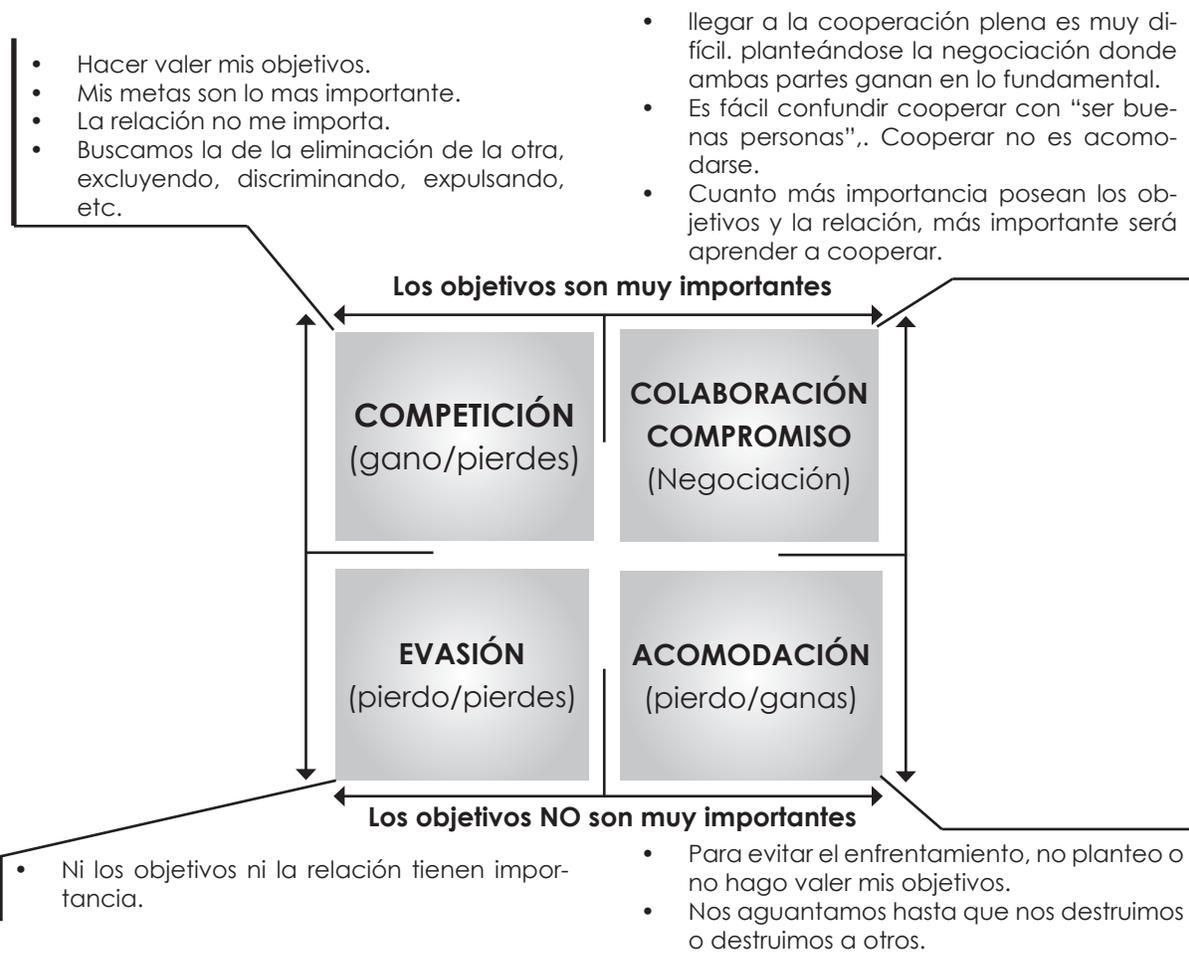
Trabil as pasyak ais dini balna pasyak bang yah? Man namang yak angdika tranibil balna kapat kidik barangnin dadasni yah? Trabil balna yulni tannika satni yulta talnamana kaupak man muihma kat amput tannika baisa laih yulyaknam sip yah?



1. **Laihwi talna:** Ma kulnik satni duda kidi barangnin kat laihwi talnin balna kidika di as nuhni kulna ki, kidika munah muih balna nining kawi tranibil angkaupak kalahana kidika, yulbauwi talnin balna dawak bik amput barangnin kidika bik ma niking kawi. Yulbauwi talnin kidika di singka ma

niking kawi, a) Muih balna lamina dawak ampat kalpapakwa kidika laihwi talnin. b) Tranibil kidika angkaupak kai kalahna kidi c) muihni bani kau kulna tani balna kidika laih yaknin d) yulbabauwa awarni yak ampat pa yamni awaskat dutni. e) Tranibil kidika barangnin kat yulbauwi talnin yak, ais kulnin lani karak kiwa kidi. Kaput bik muih balna adika tranibil paskau bang kididka kulnin duduwa kidika laihwi talnin ki, tanit kau amput kalpakawa dai, ampat yulbabauwa dai, kal bilna asa munah yamni kalpapakwa dai kidika diswi kiwi, kaput bik amput tranibil kidi amput kai kalahna kidika talnin ki.

a) Muih balna sainni: Muih balna

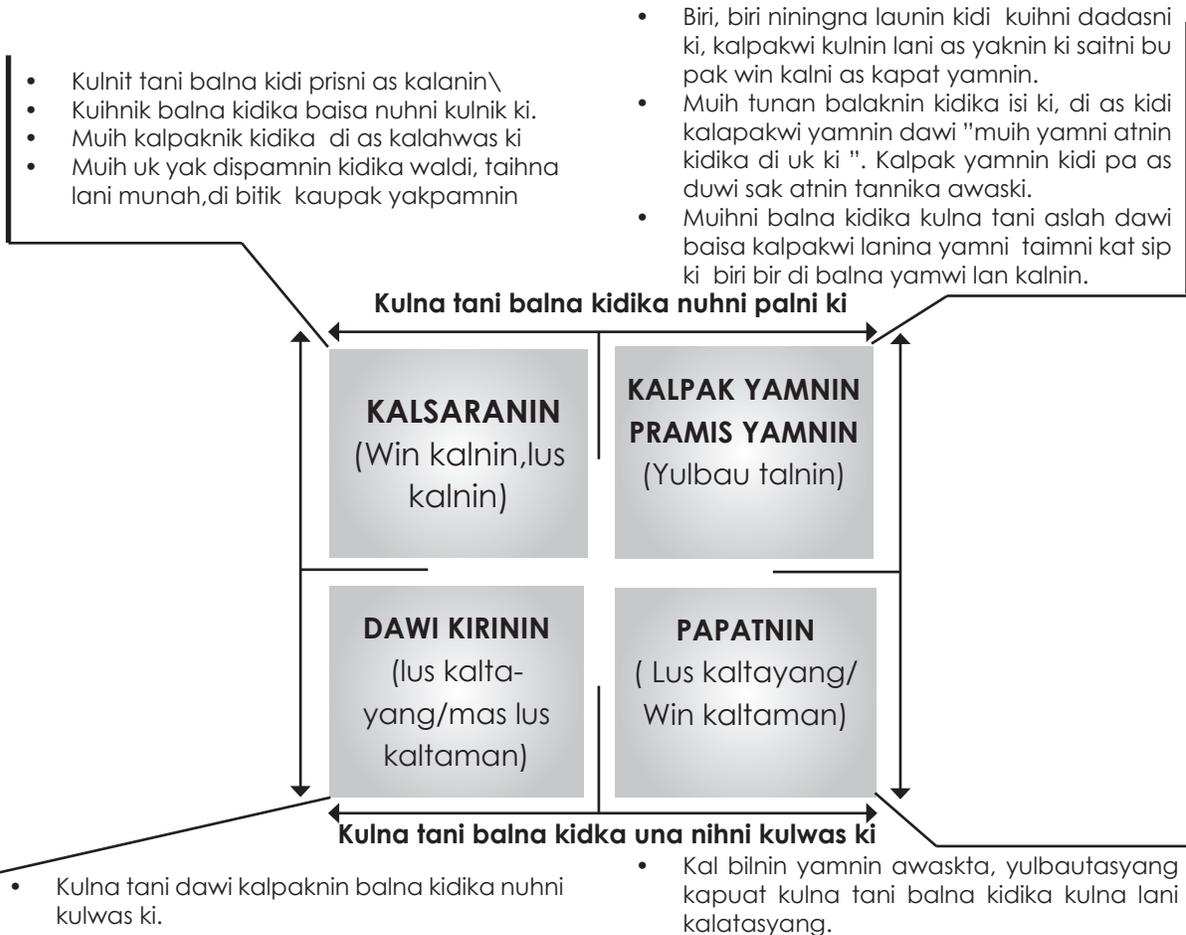


considerar los rasgos personales de los participantes y sus relaciones mutuas. Pues estos afectan el desarrollo y curso de la polémica, ya que es en la relación, no la persona, donde surge el conflicto.

b) Naturaleza y causa del conflicto: Las diferentes creencias o sistemas de valores o de recursos pueden dar lugar a conflictos. Cuando existen objetivos comunes pero se difiere en cuanto a la forma de alcanzarlos, es más fácil gestionar las diferencias de criterio existentes.

c) Esclarecimiento de objetivos: Para definir la naturaleza del conflicto es preciso aclarar los propios objetivos. A veces se trata de un paso difícil de dar, que nuestros objetivos suelen ir más allá del problema que se manifiesta en un momento dado. Mientras los temas no salgan a la superficie, será muy difícil, pero no imposible, que quienes participan en el conflicto lleguen a un acuerdo satisfactorio. Sólo cuando se reconozcan los temas no expresados podrán las partes implicadas empezar a resolver su conflicto de una forma

Ma paki muihni balna karak trabil balna laihwi talwi barangnin kulni sumalwa as



tranibil paskau bang kidika tannika yamni amanglanin ki, adika dini balna bik tranibil balna karak talnin duwi, tranibil kidika muini yakaupak kalahwas ki, kaunah witingna ampaut kalpapakwa yakaupak kaiwi.

b) Tranibil angkaupak kai kalahwa kidi: Di duyang kidik, kulna satni balna dawak kulnin lani satuk duwa kidika kaupak trabil balna kidika kai kalahwi, kulna tani kidika kapapat karang bik amput kuihni balna yak satuk taimni kat, baises isi ki yulbauwi barangnin yak.

c) Kulna tani kidi laih yakdi: Tranibil kidika anagkaupak kai kalahna kidika talnin kat baises kau kulna tani balna kidika laih yaknin ki. ma as as kat yamni kaupak adika kulna tani dudakidika trabil bang yakaupak baises tanit yak kulna sak kidika yulni. Yulni tuan balna kidika baises laih kalahwas kat, apis dadasni ki barangnin lainni yak. Muih trabil as paskau bang kidika sipki kulnin yamni as kau kiuna atnin, kaunah kidika laih agat mani di yulyakwas duwa dai kidika laih yakwarang mani, sipki yamni kaupak traninabil

productiva.

- d) Examen del clima existente: Se debe proceder a examinar el entorno en que se produce la comunicación. Es imposible encarar eficazmente un problema si no estamos seguros de que nuestros esfuerzos y nuestro método van a resultar apropiados. Se debe observar el tipo de institución, el factor tensión y los precedentes existentes respecto a situaciones conflictivas, son variables muy importantes para definir cómo abordar eficazmente la solución de un problema dentro de una organización. Como parte de la evaluación inicial, es importante responder las interrogantes siguientes: 1. ¿Alienta o no el entorno la comunicación abierta? 2. ¿Se han establecidos procedimientos razonables para abordar y resolver eficazmente los problemas? 3. ¿Se han establecido cauces y designado personal con autoridad para enfrentarse a tales problemas? 4. ¿Se trata de un problema que pudiera considerarse característico de la institución u organización? 5. ¿Se han resuelto satisfactoriamente problemas parecidos con anterioridad?

- e) Decisión preliminar, determinación inicial sobre el comportamiento a seguir para resolver el conflicto: las partes implicadas después de haber realizado las fases anteriores deben empezar a definir los métodos idóneos para abordar el problema. La identificación de cinco estrategias para la solución de conflictos: suavizar, transigir, forzar, retirarse y solucionar el problema.



Modos de encarar conflictos

Modo	Nivel de agresividad	Nivel de colaboración
Competitivo	Alto	Bajo
Transigente	Moderado	Moderado
Colaborador	Alto	Alto
Elusivo	Bajo	Bajo
Complaciente	Bajo	Alto

- Estos son los **estilos de comunicación** que se producen en el manejo de conflictos. La incapacidad o falta de disposición para enfrentarse a un problema puede convertirse en una experiencia dolorosa e insatisfactoria, ya que eludir un problema puede dar a entender que las necesidades u objetivos de una determinada persona carecen de importancia.

La colaboración es el com-

Ma paki muihni balna karak trabil balna laihwi talwi barangnin kulni sumalwa as

kidika barangwi uina atnin.

- d) Di balna ampat bang kidika laihwi talnin: Muih balna kapak yulbabauwa kidika yamni palni laihwi talnin ki. Dadasni palni ki trabil as sak kat amput di yamni kulda kidika yamdak sip barangwas taimni. Angdika pani dawi amput kaupak tranibil kai kalahwa bitik kidika laihwi talna atnin, kidika dini bitik kau yamni ki amanglana atnin kal udahna as paskua amput yulbaunin kidika. Tuna kau laihwi talnin balna yak yulwi dakana bang kidika laihwi talna atnin, 1. Di balna kidika laih yulbauwa taimni kat di as yamni awasyah? 2. Amput trabil balna kidika barangnin yak tani balna walwuiyaknabangyah. 3. Amput tranibil kalahna kidika amanglana yah, kaput bik muih balna walyakna sak yah tranibil kidika ning kau yaklaunin yulni. 4. Kal uduhna as kau awas au apis as kau ning kalahwa tranibil as yah? 5. Tanit kau apatnah tranibil kidika barangna sak yah?

- e) Barangnin kulnin as duwa kidi, amput tranibil kidika barangnin kat di balna yamwi kiunin kidika: Muih balna pasyak bang kidik kal dakana atnin amput tranibil sak kidika lai-

hwi talna atnin kidi, Trabil as barangwi kiunin tani singka as niningkawa: Yudutni yamnin, paras kal yamnin, dawi kalahnin dawak bik tranibil kidika barangnin.

Trabil balna kidika amput ninig kau yaklaunin kidi



Satni	kulnin lani duwa	kalpak yamnin
Kalsaranin Kulnin lahiwatwa	Maluihnin Papus kat	sau kau Papus kau
Kalpakwi di yamnin Elusivo.	Maluihni	Maluihni
Kulnin lani yak yamwa	Sau kau sau kau	sau kau maluihni

1. Adika ki traibil as kalahwa taimni **yulbuawi talnin satni balna**. Trabil as kalahwa taimni kat muih as pini amangnilawas kapat pini di yamwa kidika di as dutni palni kalahnin sip ki, yuldarang kat, muih as trabil as kaupak dawi kira kidika kulnin satani kalahnin sip ki, kulna tani duwa kidika nuhni kulwas kapat ning kawi, nitni as dis kapat kulna sakki.

Kalpakwi kulnin yamni karak di balna yamwi kiunin kidika baises palni nitki trabil balna barangnin

portamiento que requiere mayor nivel tanto de **agresividad como de cooperación**. Se definen como un modo de “ganar, ganar” y es el método más integrador de solucionar problemas, ya que acepta los intereses de ambas partes e identifica con toda claridad sus motivos y objetivos. Es el comportamiento más productivo de cara a la solución de conflictos, una postura de colaboración exige grandes dosis de energía, pensamiento creativo, empatía y actividad, no todos los conflictos exigen tal grado de intensidad. La eficacia de los cinco modos de encarar un conflicto depende de las circunstancias y de las condiciones en que se produce el conflicto. Solo una evaluación precisa de la situación nos permite seleccionar el comportamiento más adecuado para resolver una situación conflictiva y abordar un problema.

2. **Reconocimiento:** Se debe reconocer que existe otra parte involucrada. Un concepto fundamental del método psicológico social para la gestión de situaciones conflictivas es el se trata de las percepciones de una persona, que pueden o no coincidir con una evaluación objetiva de la situación. Debemos demostrar que somos conscientes de ello y articulemos completamente las creencias, objetivos, ideales y rasgos personales de las partes

involucradas para gestionar el conflicto de forma productiva.

Un proceso que resulta útil para entender y aceptar a los demás consiste en seguir las ideas siguientes que se basan en la capacidad de comprensión y aceptación de las similitudes y diferencias existentes entre las personas.

Toda evaluación cultural arranca del hecho de que todos nos comportamos partiendo de nuestros antecedentes, experiencia y cultura, en nuestra manera de comportarnos y en la forma en que se comportan los demás.

Los conceptos relacionados con el uso de vocabulario, tiempo, gestos, y movimientos corporales son susceptibles de ser mal interpretados y explicarse con la mayor precisión y claridad.

Actitud para gestionar el conflicto de forma productiva es importante que los participantes en el mismo muestren sus deseos de iniciar un intercambio de mutua dependencia que incluya, en lugar de excluir a las partes implicadas. De hecho, las investigaciones demuestran que las personas conciliadoras, compasivas, las dispuestas a sumir riesgos, a responsabilizarse de sus propios actos y a confiar. La actitud hacia los demás se convierte en una dimensión crucial para el manejo eficaz de los conflictos.

Para crear un clima de con-

kapat yak,di as win kalnin kapat kulnin lani manah duwi, kidika laih muih bitik kalpakwi di yamnin kulnin lani as ki kaput bik trabil balna barangnin yak bik. Trabil kau muih bang kidika kulnin lani duduwa kidika talyakwi kaput bik kulna tani balna duduwa kidi bik. Kalakwi di yamnin balna kidika nitki ma taimki, ma paraski dawu kulnin wilin dunin bik, kaunah di as kidi trabil balna bitik kidika taim mahni nit awaski.

Trabil as barangnin satni singka bang kidika talnin duwi taimni dawu amput tranibil kalahwa kidika bik laihwi talnin ki. Laihwi talwa aslah sipki ma niking kana atnin, amput atnin kidi trabil as nining yak ma lawi barangnin dawu yulbauwi talnin balna yak bik.

2. **Ramhni kalanin.** Muih uk balna pas kau bang kidika ramhni kalanin ki. Yulni tannika as sakki, kidika laih trabil satni balna bang kidika ninig kawu amput tani walwi barangnin kidi. Kidika laih muih sinsni laiwi talwa satni as munah talyakwi trabil kalahna kidika ramh kaput kulwa dai kidi. Di as kidika ma kulnik laih atnin ki, mayang bik ma kulnik wilin dunin ki, kaput bi kulda dini balna, kulna tani, sins lani satni kaput bik muih balna trabil kalahwa kidika paskau bang kidika tannika yamni walwi talnin ki, tranibil kidika lani yamni kaupak barangnin yulni.

Muih uk balna tannika amanglanin kat di as sakki, kidika laih

muih balna nangnit lanin di satni as kidika munah sip ki muih balna muih balna ampat karang bik mayang pasyak dunin, kidika laih muih mahni pasyak kulnin lani aslah duwa taimni kaput bik satuk duwa taimni amanglawi.

Yalahwa lani satni bang kidika pasyak, di as ma niking kawa kidika, muih mayang kidi satni as karak muih mahni yak di yamdi, "di amangladas" kapat, kidika laih ma yalahda lani, tanit kau ampat yalahda dai kidika bik, talnin duwi kaput bik muih uk balna ampat lamina duduwa kidika bik talnin duwi.

Yul satni balna as as yus yamda kidika, tannika as kidika talnin duwi, taim balna,tingni kau wayani yamwa kidi, muihni kal rawaiwa kidi bik di as yamangdanghni as ki yamni amangladas tamni di ramh awas balna yul yakda taimni, kidik pat yamni amangawi yulyakna atnin ki.

Ampat atnin kidi Traibil kidika barangnin kat, yamni karang muihni balna pasyak bang kidika kulnin wilin duna atnin, laih kalahna atnin kalpakwi yulbauwi talni kapat yak bitik bang atnin ki.Laihwi talna satni balna yamwi aina kidi pasyaka di as ma niking kawa kidi muih kulnin laihwatwi di yayamwa kidika niningh mistik kalahwa taimni kat, witingn alas kal amanglawi patni duwi. Kidika yulni muih uk balna kau nining launi kidika witingna niningna yak di as nuhni palni ki.

fianza y colaboración, cada uno debe evaluar sus propias situaciones (o comparar su comportamiento con el de los demás) que puedan suponer un obstáculo para la gestión del conflicto. Además de aceptar los puntos de vista ajenos, es preciso que nuestra actitud respecto a la otra persona esté abierta a la comunicación y al intercambio productivo.

Como individuos, todos desarrollamos percepciones acerca de nosotros mismos y nos formamos opiniones sobre los demás. Y todo ello, es el producto de nuestras experiencias culturales. Nuestra "socialización" nos hace aplicar calificativos tanto a nuestro comportamiento como al ajeno.

Los efectos de nuestras ideas sobre los demás resultan muy claros a la hora de gestionar situaciones conflictivas: para tratar eficaz y productivamente con otros, lo esencial es prescindir de los estereotipos y abordar el encuentro con una actitud positiva y con la disposición de evaluar el comportamiento comunicativo de la otra persona cuando se produzca.

Además de examinar nuestros estereotipos, también es importante explorar cómo percibimos nuestro propio comportamiento al compararlo con el de la otra parte. Este influirá directamente en nuestra actitud hacia la otra

persona en una situación conflictiva.

Acción el objetivo final de la gestión de todo conflicto radica en indicar acciones productivas para alcanzar el propio objetivo. En esta fase es decisivo integrar las dimensiones de evaluación, aceptación y actitud para adoptar la acción que mejor convenga a cada situación. Las estrategias de comunicación son los elementos claves para la creación de climas defensivos o cooperativos. Las opciones verbales pueden provocar actitudes defensivas cuando las expresiones se caracterizan por un tono evaluativo más descriptivo, más de control que de solución del problema, más estratégico que espontáneo, más neutro que empático o superior que de igualdad.

Esta claro que las partes enfrentadas deben ser conscientes de sus actos y deben esforzarse por adquirir experiencia en el uso de las distintas técnicas de comunicación. El lenguaje debe ser el adecuado para cada situación. A parte del estilo verbal hay que decidir cómo se deben formular las preguntas. Se debe decidir el lugar donde se hará el dialogo entre las partes en conflicto si es en territorio neutral, en territorio propio o del contendiente.

3. **Análisis:** El análisis se emplea durante todo proceso de gestión

Muih as kau kal kulna dawak bik kalpakwi wark yamnin kidika, muih balni kidika di yamwa balna kidika laihwi talnin ki, kaput bik, lani duwa kidi muih uk balna karak kal libitwi talnin tranibil sak kidika nining kau bang yakarak. Muih uk kulnin lani kidika nangnit lada bik, di as kidika m mayang ma muih uk balna karak yulbau- nin kidika wilin atnin ki. Sins lani balna wirihnin yak bik.

Muih kapat ma muihki kat amapt mayangn kidika kal amangladi kapaut bik muih uk balna lanina ampat kidika bik talyakdi mawi. Kidika bitik kidi mayang ma yalada lani balna kaupak lan kalnamayang. Muih kalpakda kaupak di balna mah- ni kau amangladi, wais mayangn kidika kapaut bik muih uk balna amapta kidi.

Muih uk ampat ka kulda ki- dika trabil as kalahwa taimni kat sirihi palni kai kalahwi, muih uk balna karak yamni kalpakwi tani walwi barangnin awarni yak. Di as baisa nuhni kulda kidika kulnin dutni balna kidi dadi trabill balna kidika barangdi mawana atnin ki, muih uk balna lani ampat kidi kulnin wilin karak laihwi talna at- nin.

Ma yudutkini balna laihti tal- da pasyak, yamdi ki mayang ma laki amapt kidika bik lakwi talnin muih uk ba;na karak kal libitda awarni yak. Adika laih talnin duwi muih uk karak trabil as kalahwa awarni yak ampat mayang kidi.

Yamnin balna Kulna tani bai- sa nuhni kulda kidika laih, trabil as kidika amput tani walwi barang- nin awarni yak di as kuihni kul- da bang mayang yakat kiunin ki. Adika warkni pisni yak nitki di bal- na mahni tangpakwi kiuna atnin, as kidika, tranibil kidika laiwi talnin, muih balna nangnit lawarang kidika, kaput tranibil muhni yak amput atnin kidika bik, adika tranibil pasyka kulnin lani yamni karak kiunin ki. Amput yulbauwi kiunin kidika baisa yamni ki apat- nah balna kau yus yamwi kiunin, kalpak yulbauwinin balna yak bik .Trabil kidika baisa kakani kalnin sip ki muih balna kidika yul paras- ni balna yulbauwi aiwa pasyak kulna lani dudutni klahwa taim- ni kat, witing ilpni kau di balna yamnin kulnin lani kalahwa taim- ni, tranibil kidika barangnin kulnin lani dis taimni yak bik, papatani lani diski.

Muih balna adika traibil pas kau bang kidika kal amanglanin ki, di balna yamwi aiwa kidika pasyak, kidika yulni kaat mih bal- na kidika yulbauwi talnin satni bang kidika amanglawi kiuna atnin ki. Trabil satni kau yulbauda balna kidika satni as atnin ki. Yulwi dakawa bala kidika yamwi lan at- nin, angkat yulbauwarang pani kidika walyakna atnin ki, muih balna trabil paskau bang kidika sauni as kau bik yamnin awaski.

3. **Tannika lakwi talnin:** Lakwi talnin balna kidika trabil kalahwa kau-

de conflictos, tanto en la fase de evaluación como en la de aceptación, y en las de actitud y acción. Una vez revisada y resumidas las decisiones, habrá que considerar: 1. si ha prestado la atención debida a las preocupaciones de las partes. 2. si las decisiones se pueden llevar a la práctica rápida y eficazmente. 3. si los efectos de la solución son viables a corto o largo plazo. 4. si la relación entre las partes en conflicto se ha modificado de forma productiva.

4. **Intervención de terceros:** Se presentan cinco pasos del manejo de un conflicto de forma integral. Sin embargo, en ciertas situaciones, las personas no son capaces de manejar sus propios conflictos. En tales casos resulta indicado recomendar la intervención de una persona ajena capacitada para negociar o solucionar problemas.

5. **Explicación** las dimensiones que se han presentado respecto a la gestión de conflictos estaban relacionadas con el apoyo y la defensa de la postura propia. Sin embargo, con frecuencia surgen problemas a causa de que se ha producido errores. La forma en que se justifiquen esas situaciones pueden tener un efecto importante sobre las mismas. La incapacidad para admitir o

afrontar una situación adecuadamente puede dar lugar a que se acentúen las diferencias entre las personas involucradas.

- Admitir y explicar el papel que uno mismo desempeña en dicha situación.
- Explicar el problema en líneas generales.
- Ofrecer una solución inmediata al problema.
- Explicar las medidas de control que se toman y ofrecen garantías.
- Explicar el efecto de la solución.

Para gestionar productivamente un conflicto es importante que los participantes en el mismo sean capaces de comunicarse.

En el trabajo sobre conflictos entre grupos, se presentan estos tipos de comunicación:

1. Las personas envueltas en un conflicto deben tener una idea clara de la postura y los motivos de la otra parte.
2. Es esencial que la comunicación sea para que produzca un entendimiento.
3. Transmitir confianza para que la interacción resulte productiva.
4. Ambas partes deben compartir la idea de que el conflicto es un problema recíproco, lo que estimulará a tratar de superar sus diferencias.

pak danh kalwa kat adika war-
kni kidika nininh yamwa atnin
ki. Awarni bitik kau, tuna bahwa
kaupak, laihwi talwa pasyak
dawak bik tranibil kidika nangnit
lani awarni yak bik. Kidika pas-
yak di as as laihwi talnin karan-
gki: 1. Muihni balna tranibil kidika
ramh palni nanagnit lawa pa. 2.
Di yamni kulna bang kidika ramh
palni tranibil kidika barangning
kapat yak dukiwa talnin. 3. Brang-
nin tani walyakna kidika taim pa-
rahi awaskat taim naini pa talnin.
4. Muih balna trabil paskau bang
kidika lanina kidika bitarh kalna
pa talnin ki.

4. **Muih uk balna pasyak kakawa
kidika:** Trabil as amput ramh
yakat barangnin kat tani singka
ma niking kawi. Kaunah ma as
as kat muih balna kidika witingna
traninabil kat sip bararangwas ki.
Kaput taimni kat nitki muih uk as
ramh kul kana di amanglawwa kat
walwi tranibil kidika barangna at-
nin yulni.

5. Tannika mai sumalwa: Trabil sa-
tni balna barangwi kiunin balna
satni muhlau kau talda dai kidika
muih balna alas kulinna lani ki-
dika barangni satni as kapat ya-
mwi aina dai. Kaunah adika di
yamwi aiwa kidika pasyak, mistik
balna satni baik yamwi aina ban-
gki, yuldarang kat di yamni awas
balna bik yamna bang ki. Di bal-
na kidika tankitra di yamdas yul-

ni, sip ki di uk uk balna bik nininig
kau kalahna atnin, muih uk trabil
kidika pasyak bang yakarak.

- Tranibil kidika pasyaka mayang
as yamda kidika dawak bik
kal dakana atnin.
- Amput tranibil kalahwa kidika
nuhnini kau yulyakna atnin
- Barangnin tani as nining kanin
ki.
- La balna ahana yakat yamwi
kiwa kidika minit talna atnin.
- Amput barangna mayang ki-
dika yulyakna atnin.

Trabil sak taimni kat barangnin
kulda taimni kat, yamni karang muih
balna kidika yamni kalpakwi yulba-
bauwarang.

Sahyakna balna pas kau trabil
balna amput barangnin kidika am-
put yulbauwi talnin satni as as ma
niking kawi:

1. Mih balna trabil as pas kau
bang kidika, muihni uk ais
dawak bik amput kukulwa ki-
dika laih yamni amanglanin
ki.
2. Yulbauwi talni balna kidika di
as yamni ki amput trabil balna
barangnin kapat yak.
3. Muih uk balna kau kulnin
yamni ninig kanin ki kalpaknin
awarni yak yamni atnin yulni
kat.
4. Saitni bupak kidi kal dakana at-
nin di as kalahna sak kidika al-
bupak kau trabil as kapat sakki.

Tipos de estrategias de defensa

Con la información sobre los hechos denunciados, los medios de convicción aportados, el dialogo con el imputado y el conocimiento profesional del abogado, pero sobre todo con la determinación de los hechos ciertos y aquellos no acreditados, el defensor se enfrenta a diversas opciones respecto de su estrategia, podrá recurrir a:

- A. Estrategias de negociación
- B. Estrategias de refutación

Los recursos de una o un defensor para diseñar su estrategia dependerá del momento de su designación, pues puede asumir la defensa técnica en cualquier fase del proceso, las que citaremos tienen que ver con nombramientos en las etapas iniciales.

Estrategias de Negociación

Presupuesto

Una estrategia de negociación parte del hecho en las exigencias legales del principio de oportunidad para analizar en cuál de ellas es posible llegar a una negociación. No obstante difícilmente las manifestaciones del principio de oportunidad se podrán concebir como estrategias de defensa, si antes no se ha realizado un mínimo de investigación, si no existe evidencias sobre:

- La existencia real de un hecho.
- Que el hecho constituya un delito (sin existir causas de justificación , exculpación u otros aspectos de pena general o especial que cuestionen la existencia jurídica del ilícito) y,
- Que en ese delito existen elementos de convicción suficientes indicando la participación del imputado en el mismo.

Plan de negociación

De darse los factores anteriores, el defensor debe trazar un plan de negociación en el cual deberá incluir su hipótesis de negociación (la idea previa) , así como las acciones complementarias, indispensables en su gestión.

La hipótesis es una propuesta de resolución al conflicto, integrada incluso por varias alternativas. Las acciones complementarias son todas aquellas actuaciones que deberá prever el defensor como necesarias al momento de sentarse a negociar con las partes, ejemplos: si se va ofrecer como condición un plan de reparación que incluya el pago de una determinada cantidad de dinero a la víctima, preparar al imputado para esa disposición patrimonial; si se va ofrecer un cambio de residencia para no habitar cerca del ofendido, llevar el contrato de arrendamiento del nuevo lugar, etcétera.

Amput nining kau kalbaunin satni as

Trabil balna amput kalahna kidika yulwi yayakna kidika karak, yul ramh balna yulyakna bang kidika, kaput bil layar as di amanglawas as karak, di balna kalahna yakarak talwi kiwarang kaput bik yul uk balna ramh awas balna kidika karak, muih ramhni kalbauyang as kidika amput nining kau kalbaunin satni manas tingni yak duwakarang. Adika dini bu kau duwi wark yamnin sip ki:

- A. Kalpakwi yulbauna munah barangni kalnin.
- B. Muini uk di yulwa bala kidika nining kau yulna atnin.

Muih as ramhni kalbaunin kidika al awaskat yak karang bik, tranibil kidika pasyak ahawa talnin duwa karang ki, sipki muihni as kau nining launa atnin ma bitik kau, waradi ayangni pakda kidika laih tuna kau-pak ahawa yakarak talnin duwi.

Yulbauwi kiunin tani satni balna

Lalahni balna

Biri biri, yulbauwi barfangnin kidika talna atnin kidika la as sak kidika munah laihwi talwi yamna karang, sans as kapat, kidika pas munah laihwi talwi dawi sip karang yulbauwi talna atnin. Kaunha muih as ramhni yulni kalbauta sak man taimni kat muih uk kau sans as kalanin kulnin lani kidika diski, adika yamwas tanit kau yamni palni tannika turwi talwi dawi amanglawas taimni, di as kalahna kidika

yamni amanglawas kat:

- Dini kidika ramh kaput kalahna pa.
- Dini kalahna kidi ramh palni di as dutni kat(yamna kidika tannika sa bik diskat, yang patki awaski tarang bik. kalput ka satni uk bik di dutni yamna kidika la kalbuknin balna kapat bik.
- Tranibil kalahna kidika pasyaka ramh palni muihni kidika patni duwa pa talna atnint.

Kalpakwi yulbauwi talni tani nining kawa

Tanit kau di balna yulwi yakna kidika ramh kapat kalahwa kat, layar kidika amout muihni uk balna karak yulbauwi talnin kidika laihwi talna karang,(Baisa kau kulnin lani yakna kidi) kaput di yamwi kiunin balna kidika ridi atnin ki.

Kulnin kau di duwa kidika tranibil sak kidika barangnin tani as kapat kulna ki, kulnin lani satni bik pasyak ana duwa sakki. Tanit kau layak di yamnin balna kidika ridi yamwi kiwa balna as ki. Kidika bitik laih layar kidika muih balna karak yulbauwarang awarni yak yus yamwi kiuna karang. Traibil kidika barangnin satni as yamna sakkarang taimni, yuldarang kat muih uk kau trabil kal yamna kidika lalah minit kau lauwi kalanin kat, muihni trabil duwa sak kidika ridi yamna atnin ki kidika yulni, kaput bik muihni kidika muih trabil kal yamwa kidika kaupak baisa nai kau kalahwi yalahnin kat, pa wisamni kau yalahwarang wauhnitaya kidika bitik ridi dukiunin ki.

El defensor para plantear su hipótesis de negociación debe:

a. Conocer las pretensiones de la contraparte

Si se determino que lo mejor es negociar, el primer paso es indagar qué pretende la contraparte, no vaya a ser que por actuar temerariamente el defensor ofrezca más de lo que en realidad el fiscal pretendía. **La primera regla será escuchar los planteamientos de la otra parte.**

b. Dominar sus márgenes de acción

En **segundo lugar**, debe tener claro sus márgenes de acción: **qué puede ofrecer, en qué aspectos podría ceder y qué en definitivamente rechazar.**

c. Establecer jerarquía de opciones

Debe establecer una jerarquía de opciones y siempre empezar a negociar la que más favorece en términos de armonía, teniendo conciencia de los hechos acreditados en el proceso, pero explotando cualquier debilidad. Tener conciencia de lo comprobado en litis (pleito, causa) permite conocer los límites de las pretensiones de la contraparte

d. Dar respaldo a sus pretensiones

Preparar argumentos adicionales (ejemplos de otros casos) a la litis que favorezcan su negociación, ya sea destacar una cualidad o situación familiar o personal del imputado que le pueda favorecer, mencionar casos similares donde se ha negociado en términos similares, gestione actuaciones que den garantías a las condiciones propuestas, etc. Estos "argumentos adicionales" o gestiones (como haber conseguido el ingreso en una institución de tratamiento a drogadictos) deberán saberse "dosificar" o presentar a fin de utilizarlos para fortalecer la labor de convencimiento al fiscal o contraparte.

Ejemplo: No se trata solo de manifestarle al fiscal que se tiene un espacio en determinada institución, se hace ver: por ejemplo, que en ese lugar solo se permiten treinta ingresos y se logró un espacio, se adjunto la carta del director de la institución donde se acepta. Que es una institución de reconocida credibilidad, donde el porcentaje de rehabilitación es su mejor carta de presentación. Que los costos en la institución son muy elevados pero es tanto el apoyo del grupo familiar que se unieron en una colecta con amigos y vecinos para dar una oportunidad al procesado.

Como se puede apreciar la idea de realizar una petición, pero destacando cualquier esfuerzo o merito al gestionarla, para que la contra-

Muih ramhni kidika nining launin kat di yamnin kulwa kidika aput karang ki:

a. Muih uk balna ais kulnin lani du-duwa kidika amanglananin ki

Yulbauwi barangnin kalnin kulnin lani as kalahna sak kat, pas tuna kau lakwi talni kidi, muihni uk balna ais kulnin lani duduwa pa talnin ki. Layar sak kidika yulni yama duwi bais minit kau lauwarang kat kidika bik talnin karang ki, muih minit talwa sak yakarak. Pas la as kidika muihni uk ais kulwa kidika dakana atnin ki.

b. Di yamnin kulwa kidika nangnit lawi minit bayaknin

Di bu yakat ais yamnin kulwa kidika yani palni laihwi talnin ki, ais dini kalanin sip pa, ais yulni kidika yamnin kulwa kidi, ais kidika ah atnin awas balna bik.

c. Di yamni balna yak satni balna anin karang ki

Di yamnin balna kidika satni manas kau duwa atnin, yulbaunin awar-ni yak kulnin lani satni yus yamnin ki, taldak angdika kulnin yamni duwa kidika walyakni yalahdi yulbaudi barangnin kalnin, Kaunah angkat yudutnini duwa kidika yal talna atnin ki, trabil yamna kidika ramh palni kaput kalahna kidika amanglananin ki. Kidika munah amanglananin sip mayang muih uk ais kulwa kidika.

d. Ais kulwa kidika yak nininglaunin

Yulbauda taimni kat di uk balna bik ridi yamnin ki, (Di uk kalahna balna kapat) trabil uk uk kau, kapakdi yulbaudarang kidika baisa amanglananin yulni kat, muihni kidika di as yamni awaskat wanaini pasyak di as kalahni kat kidika yulni di as kalyulbauwi kulnin laihnin as kapat, satni as walnin ki, witing di yulwa kidika ramh atnin balna kapat, Nining kana as ayuldarang kat, (Amput muih balna buihnin dudutni balna anipis pas kau kanin kidika walwi talnin) trabil balna kidika yamni amanglananin karangki, muih minit talwa kidika dawak bik uih uk kidika ma ramhki mayaninin yulni.

Nining kana as : Minit talyang muihni yak manah kalyulni tanika laih awaski, apsi as kau sans as sak kidik, kaunah, di as laih yulnin kidik, kalyulna atnin kidika pani yak muih 30 manah laihwa kidi, kapaut anipis pani tunan muihni wauhntaya as ulyakna dukiwi nining kanin. Apis pani as kal kulna nuhni duwa pani as ki, muih balna yakaupak kalahwa kidi lanina yamni karak kalahwi, pani kidika uba minit karang bik kalwanaih balna kidika aslah kalahwi lalah as walyayakna ki muih silak kau sak kidika sans as kalanin yulni.

Adika munah sip mayang di as talna atnin di as yulda kidika, kaunah amaput yamda balna yamnini kidika walyakdi yulbauna atnin ki kapaut laih muih uk balna kidika ramh palni isning aiwi amanglawarang di yamwa kidika sakripasi nuni as karak

parte valore la dificultad, sacrificio o posible beneficio de lo gestionado.

e. No brindar más información que la imprescindible

El defensor deberá ser muy cauteloso cuando negocia y no dar información que luego pueda ser de utilidad al fiscal, o provocar en el fiscal prejuicios en contra del imputado; ya que, si la negociación fracasa aunque las manifestaciones dadas por el imputado y menos por el defensor, no pueden ser consideradas, la credibilidad en otra estrategia de defensa o el rumbo de la investigación pueden comprometerse en perjuicio del procesado.

f. Reflexione respeto de las cualidades del buen negociador

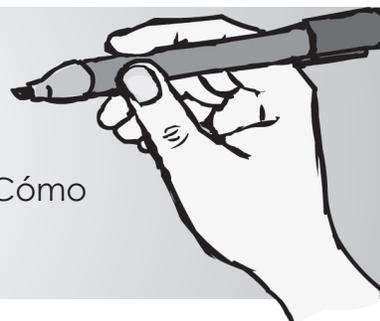
Las **cualidades de la persona defensora** como negociante constituye un factor medular: debe comportarse respetuosamente, tener credibilidad, ser ágil y seguro en sus planteamientos, flexible pero con claridad de objetivos.

Debe quedar claro, si la defensa luego de su análisis preliminar deter-

mina que será escasa, o ninguna la posibilidad de debatir la existencia del delito y la participación del imputado, por lo general optara por una estrategia de negociación que aunque en el peor de los casos implica la aceptación de cargos y la imposición de una pena, o, el sometimiento a una serie de condiciones por períodos de prueba determinados, siempre será mejor alternativa que seguir el camino del juicio ordinario. Es importante que el defensor advierta al acusado y juntos decidan, pues en algunas ocasiones aun cuando los elementos de convicción señalen la responsabilidad criminal del procesado, puede ocurrir que llegados a juicios el fiscal solicite una clausura anticipada, al no localizarse a los testigos y las demás pruebas admitidas no sean suficientes para mantener su acusación. Sobre todo, considérese esta opción, cuando frente acuerdos la propuesta del fiscal se limita a solicitar el mínimo de penalidad del delito acusado, supuesto donde por lo general, es mejor optar por continuar el proceso ordinario.

EJERCICIO # 3

¿Qué entiende usted por negociación? ¿En algún momento de su vida usted ha negociado? ¿En qué situaciones de su vida ha negociado? ¿Cómo considera que fue su actitud para negociar?



yamada kidi dini kidika barangnin yak.

e) Muih ilpni kawa muihni kidika yamni di balna lakwi talnin karang ki, di yamwa awarni yak, yul balna as muih minit talwa kidika duwi yus yamnin kapakt as bik yulnin awaski, awaskta pat muihni as sak kidika nining kau trabil as kal yamnin kat.kidika yulni yulbauwi aiwa kidika dutni kalwarang kat, ilp munwa kidika sait uk kau kiwarang bik lani yamwarang kidika bik dutni karang ki, awas bik di yulna bitik kidika muih la kau sak kidika nining kau bukni sip karang ki.

f. Muih yulbauwi lan kidi yulni kat di as laihta talah

Muih ilpni kawa muihni kidika lani kidika, kalpakwi laihwi talnin balbna yak di nuhni palni kulna sakki, muih kidika ramh kal kulna atnin ki, rispik muihni as atnin, sirihni atnin ki yulbauwa dawak di yamwa balna bitik kau, di kuihni kulwa balna yak laih atnin.

Yulbauwi bayakna usnit di bitik kidika laih watna atnin ki, tranibil ka-

lahna didika ban tanit yak yulbauwi kiwarang pa awaskat bik tranibil yamna kidika yulbauwi talnin dini awas kata bik laih atnin ki, di as kidika yulbauwi talnin kau bukni karang bik, sait uk kau trabil yamna muihni kidika di yaman kidi patni kalbukna karanag ki. Yakat dawa lani bik yamna karang, kidika awaskat kurih mahni pasyak sans as kalalawarang pa kidika bikk sakki. Lai kidika baisesa tanit yak kiunin awas kat baisesa yamni ki adika dini balna yulbauda kidika pasyak yamna atnin. Yamni ki, muih ilpni yamwa laniyak kidika pat muihni kidika yak kal yulna atnin. Ma as as albutat yulbauwi talwi barangnin kalnin ki, kaunah kidika pasyak bi, di uk bik kalahni sip ki la kau kiwa taimni kat, fisc al awaskat muih minit talwa kidika baisesa kauh la kawas tanit yak di bitik laihwatna atnin. Muih tatalna balna kidika dis taimni kat, muih trabil yamna yak baisesa laihwatwas ki, kaput dawak, ramh yamna awaskat yamwas pa kidika bitik yulni kat pri danin sip ki. Adika kalahwa taimni kat yamni lakwi talna atnin ki minit talyang, Fiscal kidika sip ki muih trabik duwa kidika la kal bukwarang kidika baisesa taim parahni yulwarang kat.

WARK YAMNIN # 3

Kalpakwi yulbauwi talnin kidika ais amanglalaman? Sangmaka pasyak, mampat mani kidika trabil as kat kalpakta yulbuata talaman. Tranibil kidika ampat kat yalahta yulbauta talaman? Yulbaunaman kidika pasyka kulnam lani kidika ampat dai?



TEMA 3: NEGOCIACIÓN

Las estrategias de negociación en el ordenamiento nicaragüense se dirigen a la posibilidad de pactar alguna de las manifestaciones del principio de oportunidad, circunstancia que justifica varias consideraciones en torno al tema.

Contempla el art. 1 del Código Procesal Penal un principio básico, el de legalidad. Significa que solo es posible ser condenado a una pena o sometido a una medida de seguridad, mediante una sentencia firme, dictada por un tribunal competente en un proceso conforme a los derechos y garantías consagrados en la constitución, los instrumentos internacionales adoptados por Nicaragua y por supuesto, de conformidad con el Código Procesal Penal.

La exigencia de un proceso conforme a “los derechos y garantías” constitucionales y legales, implica por supuesto derecho de defensa y una sentencia firme emanada de una autoridad competente, tras un juicio caracterizado por la publicidad, inmediatez, continuidad y oralidad. Dichas exigencias, son a su vez garantías para el ciudadano/a: sólo recibe sanción si es seguido un proceso donde además de conocer



con exactitud el hecho atribuido, la prueba fue conocida, discutida y analizada, con derechos de intervención, impugnación, etc. para el acusado.

El art. 59 del CPP indica que el Ministerio Público deberá ejercer la acción penal en todos los casos en que sea procedente, “con arreglo a las disposiciones de ley”. Las actuaciones del Ministerio Público deben ser objetivas, legales en virtud a una determinada política de persecución. Así el principio de obligatoriedad de la persecución de la acción penal pública, por el cual el Ministerio Público debería ejercer la acción penal en todos los delitos de acción pública, se puede excepcionar al definir la política criminal y establecer prioridades en la persecución de los hechos criminales¹

¹ Criterios de oportunidad en el Código Procesal Penal, p.48 que algunas manifestaciones del principio de oportunidad no excepcionan el principio de legalidad, sino de persecución de la acción penal en virtud de que es la propia ley la que permite el ejercicio discrecional para determinados supuestos, manera que siempre actúa dentro de la ley.

YULNI TUNA 3: KALPAKWI YULBAUWI TALNIN

Nicaragua lani kidika pasyak trabil as sak taimni kat, tranbil muihni kidika karak yalahwi yulbauwi talnin lani kidika sans as kapak kulna sakki, ta as kapt kulna ki di as dutni kalahna pasyak barangna atnin. Di balna as laihwi talnin as kapt sakki.

Codigo procesal penal (La yamnin wauhnitaya ulna tunan 1 yak yulwi kulna nuhni as kapat sak ki la pasyak. Muih as kidika la as kal bukna sak kidika sip ki silak bukna atnin lani yamwi sarang laihna sak taimni, kidika laih la muihni balna yaklauwi la nuhn I wauhnitaya kau ulyakna sak kapat. Kaput bik sau bitik kau la nunuhni ulwi yakna bang kidika Nicaragua sauni bik sain yamna balna bitik yak bik, kidika bitik kidika la yamnin wauhnitaya kau ulna sak mani kat.

La as yamwi kiunin kidika muih balna ramhnin dawu yamnin duwa balna la nuhni wauhnitaya kau ulyakna sak kapat, kidika pasyak muih as trabil kal bukna kidika sip ki muih as ramhni kidika ilpni yamnin kidika muih as walwi dunin sip ki kaput la muihni balna yaklauwi la kau ana atnin muih balna muhnina yak sirihni, niningh dawu yulbauna as munah. Kidika munah sip ki muih as trabil as yamna kidika ramh muih tatalna kat, akaput ramh patni kalbukna mani kat, ramh yamna kidika



bitik kalpakwi laihwi talwi yulbauna munah. Patni muihni kidika kalawak ramhni duwa kulwa kidika yulbauna atnin, kaput bik pat muihni kidika nining kau yulna atnin bik.

CPP ulyakna 59 yak ministerio Publico (La yamwa muihni balna kidika) trabil as sak kat lani yamna atnin satni bitik kau apaut angkaupak kaiwarangh bitik. La ais yulwa yakat yamna atnin, Ministerio publico lani kidika laih, dutni as bik dis yamnin ki pulitk as dutni dis. Kidika la ais ulwi yakna sak yakat lapaknin ki. Kaput laihtak ministrio publico kidika trabil satni balna bang kidika lani yamwi barangnin karang ki. Sip ki di as as kau lakwi talnin la yulwa kidika sait kau dawu la stni uk walna atnin. Train il yamn a sak kidika yak laihwi talwi.

Fiscal kidika tingni yak sakki amput la balna bang kidika tannika walwi talwi yamwi kiunin kidi,kaunah waralaih kulna lani satni bang kidika pasyaka sans balna as bang kidika

debido a que los recursos son limitados y la actividad delictiva supera la capacidad de respuesta de cualquier ordenamiento².

Corresponde al Fiscal de la República determinar las estrategias y prioridades en la política de persecución penal; pero en la actualidad las diversas manifestaciones del principio de oportunidad ofrecen una adecuada coyuntura para discernir entre las causas que ameritan cumplir con todas las fases de un proceso penal "ordinario" y otros donde, debido a la entidad de los bienes jurídicos involucrados o a la simple conveniencia de las partes, es posible llegar a una solución alterna al juicio, ya sea, a través de la mediación, la prescindencia de la acción penal, el acuerdo o la suspensión condicional de la persecución penal.

En consecuencia, el principio de oportunidad en el caso nicaragüense adquiere el significado siguiente:

Es aquel por el cual la obligación de imponer sanciones no siempre será cumplida en atención a la estructura ordinaria del proceso penal, aun cuando concurren sus

presupuestos (la existencia de una conducta típica, antijurídica y culpable), pues el ejercicio de la acción penal publica estará condicionado al poder atribuido al Ministerio Público, el cual, bajo determinadas circunstancias reguladas en la ley, operara ese ejercicio(aceptando acuerdos reparatorios entre las partes, prescindiendo o limitando la persecución penal a alguna infracción o autores, entre otros) ; eso si, siempre con el consentimiento del juez competente para la efectividad de todo acuerdo o negociación, valga aclarar desde ya, que dicha aprobación tiene la naturaleza de un control de legalidad, pues no podría el juez involucrarse en la discusión de la entidad de los acuerdos tomados por las partes

Los métodos de **Resolución Alternativa de Conflictos (RAC)** son mecanismos privados, pacíficos y participativos por los cuales las partes en controversia acuden voluntariamente ante terceros neutrales para dirimir sus diferencias, utilizando la negociación, la mediación, conciliación o el arbitraje. Lo que se acuerde o resuelva, tiene fuerza de

² Cruz Castro (Fernando), El Ministerio Público en el nuevo Código Procesal Penal costarricense, p 261. El autor menciona entre las causas que en la práctica limitan la labor de persecución (en nota al pie 20) : " La limitación de recursos, la actitud de la víctima o su inexistencia, la estructura de la policía, el tipo de investigación que se requiere en muchos de los ilícitos previstos en el código penal, son circunstancias que determinan la imposibilidad de perseguir eficazmente todas las conductas delictivas previstas en el código penal. Por ejemplo, en muchos delitos la propia víctima protege al infractor, como ocurre, por ejemplo con el proxenetismo" Por su parte, CHANG PIZARRO, (Luis Antonio), Criterios de oportunidad en el Código Procesal Penal, p. 30, afirma: "... más que la hipertrofia de los sistemas penales ha sido su inutilidad la razón que ha obligado al replanteamiento de los problemas apuntados y a la búsqueda de soluciones alternas para alcanzar la aspiración democrática de la pacificación racional de los conflictos sociales, sin dejar de lado – claro está – la persecución eficaz de los delitos históricamente impunes, fundamentales los " no convencionales" y los que integran la cifra negra penal".

pasyak sip lani yamwi kiuni kidika pasyaka baisa nai kiuni awas kapat bik sip ki lani yamwarang kidika baisa parahni yamna atnin. Di uk kidika di balna mahni adika la yamwa pasyaka bang kidika bik laihwi talnin ki, kapaut tranibil kalhanna kidika pasyak muih balna bang kidika kulnin lani as munah sip ki satni uk walwi barangna atnin, kidika laih sip kalapakwi yulbauwi tatalwa munah, awaskat trabil yamna muihni kidika patni sait kau dawu pri yaknin balna kapat bik.

Kidika yulni kat Nicaragua ma sauki pas akat sans balna kidika tanika uk bik duwi:

Kidika laih muih as kau la anin kidika la muihni balna kidika niningh kaput palni yamwi uiwas ki, muihni kidika ramp palni kal bukna sak karang bik, la minit bayayakwa kidika yulni muih as kidika pri lani kalalawi, kidika yulni kat la yamwi barangnin kidika ministerio publico tingni yak ais yamni balna kidika. Kaidka pasyak trabil muini balna bang kidika sipki kalpakwi yulbauwi bararangwarang kat ministerio kidika nining launin sip ki kapaut laih muihni kidi la muihni

balna wawalwa kidika pri danin, kapaut di uk balna mistik yamna bang kidika bik dana atnin. Kauanh kidika laih wihta la yamwa sak kidika kulnin lani karak yamna atnin ki. Di as yulda kidika adika di yamwi kiwarang bitik kau la asi yulwa kaput kulna lani kalawarang ki. Wihta kidika trabil muihni balna bu karak kaloakwi yulbauwi tatalwa kidika ais kat uiwi wawatna kidika pasyak kawaski, witing di as bik talnin diski.

RAC (Trabil satni balna amput yalahwi barangwi kiunin satni as ki)

Adika lani di as muih aslah kulnin yak duwi yamnin as ki, dutni lani dis, kalpakwi yamnin dini as kapat ki muih trabil paskau bang kidika muih as kau walwi tranibil duduwa kidika nining lauwi yubauwi, kulnin lani yamna duwi bararangna atnin.

Ais kulnin lani yak uiwi wawatwarang kidika layar yaklauwi la as yamyakna kapat dana karang, bahang ais yakat ulyakwarang kapat yamwi uina karang ki. Apatnah lani balna kidika di as laih yamnia, sirihi dawak bik lalah diswas ki, kapaut ik pri lani yakat yulbauwi kiuna ki.

sentencia definitiva y obligatoria. Son procesos rápidos, transparentes y más económicos. Además que se logra una cultura de dialogo, paz y democracia.

Se benefician:

- Las partes: puesto que tienen la solución en sus manos.
- El estado: se logra descongestionar los tribunales.
- La Sociedad: contribuyen a fomentar la Paz Social.

Los métodos mas utilizados son:

- La mediación
- La conciliación
- El arbitraje

Los métodos de resolución alterna de conflictos se aplican en soluciones de diferencias patrimoniales y no patrimoniales, es decir comerciales, vecinales, comunales, escolares, familiares, de propiedad, los que provengan de un contrato o de otro tipo de relación.

Puede hacer uso de estos métodos cualquier persona natural o jurídica, que deseen acogerse voluntariamente para solucionar sus controversias patrimoniales y no patrimoniales, se incluyen las relaciones del estado con particulares.

Al hablar de negociación, nos referimos a una actividad inherente a la vida cotidiana de todo ser humano.

Naturalmente, cualquier situación de compra o venta, acuerdo o contrato, discusión, pugna o conflicto, incluso la aplicación de la justicia, todo ello pasa por una negociación. Todos sabemos que se negocian las agendas de las reuniones políticas, los lugares y dónde sentarse en la mesa de negociaciones.

Pero, ¿cuál es el motivo para negociar?, Para responder a esta pregunta pensamos sobre qué es lo que motiva a los seres humanos a negociar. La respuesta por complicada que pueda parecer es bien simple "a los seres humanos nos motiva dar satisfacción a nuestras necesidades, sean del tipo que sean".

La conversación puede referirse a negocios, relaciones familiares, amistad, u otras situaciones de la vida cotidiana. En el caso de la gestión de un Programa, es muy importante considerar a los demás como aliados potenciales, como oportunidades para desarrollar mejor las actividades que responderán a las necesidades. Antes de considerarlos como oponentes, considerémoslos como posibles aliados.

Algo que siempre se debe tener en cuenta es que **negociar es simplemente tratar de conseguir algo de lo que pido y ofrecer algo de lo que me piden**. Es una acción comunicativa entre dos o más personas que buscan llegar a un acuerdo, en donde existen algunos intereses que se comparten, mientras que otros son opuestos o bien diferentes.

Ilp duduwa kidika adika balna ki:

- Tranibil muihni balna: kat barangnin kidika tingnina yak duduwi
- Kabamint: La yamnin pani balna kidika baisa pa sakki .
- Ma yakahda muihni balna: Pri lani kau yalahnin kidika yamwi kiuna ki.

La satni baisa yus yayamwa kidika adika ki:

- Kulnin aslah kau barangnin
- Kalpakwi barangnin lani
- Muih minit talyang as duwa atnin.

Trabil balna amput barangwi kiunin lani balna bang kidika, trabil as pasyak di duyang satni balna bang taimni kat, adika lani balna kidika yus yayamwi. Di uk balna kidi di bakannin pani balna kapat, ma yaihkut kau muih yalalahwa balna,, ma paki pasyak, kul uni pasyak,pamali pasyk, sau balna kapat, kidika bitik laih wauhtaya as kau ulyakna satni bang kidika karak talnin duw.

Muih as, la muihni balna bitik adika lani balna yus yamnin sip ki. Mampat mani kat kulni wilin duwi di duwa satni balna kapat yak tranibil duwa kidi yamni munah barangna atnin, adika pasyak talnin duwi kabamint dawu muih as karak trabil duwa balna kidika barangna atnin

Kalpakwi laihwi talwi barangnin kalnin kidika, ma bani kau apatnah dini kidika ma sangkika yak taldi.

Taldarang kat, di bitik kidika apatnah kalapakwi laihwi talnin as munah bayakwi,l bakanin as ya-

mwa taimni, kulnin aslah di yamna kidika, wauhtaya as kau sain yayamna kidika,kalbilna as kau, trabil baisa nuhni as kau bik .Bitik nu mayangn kidika pulitk muihni balna kidika kal uduhna as kau di yulbaunin balna kidika kalpakwi laihwi talwi satuk yayamwi. Angkat kalpakwi wark yamnin kidika.

Kaunah kalpakwi yulbauwi talnin kidika ais kulnin lani duwi? Adika yulwi dakawa yak taldarang kat di as talnin sip mayangn, kidika laih talnin duwi ais yulni kat muih balna kidika yalahwi di balna yulbauwi talwi barangni kakalwi. Yulni ramh kidika dadasni pat bik, isi bik kapat ki, “ Muih mayang kidika ma nitki duda bitik kau sip mayang ta walwi barangnin sip mayang ais sat karang bik.”

Yulbauwi talnin balna kidika sip ki di bakannin balna kapat atnin,, pamali balna yalahwa lani as ,kaltal yang balna, awaskta trabil uk ma uki pas kau kalahwa as atnin sip ki. Wark as yulni yulbauda taimni kat, yamni ki muih uk balna kidika ma niking launin muihni as kapat kal kulnin ki. Sans as kapat kulna atnin ki baraknin lainni yak ma nitki balna duda kidika pasyak.muih uk balna kidika ma waihkila as kapat talda pani yak maparkina as kapat talna atnin ki.

Di as laih ma dikit kahnin awas kidika, **Kalpakwi yulbauwi talnin kidi tanika laih yang di as dukih yawa kidi kidika kiunik kaput bik di ya yuyulwa kidika yanag kaupak kalanik as kapat ki.** Kidika laih muih bu awaskat muih mahni yulbauwi talna munah kulnin lani aslah kau tranibil kidi barangwi kiuna atnin. Yakat kidika kulnin lani as as kapapat taldi, uk balna kidika satuk bik bang ki.

Principios Rectores de los Métodos

RAC:

- Voluntad de las partes
- Igualdad
- Confidencialidad
- Privacidad

- Informalidad y flexibilidad del procedimiento
- Participación directa
- Buena Fe
- Pro Arbitraje
- Debido proceso
- Derecho de Defensa

EJERCICIO # 4

¿Cuáles son los métodos de resolución de conflictos? Exprese con sus palabras que nos plantea el artículo 1 y 59 del Código Procesal Penal? ¿Qué entendemos por el termino procedente, expresemos un ejemplo utilizando este término?



Mediación

Es un proceso voluntario, confidencial y flexible, en el que las partes en conflicto, solicitan a un tercero que les preste asistencia en su intento por llegar a un arreglo amistoso de la discusión o polémica que se deriva de una relación contractual u otro tipo de relación jurídica o que esté vinculada a ellas.

El mediador no esta facultado para imponer a las partes una solución de la controversia, sino que les debe ayudar a facilitar su comunicación a través de un procedimiento metodológico, tomando en cuenta las necesidades e intereses de cada parte.

La mediación, es fundamentalmente, el arte de la persuasión. Trata de persuadir a las personas o grupos que se ven envueltos en un conflicto de que pongan fin a sus diferencias. La mediación forma par-

te de la vida diaria.

La mediación no suele obligar a las partes, corresponde al mediador garantizar a ambas partes que se ocupará de todas sus preocupaciones de forma justa y abierta. Un buen mediador debe, demostrar las características y habilidades siguientes:

- Establecer y mantener su credibilidad.
- Mostrar neutralidad frente a ambas partes.
- Lograr un contacto y una comunicación eficaz entre las partes.
- Ayudar a ambas partes a definir, analizar y comprender los hechos.
- Atender cualquier señal que indique la posibilidad de un acuerdo.
- Transmitir con exactitud la información entre los oponentes.

RAC yamwi kiunin balna kulna tani nunuhni balna:

- Muih pas kau bang kidika kulnin lani
- Papatni lani
- Di balna kidika apakwi dunin as.
- Ma kulnik kat duna atnin

- Yamewi kiunin balna kidika barangnin tani as walnin.
- Tranibil sak yakat kawi yamnin
- Kulnin yamni
- Mui minit talwa bang atnin
- Ramh la yakat yamna atnin
- Muihni kidika ramhni yulwi yaknin sansni.

YAMWNIN WARKNI # 4

¿Cuáles son los métodos de resolución de conflictos? Exprese con sus palabras que nos plantea el artículo 1 y 59 del Código Procesal Penal? ¿Qué entendemos por el termino precedente, expresemos un ejemplo utilizando este término?



Mediación (kulnin lani aslah kau di balna barangnin)

Kidika laih di as kulnin lani wilin yamwa as ki, di balna kidika alas kulnin yak duwi yamwi kiwi, kidika laih muih trabil paskau bang kidika muih as walwi yayakwak niningna lauwi tranibil kidika barangwi, sip ki di uk atnin bik, la satni uk tranibil kidika karak talnin duwi.

Ilp kalawa muihni kidika witing sip awaski trabil muihni balna yak ais yamnikidikakalyulna atnin, awaskat la ana atnin, witing warkni kidika laih muih balna trabil duduwa yak ta walwi yakwak kalpakwi yulbauwi tatalwi, muihni balna kulnin duduwa yak talwi dawak nitni balna yak bik.

Kulnin lani aslah karak di balna yulbauwi talwi barangnin kidika yamni palni ki, muih kulnin laihnin satni as ki, Kidika laih muih kal uduhna as trabil as pasyak bang kidika

trai talwi kulnin lani laihwi tranibil kidika laihwatwi barangnin satni as ki. Kalpakwi yulbauwi talni kidika ma bani kau kalahwa di as ki.

Kalpakwi yulbauwi talnin as kidika, muih as kau bik, taihna lani kau kal yamwaski. Adika muini laih yamwak muih balna traninabil kidika laihwi talwi barangnin warkni duwi la yakat dawki kulnin lani yamni dawki param atnin. Muih as trabil balna kalpak barangwa muihni kidika adika lani balna duwa atnin ki:

- Witing kau kal kulna lani duwa kidika man main talna atnin.
- Dakni bu muhniit yak papus kat atnin.
- Muih balna dakni bu kidika karak yamni yulbauwi talna atnin.
- Dakni bu yakat nininig laihwi talwi, nininig lauwi dawki barangnin.

tes.

- Tratar de mantener abiertos los canales de comunicación entre las partes.
- Mantener la mayor discreción sobre lo que se dice y la forma en que se comunica.

La mediación es un método de resolución de conflictos en el que las partes enfrentadas recurren voluntariamente a una tercera persona imparcial, el mediador, debe posibilitar que se pueda llegar a un acuerdo satisfactorio.

Los conflictos y diferencias entre las personas forman parte de nuestras relaciones sociales. El tema de la convivencia requiere un abordaje institucional de todos los temas y los problemas de esa comunidad de personas. Por lo tanto es preciso un tratamiento global donde toda la comunidad y la sociedad lo haga desde múltiples aspectos.

La mediación es un instrumento importante al igual que la negociación. Otros son: el trabajo para instaurar una cultura de la educación para la paz, una comunicación no violenta y la valoración de los proyectos cooperativos o las labores solidarias.

La mediación es importante desde el momento que se descubre la relevancia de los intereses en disputa y el reconocimiento de las necesidades para que los implicados mismos puedan elaborar una solución que los satisfaga. Ellos son los que buscan las soluciones que

más les convengan. Lo hacen con la asistencia de un tercero, que no les dirá como resolver su situación ni a que acuerdo llegar sino solamente cuidará el proceso comunicativo para que ellos puedan arribar a buen puerto.

El proceso voluntario de gestión de conflictos por el cual un tercero neutral, mediador, ayuda a las partes involucradas en un conflicto puedan negociar desde la colaboración, una resolución del mismo satisfactoria para todos.

La mediación facilita la resolución de un conflicto sin indicar su solución. Permite una nueva forma de ver el conflicto.

El art. 56 del CPP indica que la mediación solo se podrá utilizar en los siguientes tipos penales: (no olvidar la excepción contenida en el art. 55 párrafos 2 del CPP)

1. **Las faltas:** todas las contempladas en el Libro III, Título Único del CPP, así como en otras leyes especiales. Recordar dos aspectos: primero la persecución penal solo corresponde a la víctima, autoridad administrativa afectada o la Policía Nacional; segundo, existe el período de vacación legal establecido el art.425 del CPP, de manera que el procedimiento dispuesto en el Libro II, Título III, arts. 324 y siguientes del CPP se aplicara a partir del 24 de diciembre del 2004.
2. **Los delitos imprudentes o culp-**

- Angkat mani yak barangni kalnin sansni as sak kat nining launin ki
- Dakni bu bang kidika pasyak yul ramh balna kidika di yulnin.
- Muih trabil pasuka bang kidika karak niningh yulbauwi talna atnin.
- Di yulbabauwa kidika muih balna kau bik yulnin awaski, kulnam kat duwa atnin.

Mediacion kidika trabil satni kalahwa pasyak sans as kapat kulna ki, kidika laih muih as walyakwak trabil balna bang kidika nininglauwi barangnin yulni. Muihni walyakna kidika trai talna karang tranibil kidika barangnin.

Mayang yalahda psayak trabil balna dawak kulna satni balna babang kidika di as nining kalahwa as kapat talna atnin. Yamni yalahnin lani kidika di as naini palni yalahwi laihwi talnin ki ma paki dawak muih balna pasyak bik. Kidika yulni kat adika dini kidi pa muihni balna dawak muih yalahwa bang kidika bitik kau laihwi talnin ki.

Mediacion kidika di as nuhni palni ki kalpakwi laihwi talnin balna kapat yak. Uk kidika adika balna ki: Pri lani yak yalahwa lani kidika lan kalna atnin, kaput bik muih karak bik kalbilna lani kidika dis atnin ki. Dauh kau kalpakwi di balan kidika yamwi tanit yak kiunin.

Mediacion kidika tani nining kana as ki, angkat mani trabil as as kalahwa pasyak kalbilna satni bang kidika laihwi talnin as kapat dunin yak, nitni satni bang kidika, kaput munag traniill kidika barangnin yulni kat ta as walwi talna atnin. Witing-

na kidika barangnin tani baisesa yamni kidika satni as walyayakwi. Kidika laih muih pirini kaupak nining lauwa sak kidika ilpni lani karak yayamwi, adika muihni laih di balna amput yamnin kidika dawak ais kulnin lani duninna kidika di yulwas ki, dauh kau minit talwak, muih balna kidika yulbauwi tatalwa munha tranibil kidika barangnin.

Ma Kulnik wilin dudi trabil balna kidika barangwi kiwa kidika muih balna kau nining lauwi, tranibil sal kidika yalahwi yulbauwi talna atnin. Lani yayamwa muih dakni bupak kidika kulnin yamni duna atnin.

Mediacion kidika trabil as sak kat barangnin tani as kapat kulna sakki, trabil balna kidika satuk talni kapat ma niking kawi.

CPP, yak ulyakna bin 56 yak yulwi, mediacion kidika la satni balna as kau manah sip ki yus yamna atnin. (CPP ulyakna bin 55 lainni 2 yak ulyakna sak kidika ma dikit kahnin awaski.)

1. **Di dutni:** balna as as, bitik kidika ulyak bukni III yak yulwa balna, CPP yak ulyakna aslah sak kidika, kaput bik la nuhni kulna balna pasyak bik, Di bu kidika ma ising aidanangh, di as kidika, la anin muihni balna kidika trabil duna muihni balna, wihta dawak pulis balna tingni yak manh sakki, di bu kidika, muih bakisan dunin kidika lani ulyakna as kau sakki, kidika laih ulyak bin 425 CPP yak dawak bik kaput bik buk II yak ulyakna tunan III ulyakna bin 324 kaput bik CPP wauhnitaya kau yulna apat yamwi kiuna karang ki krismis wainiku 24 kaupak kurih 2004.

sos: Entre ellos el homicidio culposo³ y las lesiones culposas⁴.

3. **Los delitos patrimoniales** cometidos entre particulares sin mediar violencia o intimidación: Son casos típicos todos los supuestos de hurto contemplados en el Código Penal, así como los casos de robo con fuerza sobre las cosas.⁵
4. **Los delitos sancionados** con penas menos graves: Para determinar a cuáles delitos se refiere es imprescindible considerar una de las disposiciones transitorias del CPP, el art. 419 del CPP, que dice: “ Mientras no entre vigencia el nuevo Código Penal, a los efectos del presente Código procesal se entenderá por delitos graves aquellos a los que se puedan imponer penas mas que correccionales y delitos menos graves aquellos a los que se puedan imponer penas correccionales” es el Código Penal en su art. 54 el instrumento que determina qué son penas más que correccionales, indica se trata del presidio (que dura 3 a 30 años) o la prisión (cuando tenga mas de tres años en su extremo mayor). Es decir, la mediación procede en todos los delitos sancionados con penas de 3 años o menos.

Tipos de mediación

Se contemplan dos clases de mediación, una previa (art. 57 del CPP) y otra durante el proceso (art. 58 del CPP).

Mediación previa

La mediación previa ocurre cuando antes de la presentación de la acusación o querrela, la víctima o el imputado procuran un acuerdo ya sea, ante un abogado o notario debidamente autorizado, ante la Defensoría Publica o en zonas rurales, ante un facilitador de justicia, acreditado por la Corte Suprema de Justicia, responsable de organizar el funcionamiento de estos colaboradores.

El acuerdo reparatorio puede ser total o parcial, total cuando se incluyen todos los hechos y personas denunciadas; y parcial siempre que se trate de varios hechos o personas denunciadas; llegándose a un acuerdo solo por uno o varios delitos o una o varias personas.

Si el acuerdo reparatorio fuera total, se confeccionará un acta que las partes someterán al Ministerio Publico, el cual dentro de un plazo de cinco días deberá pronunciarse sobre su procedencia o no, si no se pronuncia dentro del mencio-

³ Art. 132 del CP – El homicidio culposo será con prisión de uno a tres años.

⁴ Art. 146 del CP.- Las lesiones culposas serán sancionadas con un tercio de la pena que correspondería a las lesiones dolosas.

⁵ Arts. 263, 264, 265 y 268 del CP.

2. **Trabil dutni balna kidika, muih patkira ka kulna kidi:** Muih ina dawu dalam kalana balna kidika kulna ki
3. **Di satni balna kau trabil yamna kidi:** Kidika laih muih balna pasyak, dalani kalawas dawak muih bilni launa dis balna kapat kidi: Kidika laih di malna kapat, código penal kau yulwa kapat, di uk kidika paun kau di malna balna satni.
4. **Patni baisesa dibin kal bukna balna:** Angdika dini balna kapat kau yulwa kidika amanglanin kat yamni ki CPP ulyakna bin 419 yak aput yulwi; “ Baisesa código penal wisamni kidika kalahwas kat adika lani sak kidika pasyak yulwi, la kalbuknin balna kidika kulyakna sakki, angdika dini balna lani minit bayakna kidika la kal bukna atnin ki, baisesa tranibil dibin kat sip ki la as sumalwa dana atnin, kidika yulni kat código penal ulyakna bin 54 yakat baisesa laih mai yulwi angdika dini balna kidika la nuhni kal bukna kidi, (kurih 3 kaupak 30 kat, awaskat silak uni bik bukna atnin, mediacion kidik sip ki muih as kurih bas silak kana kidika tannika laihwi talwi yamna atnin.

Trabil barangnin (Mediacion) satni.

Trabil barangnin kidika satni manas bangkil, a kat kidi satni bu maniking kawi, (Ulyakna 57 CPP) ka-

put bik di yamwi kiwa kidika pasyak (art.58 del CPP) kidika yak mai yulwi.

Tanit kau laihwi talwa

Trabil as kalahwak laihwi talnin kidika kudu baisesa yulni yakwas Tania yak, dawak trabil muihni yakarak yulbauwi talwi kulnin aslah kau uihwi lâyar as ramp kulni saran laihna muihni wauhtaya duwa as munah, lâni kidi yulni nining lauwi pa binian yak laih, lâs laihwi yamwa muihni as lâ yamwa rikni nuhni Corte Suprema de Justicia, kidi bisniniski adika muihni balna amput aslah kalahwi wark yamwa kidika.

Yulbauwi talwi kulnin aslah kau kiuna kidi wat laihwi talnin pisni as kidi, bitik karan kidi laih di balna ais ais yamna kidi dawu muih balna amput yulni yakna kidi bang tâni karangi pisni as yulwa kalaih di balna ais yamna kidi buwas bang karang dawu yulni yakna muihni balna bik bang karang ki: kidika yak kulnin aslah kau kiuna di mistik yamna balna buwas yulni kat, awaskat muih as awaskat muih mahni.

Kulnin aslah kau kiuna kidi watwi laihwi talna ul yak tâni karang kat, dini kidi yulni ulna as yamna karang kidi Ministerio Publico yak duwi kiuna karang ki, adika laih mâ siuka kat yulwi yakna karang amput kiu watna kidi, ma singka yak yul yak was karang kat, kulnin lani aslah kau kiuna kaput watna karang.

Adika kulnin lani aslah kau kiuna

nado plazo, se da por aprobado el acuerdo.

Una vez aprobado el acuerdo, el fiscal o cualquier interesado (si aquel no se pronunció) lo presentará al juez competente solicitando su inscripción en el Libro de mediación del juzgado, así como la suspensión de la persecución penal en contra del imputado por el plazo⁶ necesario para el cumplimiento del acuerdo reparatorio. Si el imputado cumple con los compromisos asumidos en el acuerdo, a solicitud de parte, el juez dictara un auto que declara extinguida la acción penal.⁷ Por el contrario, si el imputado incumplió, a instancia de parte, el Ministerio Público reanuda la persecución penal.

Si el acuerdo es parcial, igual al anterior, se levanta acta, se lleva al Ministerio Público, aprobado el acuerdo reparatorio o superados los cinco días que tiene el fiscal para pronunciarse, se presenta ante el juez con la petición de que el mismo sea anotado en el Libro de Mediación. Paralelamente, se presentará acusación (acusación particular o querrela) respecto del hecho donde no se pactó acuerdo.

Si presentado el acuerdo al representante del Ministerio Público y éste dentro del plazo de cinco días se pronuncia oponiéndose, no será posible la aplicación de la

mediación previa. En este punto el defensor debe velar porque las razones de oposición del fiscal sean de legalidad (por ejemplo, se está mediando en un delito de violación cuya sanción es de 15 a 20 años de prisión, este hecho criminal no figura dentro del catálogo de supuestos permitidos para aplicar la mediación); si fuera de otro modo (ejemplo, se opone solo por capricho) la única alternativa viable parece ser la queja ante las instancias correspondientes del Ministerio Público, respecto del proceder de dicho profesional.

Al juez se presenta el acuerdo reparatorio para solicitar su inscripción en el Libro de Mediación del juzgado, pero esta labor no es una función puramente mecánica, implica un análisis por parte de la autoridad jurisdiccional como contralor de la legalidad del acto, su misión es verificar si el hecho figura en alguno de los supuestos del art. 56 del CPP, que las partes firmantes del acuerdo han concurrido libre y voluntariamente, que entienden los términos del acuerdo y aceptan sus consecuencias, para lo cual podrá interrogarlas e incluso, reiterarles los efectos del acto. Para comprobar tales extremos el juez podría convocar a una audiencia oral, aunque también podría omitirla si no tiene dudas sobre la veracidad del pac-

⁶ Plazo en el cual no corre la prescripción de la acción penal.

⁷ Ver art. 57 en relación al art. 72 inc. 6 del CPP.

yak, minit talyang (Fiscal) awaskat wais muih uk as amanglanin want karang kat, muihni kidi yaklau yul yakwas karang kat, kaput munah angdika wihwnita lâ yamwa kidi tingni yak sak kidi laihwi yulbauwi talwa wauhntaya yak ulna karang, kidika munah lâ adi yulni usnit uihwa kidi laih watna karang lâni yamnin mani ana kidi, nit ki watwi.

Kulnin lani asla kau kiuna kidi pisbin manah karan kat, as tanit kau dai kapat kat, ulwi yakwi Hawaii Ministerio Publico yak dukiwi, kidika minit talyang (fiscal) tingni yak ma singka sak kidi bulnin lani aslah kau kiuna kidi laihwi talwi baisa yamni yamwi biuna yak aitani talna kidi yulwi yakna karang, pasyak kawi laihwi talwi barangnin awa wauhntaya yak anin yulni lâ yamwa tingni yak uihwi ana karang. Sin kaput yamwa karan yulni yakwa balna bik, ais yamna balna kidi yulni kulni aslah kau kinas dai kidi.

Kulnin lani aslah kau kiuna kidi Ministerio Publico muihni yak duwi kiuna yak dawak adika mâ singka pasyak yulwi yakna karang kidi nining kauh yulna karang kat, sip awas karang ki pasyak kawi laihwi talna kidi yamna tâni. Adika pisni yak lâ muihni nining lauyang kidi minit talna tâni discal kulnin lani kidi ramh lâ kat tâni ki, niningkana as yamdarang kat, lâ minit bayakwi di dutni laihwi talwi dukiwa kidi lâ patni kal bukna

karang 15 kaupak 20 kurih kat silak kautusatnin, adika sat tranibil balna yak pasyak kawi laihwi talnin lâni kidi diski, adika sat yakat laih kidika tâtuna balna yak yulwi talnin ki Ministerio Publico muihni balna yak.

Lâ yamwa tunan muihni (Juez) yak kulnin aslah kau kiuna barangni awi kiwa kidi yulna karang Ministerio Publico wauhntaya yak ulwi dana tâni, dawak adika warkni kidi ban pini yulwa awaski, kidi bahan laihwi talna as yamwi kidika warkni laihwi talwa tunan muihni, adika tunan muihni balna warkni laih wirlawi talna tâni adika sat yamna kidi la ulna tunan 56 Codigo Procesal Penal sak pâ, awaskat ban pini yamna kapat kalwi, yulbauwi kulnin lani aslah kau kiuna kidi dawi ais kalahwarang kidi tatalna karang, kidika yulni yulwi dakana balna kal yamna karang, kidi manah awaski kal yulna karang kidika munah ais kal kalahna kidi. Adika balna laihwi talnin yulni lâ yamwa wihwnita kidi paina karang kalpakwi yulbauwi kulnin aslah kau kiuna karang laih karang bik. Adika lani kidi yulwa kaput awas karan gkat lâ yamwa wihwnita kidi salan yak sak karang ki, di dauh balna munah yulwi kiuna karang kulnin lani aslah kau kiuna kidi biri biri kulnin aslah awaskat, muih balna kidika tranibil paskau bang kidi kulninna kau, lâ balna bayakwi kaina bang munah yamni kal talwas dawi.

to. Escapa a las atribuciones del juez cualquier rechazo a la mediación sobre la base de apreciaciones subjetivas respecto de la ausencia de equidad del acuerdo, sobre la entidad de los intereses involucrados, sobre los antecedentes penales del imputado o acusado descalificándolo para el acto, etc.

Mediación durante el proceso

Esta mediación es la que ocurre luego de haberse presentado la acusación o querrela, es decir, una vez iniciado el proceso penal, sus acuerdos pueden tomarse en cualquier etapa del proceso hasta antes de las sentencia o veredicto.

El acusado y/o la víctima solicitan al Ministerio Público la celebración de un trámite de mediación. El acuerdo en estos casos también puede ser parcial o total, aprobado por el fiscal se presenta al juez para su anotación en el Libro de Mediación y cumplidos los compromisos, se declara a instancia de parte, el sobreseimiento respectivo⁸, mientras que el otro (u otros hechos) continúan el proceso normal.

Régimen transitorio

Existe un periodo de vacación legal regulado en el art. 425 del CPP, para las faltas penales y los delitos

menos graves, a los cuales se les sigue aplicando el procedimiento sumario del Código de Instrucción Criminal de 1879, hasta el día 24 de diciembre del 2004 o por el tiempo necesario para finalizar los procesos iniciados antes de esa fecha.

Así mismo, el art.425 del CPP establece que durante ese período el trámite de mediación se realizará ante el juez local competente⁹, disposición que implica:

- El establecimiento de una excepción a las reglas de competencia funcional dispuestas en el art. 21 del CPP, cuando advierte que serán los jueces de distritos los competentes en el conocimiento de los delitos graves, de los cuales figuran algunos en el listado de supuestos para la mediación del art. 56 del CPP, como es el caso del robo con fuerza en las cosas, un delito de orden patrimonial pero sin violencia ni intimidación.
- Si el imputado o acusado incumple su acuerdo reparatorio, el fiscal deberá reanudar la persecución penal de conformidad con el procedimiento sumario del Código de Instrucción Criminal (art. 244), salvo cuando se trate de faltas penales cuya ac-

⁸ Cfr. art.58 en relación con el art.72 inc. 6 y el art. 155 inc. 4

⁹ Esto también provocó una reforma al art. 94 de la ley Orgánica del Poder Judicial, contemplada en el art. 423 del CPP, para que en adelante uno de los párrafos del mencionado art. 94 diga "... En materia penal, la mediación se llevará a efecto en la forma establecida en el Código Procesal Penal."

Yulbauwi atalwi kaina karang yak

Adika pasyak kawi laihwi talna yak aduh, baisa yulni yakna awas-kat, kulnin aslah kau kiwas dana kidi yuldarang kat kul lani tunan bana munah, kulnin lani aslah kau kiu-nin kidi sip ki yamnaatnin baisa lani yamna dukiwas yak.

Yulni yakwak trabil kana muihni Ministerio Publico yulwi amput pas-yak kawi laihwi talna kidi yamna tâni. Adika yak kulnin lani aslah kau kiuna kidi sipki piswin aslah atnin awaskat ûl yak bik atnin, minit talyang fiscal yaklau aitani talna karang kat lâ ya-mwa wihnita yak dukiuna karang pasyak kawi tranibil kidi laihwi talwa wauhnitaya yak ana atnin yulni dawi pranimis balna yakat yamna karang kat dawak tunan muihni balna yak yulwi yakna karang adika laihwi ya-mwi dukiuna atnin yak, kauna kidika trabil uk balna bangkidi ais yakat dukiwi.

Sirihni laihwi talna lani kidi

Codigo procesal penal lani ula 425 yak yulwi bakisan as dunin lani bik, baisa uba trabil kidi dutni palni awas balna yakat addika balna yak codigo de instrucción criminal 1879 dawak krismis wainiku 24 kurih 2004 awaskat angkat taimni naini nit ka-rang kidik adika lani balna tunan

balna kidika adika awarni kat.

Kaput bik codigo procesal pe-nal lani 425 yak yulwi kidika pisni yak watwi laihwi talnin wauhnitaya kidi la yamwa wihnitana tingni yak sakki, adika lani yamnin yak sakki:

- Adika lani pasyak ban ana kidi Codigo Procesal Penal lani yamwa wauhnitaya ulna 21 yak, yulwi lâ yamwa distrito yak bangkidi balna tingnina yak sakki trabil baisa nunuh-ni yayamna balna kidi, kidika balna kidi adika sat balna ki, Codigo Procesal Penal lani yak laihwi talna tâni ulna 56 yak yulwa kapat, laihwi kal yamwi dini malna kidi, adika sat dutnini kal yamna kidi ayangni duwi witin di dawan kapat, dawak adika sak kidi bilni launa lani dis dawi laihwi kal yamna lani dis.
- Dawakat trabil muihni kidi yul-bauwi kulnin lani asla kau kiu-na kidi yamwa dana karang kat, Codigo Procesal Penal ulna 244 yulwa kaput minit talyang (fiscal) kidika yaklau watwi lâ ais yulwa kaput yam-na karang, kapat bik Codigo Procesal Penal yak yulwa ka-put la ulna 51 sahyakna 2.

ción penal corresponde a la víctima, autoridad administrativa afectada o la Policía

Nacional (art.51, párrafo 2° del CPP).

EJERCICIO # 5

Pídeles a las personas participantes comenten sobre los procesos de mediación y que pongan ejemplos de los tipos de mediación? Si es posible investiguen que expresan cual es la excepción que se plantea en el artículo 55 del CPP?



Actitud del mediador

- Imparcial
- De escucha
- Atenta y activa
- Flexible
- Receptiva
- Respetuosa
- Imaginativa
- De conducción observadora y registra, Atiende y cuida
- Gestos.
- Posturas
- Tonos
- Miradas
- Ritmo
- Vocablos
- Clima de reunión
- Desarrollo del procedimiento
- Cumplimiento de normas
- Contención emotiva. Pocas palabras
 - Oídos atentos
 - Ojos observadores
 - Actitud de apoyo
 - Aliento



Premisas básicas para una mediación eficaz

- El conflicto es sano, pero no resuelto es peligroso.
- El conflicto por razones es-

YAMNIN #5

Muih balna bang yakat yultan kat pasyak kawi yulbauwi laihwi talna kidi yulni yulna atnin dawi laihwi talna satni balna as as niningkana karang.

¿Dawakat bik yulta dakanan sipki angdika yah lâ ulna 55 yak baisa sait kau lawa kidi?



Pasyak kawi laihwi talwa muihni lani amput kidi

- As bik kau nininglaunin awas papus kat tâni.
- Kal dakanin yulbauwa yak.
- Kasak palni yamni kal dakanin.
- Yulni balna kidi laihwatnin
- Rispik lani karak
- Silp kaput kulwi talwa
- Wirlawi talwa munah tunan duwi dawi ulwi dawi kal yultann kal yulbauwi
- Sain kau yamwa kidi
- Muihni amput yamwa kidi (Amput kulnin lani duwa kidi)
- Dinit binni
- Minikpa talwa balna
- Ampus prais sirihni yamwa kidi
- Yul balna yul yakwa kidi
- Yulbauwi talna yamwa yak ampat sak kidi
- Amput tunan duwi kiwa kidi
- La balna munah yamwi kiwa kidi
- Alasna kalawa munah. Yulni bulah kau
- Kasak palni yamni kal dakanin
- Minikpa kasak talna balna
- Nininglaunin kulnin lani duwa
- Apis yamni kaldakana



Yulbauwi barangwi kiunin kidika kulna nuhni as, as.

- Tranibil kidika yamno patki, kaunah barangwas taimni kat yamadanghni atnin sip ki.
- Trnibil balna kidika sip ki yulbauwi talwa munah barangna atnin, kaput satni uk balna karak bik sip ki barangna atnin.

pecíficas se puede resolver mediante la mediación por razones de conducta puede resolverse en terapia.

- Casi todas las personas pueden llegar a un acuerdo.
- El éxito es más probable cuando se necesita mantener la relación.
- El resultado es responsabilidad de las partes.
- El mediador es responsable del proceso.
- En todo ser humano hay algo de bueno.
- La situación determina la conducción del proceso. Cada proceso es único.

Mirada mediadora

- Lo bueno y lo malo de cada persona. Disimular lo malo y centrarse en lo bueno.
- Los valores propios y de los del otro.
- Sumar no restar. Diagnóstico positivo.
- La diferencia enriquece
- No juzgar.
- Clarificar. “No todo lo entiendo”. Todo el tiempo preguntar, no dar nada por entendido.
- Apuntar al futuro.
- Valorar la relación.
- Esperanza confiada. Las partes tienen sus propios recursos para superarse.

Escucha activa

- Observar lenguaje verbal y no verbal.
- Detectar estilos de comunicación.
- Articular verbal y corporalmente.
- Captar sin interpretar ni juzgar.
- Recabar información precisa evitando lo irrelevante
- No realizar lecturas de mente.
- Tener una actitud de curiosidad. Preguntar lo que no se entiende o no se sabe.
- Utilizar el lenguaje de las partes.
- Ser paciente.
- Ser consciente de nuestros propios prejuicios y límites.
- Aceptar las diferencias idiosincrásicas.
- Evitar actitudes normativas.

TEMA 4: ETAPAS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

1.- **Fase de preparación:** lo primero que debemos hacer es prepararnos como negociadores y tener claro qué queremos negociar, qué debemos obtener, qué podemos ceder en la negociación y algo muy importante, debemos saber con quién vamos a negociar, cómo es la otra parte de la negociación. Debemos definir los objetivos, aspiraciones y barreras; trazar las estrategias, tácticas y técnicas a aplicar;

- Muih bitik kidika kulna lani aslah kau uina atnin sip ki
- Di yamni as kidika sip ki kalna atnin muih balna karak nining yamni atni kulwa kat.
- Di kalhawarang kidika muih paskau bang kidika karak talnin duwi.
- Kalpakwiu yulbauwi talwa balna yak nining lauwa kidika yamwi kiwa balna kidika tingni yak sakki.
- Muih bitik pasyka di wisamni as sakki.
- Tranibil kidika ma niking kawi amput lapakwi kiwarang kidika, di yamwi kiwa bani kidika aslah ki.
- Yulbauwi talwa satni kidikaamanglanin.
- Yulkau dawak ma uihki waayani karaak bik yamna atnin.
- Amanglana atnin kaunah muih dangnit yulnin awas.
- Yul saatana balna kidika yamni tannika walwi talna atnin, di awas balna kidika yulnin awas.
- Ma kulnit kau manah yulwi talnin awaski.
- Di balna nangnit lani kidika duwa atnin, di bitik kaau yulwi dakana atnin ki, di amangtasman kidika yulwi dakanin.
- Muih bitik karak yulbauna atnin ki.
- Ma kulnit laiwatna atnin ki.
- Ma trakibil balna dawak di sip yamdas balna kidika amanglanin ki.
- Kulnin satni balna kidika amanglana atnin ki.
- Kulni dutni lani kidika dana atnin ki.

Laihwi talwi barangni kulnin lani.

- Muih as kaupak dutni dawak yamni kidika, di dutni kidika daw di wisamni kau laihwi dunin.
- Ma kulnit tani balna dawak muih uk balna kulninna lani.
- Minit laknin, daknin awaski, Laihwi talna yamni as.
- Di satuk kidika ma niking lauwi.
- Muih dangnit yulnin awas.
- Di balna laih yaknin, di bitik kidika amanglatasyang, niningh yulwi dakanin, di balna amanglana mayang kapat kulnin awaski.
- Ma takit kau kulna atnin.
- Muih balna karak kalpakda kidika kasak kulna atnin.
- Muih balna kidika witingna alas sip ki tannit yak kalahna atnin.

Yamni dakana atnin.

- Muih yulkau yulwa kidika dawak sain kau yamwa kidika bik yamni talna atnin.

YUL TUNAN 4 : KALPAKWI YULBAUWI YAMWI KIUNIN LANI SATNI AS.

1. **Ridi kalnin kidika:** Pas tuna kau kidi di as alaih duwa atnin ki, trabil as kau laihwi talwi yulbauwi kiunin kidika, dawak ais yulbaudarang kidika laih duwa atnin, ais dunin sip mayang kaput bik asi kalanin sip mayang, di as baisa nuhni kidika yamni palni amaglana atnin ki wais karak yulbauma sak man kidika, uk balna yulbaudarang kidika ampat pa amanglanin ki. Kulna tani balna kidika baisa kau yamni amanglana atnin kaput bik amput tranbil kalbaunin kidika bitik amanglanin ki. Am-

establecer los límites de la negociación y sus posibles variantes; conocer el marco legal en que se desarrollará la negociación; caracterizar a la contraparte, a su grupo negociador y a las personas que lo integran.



2.- **Fase de discusión:** en el primer contacto con la contraparte debemos establecer, de forma clara y objetiva nuestra posición y escuchar la de ellos.

3.- **Fase de proposición:** luego de conocer la posición de la otra parte, debemos proponer. Este es el momento más decisivo de la negociación.



4.- **Fase de negociación:** luego de saber qué cosas se pueden negociar y cuáles no, se cierra el proceso de negociación con el acuerdo entre las partes.

Existen algunas pautas que se deben de tomar en cuenta a la hora de negociar, ya que de una negociación frustrada pueden surgir rencillas personales y hasta una enemistad.

put yulbauwi talnin kidika satni as yamnin, kaput bik di as satu kalahnin balna kidika ik amanglanin ki. Yulbauwi talwa kidika ais alani karak yamwi kiwa kidika amanglanin ki ; Muih satni balna bang kidika, dawak muih uk balna bik, tannika bitik kau amanglanin ki.



2. **Yulbauwi talnin satni kidika:** Pas tuna kau muih balna karak kalpakwarang taimni, mayang ais kulda kidika yamni laih yulna atnin kapat bik witingna kulninna lani kidika bik biriwi dakana atnin.



3. **Kulnin lani satni anin kidika:** Muih uk balna ais kukulwa kidika amanglamayang usnit yak mayang ais kulda kidika anin karang ki. Adika pisni kidika baises nuhni kulna ki yulbauwi baragnin awarni yak.



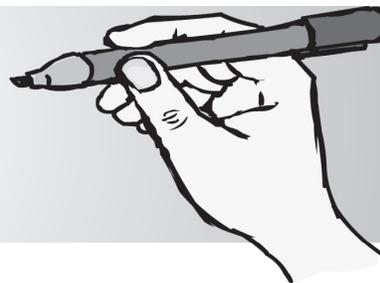
4. **Yulbauwi amanglanin:** Mampat mani kat angdika dini balna kidika barangnin kalnin sip kidika dawak angdika sip awas kidika, yulbauwi talna balna kidika mahka putwi, ais kulnin lani kalahna kidika yul-yakna karang.



Muih uk balna karak yalahwi yulbaunin awarni yak di as as amanglanin nit ki, kidika awas kat trabil dutni as kaupak baises trabil nuhni kalahnin sip ki, kapaut bik kalwaihla kalahnin bik sip ki.

EJERCICIO # 6

Solicíteles ejemplos donde apliquen las diferentes etapas y actitudes de la persona mediadora?



TEMA 5: PAUTAS A TENER EN CUENTA EN LA NEGOCIACIÓN

Separe la gente del problema

- Cuando hablamos de negociación nos referimos a “las partes”, pero debemos recordar que “las partes” no son elementos abstractos, son personas con emociones, valores y puntos de vista y sobre todo, impredecibles. El aspecto humano en una negociación puede ser de gran ayuda en la negociación o bien un fracaso total.
- El principal problema que representa el factor humano en la negociación es que la relación entre las partes tiende a entremezclarse con el problema discutido, por eso es básico separar la relación entre las partes con el problema.
- La forma en que usted negocie representa una diferencia enorme entre llegar a un acuerdo posible o no. Este poder es la capacidad de persuadir a alguien a que haga algo.

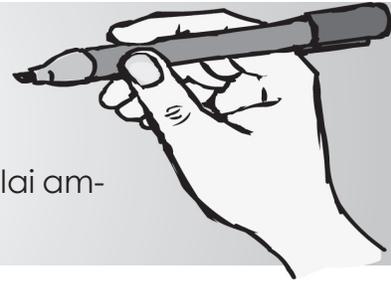
- Debemos encarar la negociación con optimismo. Es muy probable que cuanto más intente, más consiga pues existe una correlación entre aspiraciones y resultados.
- El poder de negociación tiene muchas fuentes: la gente, los intereses, las opciones, los criterios, objetivos y sobre todo las alternativas en caso de no llegar al acuerdo ideal.

Algunos puntos que le ayudarán al momento de la negociación

- Discutir las percepciones de cada una de las partes de manera franca y honesta facilitará un futuro acuerdo.
- Ambas partes deben participar desde el principio en la elaboración de un posible acuerdo.
- Haga que sus propuestas estén acorde con los valores expuestos por la otra persona. Una vez haya manifestado sus intereses y razones, plantee las conclusiones y respuestas, nunca a la inversa. Si ha explicado y justificado cla-

YAMNIN #6

Wayani balna as, as yulta dakah yulbauwi barangwi kiunin balna kidika sahyakna ampus bang kidi dawak muih kalpak yulbauwi talwa kidi lai ampat kidi.



YULNI TUNAN 5: YULBAUWI KIWA BALNA PASYKA AMPUT YAMWI KIUNIN TANI KIDIKA

Muih balna kidika trabil paskaupak sait kau yaktah

- Negociacion yulni yulbauda taimni kat di as as amanglanin ki, kidika laih wais balna pasyak bang kidika, partes ta kidika di as awaski, kaunah muih as m kulnin duwi, kal dakawi, kulna lani nuhni duwi. Muih ramhni kidika yulbauwi talwa pasyak di as nuhni kapat kulna sakki, sip ki di as barangna atnim dawak baisa dutni kalnin bik.
- Yulbauwi talwa pasyak muih ramhni kidika baisa trabil nuhni as ki, kat muih balna lani satni kidika di as dutni kalahwi, trabil balna laihwia talna yakarak, kidika yulni kat trabil kidika dawak muih balna ampat kalpapakwa kidika sait kau danin ki.
- Man ampat yalahta yulbauta talma kidika sip ki tranibil kidika barangna atnin dawak bik baisa daukalna atnin bik. Kidika laih amput muih as kau kulnin lani laihnin kidika yak yamni amanglanin ki.

- Kulnin yamni as karak tranibil kidika nining kau yaklaunin. Baisa nuhni palni kidika baisa di balna kidika yamdi dawak bik dudi mawarang kat sip ki di as kaoahna atnin.
- Muih balna karak trabil as laihwiu talnin kidika tannika satni bang ki, muih balna, kulnin lani satni, walyakna atnin, kulna tani balna, barangwas taimni kat ais yamnin kidi sirihni amanglanin ki.

Muih balna karak yulbauta sakman taimni kat di as as kulnam yak duman kidi

- Muih bani kidika ais kulnin lani du-duwa kidika kulnin yamni karak yulbauna atnin, kaput manh tanit kau di as yamni kalahna atnin sip ki.
- Saitni bupak tuna kaupak bang atnin ki. Kulnin lani aslah kuihnin kidika yulni.
- Man di yulyaktaman kidka muih uk balna kulnin lani karak kapa-pat kiuna atnin ki, muihnina bani kau kulninna lani yulyakakna usnit kau. Ais kau kiwi watna kidika yulyakna atnin, akaput bik yul ramh balna kalahana sak kidi, mas as kau bi rangni kau yamnin awas-

ramente sus intereses definiendo sus prioridades, es probable que la otra parte entienda mejor su postura y sea más fácil que la acepten.

PREGUNTAS CLAVES PARA PREPARAR UNA NEGOCIACION

- 1 ¿Tengo la información necesaria? ¿Sé dónde buscarla?
- 2 ¿Puedo averiguar qué estilo de comunicación tendrá mi interlocutor?
- 3 ¿Tengo claros mis intereses?
- 4 ¿Tengo claros cuáles pueden ser los intereses de la otra parte?
- 5 ¿Qué opciones puedo generar?
- 6 ¿Qué criterios objetivos voy a utilizar? ¿Cómo voy a contrarrestar los de la otra parte?
- 7 ¿Cuáles son mis posibles alternativas?

El primer paso para una negociación exitosa consiste en aplicar las cualidades de una buena conversación:

- Escuchar. Ponga atención y muestre interés por lo que dice la otra persona. Escuche lo que se expresa y también lo que se dice entre líneas.
- Investigar. Aprenda a hacer preguntas que tengan respuestas de más de una palabra, que le permitan a la persona expresar sus intereses y puntos de vista.

Conviértase en un investigador, en un entrevistador que obtiene la mayor cantidad de información posible de la otra parte para preparar mejor la presentación de sus posiciones y de su propuesta.

- Conceder. No puede decir que no a cada sugerencia presentada por el otro lado. Sea sutil en sus negativas y enfatice sus concesiones. Controle el tono de su voz, mirada y ademanes.

TEMA 6: VARIABLES DE LA NEGOCIACIÓN

En toda negociación existen tres variables:

1. **Poder.** “El poder, dice Herb Cohen, autor de *You can Negotiate Anything* (Usted puede negociar todo), es la capacidad o habilidad de lograr que las cosas se hagan, controlando a otra gente, a los eventos o a ti mismo.

Cuando negocias, la otra parte siempre parece tener más poder del que tú tienes. Su poder personal depende de su propia percepción del poder. Si crees que tiene poder, lo tiene. Si se siente impotente, no lo tiene. En la negociación, tu entendimiento del proceso, tu experiencia y tu control emocional conforman los elementos del poder.”

ki. Man ais kultaman balna kidika laih palni di yulnaman karang kat, sipki muih uk balna kidika baisa laih amanglanin, kapaut bik baisa sirihni nangnit lanin bik sip ki.

KALPAKWI YULBAUWI TALNIN YAK YULWI DAKANA BALNA

1. Yulni balna ramh kidika dutayang? Angkat walnit kidi amanglatayang?
2. Muihni uk kidika ais kulnin lani duwa kidika baisa kau amanglanin sip yang?
3. Ais dikihni yawa kidik laih yang?
4. Muihni uk kidika ais kulnin lani duwa kidika nangnit lanik sip yang.
5. Ais kulnin lani yaknin sip yah?
6. Ais kulna tani balna yus yamki yah? Amput muihni uk kulnin lani kidika laihwatnik sip karang yah?
7. Angdika yah kulnin lani uk uk balna?

Kalpakwi barangnin kulna tani baisa nuhni as sak kidika laih yamni yulbauna atnin.

- Dakanin. Muih uk balna ais yulwa yak yamni dakah amangni latah, di yulwa kidika tannika laita talah.
- Tannika walwi talnin. Yulwi dakanin balna kidika yamwi lan atnin ki, yulta dakaman balna kidika muih nangnit lawa yak yul mahni yulyakna atnin ki, kaput dawak laih, muih balna kidka ais kulwa kidi yulyakna karang. Di tannika

walyang as kaltah, muih kau yulwi dakayang as kalna atnin, muihni uk kaupak yul mahni yaktaman kidika man namang yak di as yaksihni karang ki, di yamnam kultaman balna yak namang launa karang.

- Kaldakana tâni. Muih uk kulnin lani balna awayakat dikah kalatnin awaski. Kulnin lani lakwayakat ramhni kalatas man karan bik lulunni kau dakanam ki dawak dutni kapat kaldakanam awaski. Yulbautaman damat kidi yamni kau atnam ki, mamakpa talaman kidi dawak muihma yamtaman balna kidika bik.

YULNI TUNAN 6: YULBAUWI BIRI BIRI AMANGLANIN SATNI BALNA

Yulbauwi biri biri amanglanin kidi satni balna bas rauki:

1. **Parasni.** Herb Cohen You can Negotiate Anything ulna kidi yaklau aput yulwi parasni kidika tannika kidi, laih di yamnin kidi awaskat di balna kidi kalawak yamwi uywi laihna atnin muih balna kidi wark balna pasyak awaskat man muihma yakat.

Yulbauwi biri biri amanglanin yamtaman yakat talaman sait nahas kidi baisa parasni kapat. Man parasnini dutaman kidi di talaman munah parasni laihtaman. Dadasni awas kaldakaman kidi, di disman. **Biri biri yulbauwi**

La mediación se ha construido sobre la asunción de una igualdad relativa entre los contendientes y se cree que se alcanza su mayor eficacia en tales situaciones. Cuando la igualdad relativa no existe, los contendientes menos poderosos están en desventaja. Por ejemplo, si la diferencia es de recursos económicos, las partes más pobres pueden estar en desventaja con respecto a las partes más adinerada en tres formas distintas:

- a) Pueden ser menos capaces de reunir y evaluar la información precisa para predecir el resultado del litigio, y por ello pueden tener menos información sobre su mejor alternativa para lograr un acuerdo negociado.
- b) Pueden necesitar indemnizaciones de inmediato, y por ese motivo pueden ser inducidas a llegar a un acuerdo para acelerar el pago, aunque comprendan que conseguirán menos dinero ahora que si esperan al juicio.
- c) Quizás no tengan recursos para financiar el pleito.

Estas desventajas tienden a situar a estos contendientes en una posición negociadora de inferioridad. La des-

igualdad resultante produce acuerdos desiguales.

2. Tiempo. El tiempo puede trabajar en contra, especialmente si la otra parte sabe que tienes prisa. Cuando la otra persona parece no tener fechas límites que cumplir, ni presión para lograr un acuerdo, puedes aventajarlo. Para contrarrestar este efecto, considera si tu límite de tiempo es absoluto, o tiene cierta flexibilidad. Nunca dejes que el otro lado sepa que estás presionado por el tiempo.

3. Información. Recabar información antes de una reunión o discusión te dará una ventaja en la mesa de negociaciones. Esfuérzate por conocer a los otros y sus puntos de vista (dónde le puede apretar el zapato) y determina sus puntos de presión, y lo que pudiera ser su interés principal o en lo que coincide con tu posición o interés, para negociar a tu favor, o en una estrategia "gane-gane".

La negociación se apoya en la comunicación, una habilidad que es desarrollada con su uso, la práctica hace al maestro. Es además una herramienta permanente en la gestión.

amanglanin yakat man lakta tala yawaman kidi dawak ampat kapat kaldakaman kidika balna bilitik laih bahawi parasmani kidi”.

Di payak kawu kulnin lani lakwi kiunin kidi yamna sakki papatni talna tâni biri biri yulwi talwa payak dawak kaldakawi baisesa yaksihni yamwi kiwa kapat. Di bu yak papatni lakwi talwas kat dutni kalahwi angdika baisesa lulunni kidi. niningkana as yamdarang kat, di mahni duwa atnin niningyak karan kat, andika minikun kidi dutni kalwi talah mahni duwa niningyak di satni bas kalahwi:

- a. Yulni balna uduhwiramh yakat lakwi talna tâni sip awaskat kalbilna as payak yamni kalahnin daika dutni kalahwi tani balna kalahnin sip daibik.
- b. Sip ki yulna tâni di yamna balna minit kidi minitni yak launa tâni, kaput bahan kulnin sat sat lakna karan sirihni baranni kalyamnin yulni amanlawa karan bik lalah parahkau duwang kidi dawu baisesa tahawi lâ lainni munah kiunin kidi.
- c. Bau bik lalalauna awaskat ana atnin kidi dis tâni kalbilwi kiunin yakat.

Sip awas kalwi kiunin balna adi sak tâni biri biri yulbauwi amanglanin kidi parahkau bahan. Papatni atnin awas kidika munah kaiwi kalahwi kulnin lani sat sat kidi.

2. **Mani kidi.** mani balna yakat bik sip ki niningkauh sak tâni as kidi laih amanglawa kat mani sirih sak kidi. muih uk kidi niningyak uba mani balna kidi yakat kulwi duwas kapat kidi barangni kalahna tâni yakat sip ki dutni kalahna tâni. Apat nininggyakat kalbaunin kidi talwi mani paran sat yakat awaskat ban uba kulwas kat mani sakyakat. Datangkat amangma lanin awas ki muih uk kidi mama balna paran kalwi kiwa yak uba kulta likman kidi.

3. **Yulni balna.** Yulni balna ais kidi baisesa kaupak anawi dunin kidi kaluduhna as kau awaskat yulbauna as kau ilp nuhni ki man namanyak tibil yak wais karak biri biri yulbauta amangmana lanin yamtaman yak. trai talnam ki ditalyaknam witinna kidi wasi balna pâ dawak bik ais kukulwa kidika bik (angkat susma taihnam kidi) dawak talyaknam angdika palni kidi yakat baisesa parasni taihwa sakkidi dawak bik angdik palna kidi dukih kalawa kidi awas kat angdika kulnin lani man kultataman yakarak kapat kiwa kidi yamni alahwanam yulni tamat dakta win palni kalahnin yakat.

Biri biri yulbaudi amanglanin kidi parasni Malawi bangmayang yakat isning di yamwa munah, sumalyakat lâih kalyakwi yamwa balna munah. Kidi minityak ilp nuhni as ki tâ baln awalda pasyak.

TEMA 7: CARACTERÍSTICAS Y OBJETIVOS DE LA MEDIACIÓN

A. Características de la mediación

- Proceso voluntario, flexible y participativo.
- Devuelve a las personas el control sobre el conflicto.
- Es absolutamente confidencial.
- Las partes participan y el mediador ofrece su servicio.
- El mediador no indica la solución.
- Es un proceso informal.
- "Permite una nueva forma de ver el conflicto"

B. Objetivos de la mediación

- Aumentar el respeto y la confianza entre las partes.
- Crear un marco que facilite la comunicación entre las partes y la transformación del conflicto sin salida, en un conflicto con diferentes alternativas de solución.

- Posibilitar la modificación de las percepciones e informaciones que se puedan tener respecto al conflicto y/o entre los implicados.
- Facilitar que se establezca una nueva relación entre las partes en conflicto.

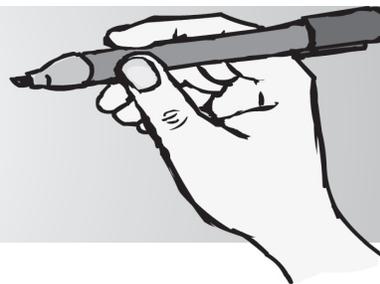
Conforme el art. 57, mediador puede ser un abogado o notario, la Defensoría Pública, a través de alguno de sus miembros, o un facilitador de justicia en zona rural acreditado por la Corte Suprema de Justicia para la función.

EVASIÓN

Pero la evasión es precisamente el arma que utiliza el más débil cuando quiere decir "no" pero no puede decirlo abiertamente sin arriesgarse a una confrontación abierta que ha conducido a la actual situación de conflicto: una confrontación no deseada y para la cual no se está preparado.

EJERCICIO # 7

Propicie la discusión alrededor del tema de la evasión, debe solicitarles que expresen ejemplos



Arbitraje

En un proceso privado y confidencial mediante el cual, un Tribunal Arbitral, formado por uno o

más árbitros, resuelve los conflictos a través de procedimientos rápidos, prácticos y económicos.

El arbitramento es un contrato de derecho privado llamado "CON-

YULNI TUNAN 7: DI PAYAK KAWI TUNAN DUNIN TANNIKA BALNA KIDI DAWAK KULNA TANI KIDI

A. Di payak kawi tunan dunin tanni balna

- Kulnin yamni kau tâni, lulunni dawakat yamnin balna bitik yak kana tâni.
- Muih yak niningkawi tranibil kidi barangni yakat.
- Di bitik panyakat ramhni yakat tâni.
- Muih balna kidi laih yulbabauwi dawak tunan duyang kalaih kulninna lani yakat yamwi diawi.
- Tunan duyang kidi barangni kalahnin tani balna kidi di yulwas ki.
- Yamwi kiunin ban kalahwi.
- Lan malahwi lakwi talnin wisamni trabil balna kidi.

B. Di payak kawi tunan dunin kulnin tani balna

- Biri biri kalkulnin kidi nuhwi dawak ramhni kalawa tâni kidi bik.
- Sinsni lani balna walyaknin biri biri kaldakawa yakat dawak tranibil

kidi barannin tani dsi yamnin trabil as baranni yamnin tani mahni bang karan bik.

- Di balna ampat talwi laihwi du-duwa kidi satni uk yamnin kulnin lani balna diawi trabilni panyakat bagn balna yakat.
- Ilp mundi kulnin wisamni duna tâni trabil panyakat kana bang balna kidi.

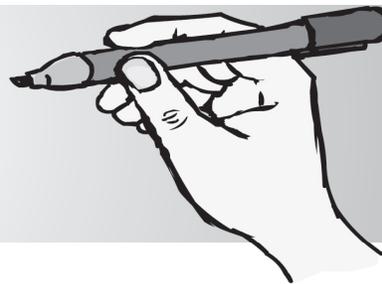
Lani ulna sahyakna minina 57 yakat yulwi trabil panyakat kawi tunan duyang kidi layar tâni ki, muih ramhni laihwi talyang rikni kaupak as tâni awas kat lâ laihwi talyang tunan pa bikisni balna kaupak bik sip ki parasni duduwa kidi lâ tunan nunuhni balna kaupak warkni yamnin yulnin.

TRABIL KANIN AWAS

Kaunah adika laih arakbus as ki muih as di as niningkauh sip awas kat dikah tâni kidi, kaunah sip lâih yakwi yulwas ki dutni kau kiunin awas yulni kalbilnin as kalahwi kiwa sakyakat, niningkauh yulnin dutni sakyakat ridi kalahwas bahan kalbaunin.

YAMNIN #7

Laihwi yulbauna tâni trabil kanin awas yulni tunan kidi, yulna tâni ki niningkana balna kau yulwi yamna tâni.



Ramhni kat talnin

Adika laih laihwi talna as sait yakat dawak malni kau yamni lâ tunan nuhni kaupak yayakwi muih as

awaskat baisa mahni lâ as barangni yamnin yulni sirihi yamnin tani balna munah, isi dawak lalah mahni karak.

TRATO O COMPROMISO ARBITRAL" o bien en una cláusula compromisoria que se incluye en cualquier categoría de contratos para solventar los diferendos que en su interpretación y ejecución pueden surgir. El compromiso arbitral se define, así:

“ es un contrato que celebran personas que tienen un litigio y por el cual constituyen el tribunal arbitral y se someten a la jurisdicción y competencia de los árbitros”.

Los árbitros pueden decidir por medio de una sentencia, previo análisis de los hechos y pruebas presentadas. La decisión arbitral es final y obligatoria para las partes.

En los casos en que las personas o los grupos no son capaces de resolver sus diferencias por medio de una negociación, pueden decidir la intervención de una tercera persona que oiga sus posiciones y decida cual es la mejor solución. Ambas partes deben acordar que tal decisión será vinculante.

Al igual que la mediación, se puede dar en el plano más sencillo como en el más complejo de la vida diaria. Ejemplos:

- Los niños/ as pueden acudir a sus padres para que resuelvan sus desavenencias.
- Los abogados pueden llevar a los tribunales los casos de sus clientes.
- El personal y la dirección de una empresa pueden recurrir a un árbitro para resolver una disputa.

Someter un caso a un árbitro exige que las partes presenten pruebas de sus alegatos. Se ofrece unos pasos básicos para un argumento justificatorio:

- 1) Datos: pruebas presentadas en la disputa. Hechos, opiniones, ejemplos, datos estadísticos y testimonios, son ejemplos de pruebas.
- 2) Demanda: conclusión que se pretende.
- 3) Justificación: lo que permite saltar mentalmente de los datos a la demanda.

JUICIOS ARBITRALES

Por su parte la cláusula compromisoria se define:

“Como la estipulación que figura en algunos contratos, en virtud de la cual las partes contratantes se obligan a someter a jueces; árbitros, los litigios que en lo futuro puedan seguir entre ellos, con motivo del negocio a que se refiere el contrato”.

Tanto el compromiso, como la cláusula compromisoria tienen plena validez legal, por el reconocimiento expreso que hace la Legislación del Arbitramento.- el arbitramento es una de la figuras jurídicas que coadyuvan junto con el PROCESO, y la CONCILIACION, al mantenimiento de la paz y la seguridad social.

Ramhni kat lakwi talnin warkni kidika laih muih ramhni kannitrak as ki ayangni papakwi "CONTRATO awaskat COMPROMISO ARBITRAL" kaput awaskat ulwi yamna pasyak ahawi kantrak satni balna tranibil kidi baranni yamnin yulni lakwi talna munah. Ramhni lakwi talnin pranimis kidi apud tannika Malawi:

"Trabil duwa muihni kidi kantrak as apahwi bahan kidika pasyak kayak lâ muihni balna dawak lani kidi lakwi tatalwi tunan muihni balna kidi".

Muih ramhni kat laihwi talnin balna kidi lani as ahawi lakwi talna munah di yamna balna kidi. Lani ahawa adi karak watwi trabil duwa balna niningyak.

Adika lani lajwi talnin balna yakna adi sip di barangni yayamwas kat biri biri yulbauna munah yakat dawak muih uk as kawi dakawi dawiyulwi yakwi amput barangni yamnin kidi. Trabil duduwa balna kidika kulnin aslah lalakwi amput bargni kalahnin tani kidi.

Adika bik di pasyak kawi tunan dunin kalwi, sip ki yamna tâni baisesi munah dawak baisesi wiwitni yamna atnin. Niningkana balna:

- Muih minina kidika di as sip tamni papanhnina yakat wawalwi barangni yamwi diana atnin.
- Layar balna kidi Lâ rikni tunan nunuhni balna yak wawalwi muih traninabil kidi barangni yamnin yulni.
- Wark muihni kidi dawak wark pani tunan balna wawalwi lâ laihwi talnin yakwa balna yakat lamina barangni yamnin kat.

Trabil as laihwi talnin lâ tunan talnin balna yak wawalwa kidi ramhni duwi dakana tâni tranibil yulni balna kidi. Amput ramhni balna lâ yakat yulbauna tâni as as kidi niningna kawi:

- 1) Yulni balna: Kalbibilna yakat yulwi yatna balna kidi. yamna balna, yulbauna balna, niningkana balna yamna kidi, ampus taim tranibil duduna kidika dawak yulwi yamna kidi, adika balna ki niningkawi laihni yakwa kidi.
- 2) Taihwi kalyamna kidi: Tranibil tanni walwi saran laihnin kulwa kidi.
- 3) Yulni balna laihni yakwa: Manikingkawi lâihni kidi mâ tuna ki yakat yulni kalahna sakkidi.

LÂ YULNA RAMHNI KAT LAKWI TALWA

La ulwi yakna pranimis kidi apud tannika ki:

"Kanktrak balna as as yakat lâni balna ana yakat lâih manikin kawi kannitrak yayamna balna kidi Lâ yamwa tani tuna tingni yakat ahawi tranibil balna kidi witinna manah lakwi talwi uynin biri biri amangnina lawi kantrak wauhntaya yakat ais yulwa kaput".

Pramisni balna yamna kapat bik lâni balna ais yulna kidi parasni duwi lâ yulwa munah, ramhni Malawi yulwi yakna yakat, ramhni yakat kalawa kidi laih lâ yulwa yakat aslah libitna laih talwi kiunin kidi dawak kulnin lani aslah dunin kidi pri atnin yulni dawak trabil dsi tâni kidi.

CLASES DE ARBITRAMENTOS

El arbitramento o arbitraje puede ser de dos grandes maneras:

- a) VOLUNTARIO, que es normal y accionado por las partes contractuales: y
- b) EL NECESARIO, que es extraordinario, es impuesto por la ley en casos específicos, en: la PARTICIPACIÓN DE LA HERENCIA, en materia de SOCIEDADES MERCANTILES.

Existen tres categorías de árbitros:

- a) de Derecho
- b) arbitrador o amigable componedor, o arbitro de justicia o arbitro de equidad, o de receptas: y
- c) mixto

El **arbitro de derecho** actúa exactamente igual que el juez común, debe someterse al sistema de valoración de la prueba legal o tasada, y en la conducción de los autos esta en el mismo plano, con las mismas limitaciones y facultades que los jueces comunes. Es decir actúa y falla conforme a derecho.

El **arbitrador amigable o componedor** falla conforme a la conciencia, a la equidad. En lo procedimental debe someterse a las normas que regulan la respectiva categoría procesal, pues recuérdese que los

procedimientos son de orden público.

El **árbitro mixto** es aquel que a lo largo del proceso, en las interlocutorias resuelve conforme derecho, lo mismo que en todos los trámites del proceso, pero que en la sentencia definitiva falla conforme su CONCIENCIA O EQUIDAD. Hay que reconocer que los procedimientos no dependen de la conciencia ni de la equidad sino que están predeterminados.

Las ventajas de la Mediación y el Arbitraje

Es un acto voluntario: las partes acuerdan utilizar los métodos alternos, de forma voluntaria e independiente.

Es un proceso rápido: cualquier procedimiento que se utilice en los métodos alternos tiene una duración máxima de 6 meses.

Es un proceso eficaz: siendo que los acuerdos surgen y es acordado por las partes, su cumplimiento es más eficaz.

Es económico: la rapidez de los procedimientos, reduce los costos económicos de la solución de conflictos.

Es imparcial: los facilitadores de los métodos; mediador o árbitros, actúan libre de prejuicios, tratando a las partes con absoluta objetividad.

Satisfactorio para todas: en estos métodos se procura que las partes tengan un acuerdo satisfactorio para todas las personas involucradas.

RAMHNI LAKWI TALWA SATNI BALNA

Ramhni lakwi talna awaskat talnin kidi sip ki satni nunuhni kau rau tâni:

- a. Dauh yamwi kalana munah, kalaih ban kaputki dawak yamna tâni kantrak kalana balna munah dawak uk kidi.
- b. Nitni talwa yak yamnin kidi, alaih ban sirihni as kaiwi kalahwa kidi lâ yaklau awi ais balna yakat di balna pasyak kawi sak tâni kidi di mahni duwi yalahnin balna yakat.

Ramhni lakwi talnin sahyakna bas Bangui:

- a. Ramhni yulni kat.
- b. Ramhni yakat lakwi talwa awaskat di yamyang, awaskat lâni ayang awaskat lani papat ayang awaskat bik lani laihyang; dawak
- c. Lani mahni kau bahawa kidi.

Lani ramhni laih talyang kidi yamwi wihta lâ yamwa kapat palni lakwi talna ki ramhni baranni kidi awaskat lani amput awa kidi, dawak lani awi barangwa kidi wihta balna yayamwa kaput. Yuldarang kat yamwi amput ramhni yulwa sakyakat lâ munah.

Lani lakwi talyang yamni kidi awaskat lani yamyang kidi yamwi papatni atnin kulnin lani kat.

Lani lakwi talwi kiunin kidi yamwi

amput lâ balna yamnin awi barangnin bangyakat. Bahan talna tâni ki lani lakwi talwa kidi ramh yakat tâni bitik yakat.

Lani lakwi talnin satni bahana kidi laih lakwi talwi naini kiwayak dawak amput lani walwa yakat kaunah lani amput tâni yamwi dawa kidi kulnin lani munah awaskat bitik yak papat atnin kulnin munah. Amanglanin ki lâ balna lakwi talnin kidi kulwa sakkaput munah yamnin awas ki kat pat tanit kaupak lâ balna kidi ana bang bahan.

Di payak kawi tunan dunin kidi dawak lani lakwi talyan kidi ais parasnini sakkidi.

Warkni dauh yamwi kalani as ki: Lâ kayang balna wawalwi amput di barangnin tani kidi kulninna silp aslah lani kau.

Warkni yamnin sirihni as ki: Lani laihwi talwi kiunin tani balna kidi taimni duwi waiku 6 manah.

Warkni yamna yaksihni as ki: Kulnin lani aslah yayakwa kidi lani kayang balna baisa isiki yamni yamna atnin.

Yamni mai kalahwa as ki: Baisa sirihni yamwa kat, minit kidi bik baisa binibin kalahwi trabil balna barangnin anin yakat.

As kau bik ilpni kawas ki: Laihwi tunan duyang balna yamninna kidi; di pasyak kawi tunan duyang awaskat lani lakwi talyang kidika as kau bik dutni kalyamwas ki, lakwi talwi ramhni sakyakat.

Flexibilidad: los métodos RAC promueven el uso de procedimientos carentes de rigidez.

Confidencialidad: lo tratado en cualquiera de los procesos, no podrá ser divulgado, a excepción de los casos en los que la legislación correspondiente señale.

Equidad: el acuerdo debe ser comprendido por las partes y percibido como justo o duradero.

Humano: permite a las partes un acercamiento más personal.

Democrático: participan ambas partes durante el desarrollo del proceso.

BIBLIOGRAFÍA

Cabanellas, de Torres: "Diccionario Jurídico Elemental". (2003) Colombia. Editorial Heliasta.

Barrientos Pellecer, Cristosósimo Cesar Ricardo: Gómez Colomer, Juan Luís: Tijerino Pacheco, José María: Curso de Preparación Técnica en Habilidades y Destrezas del Juicio Oral Módulos I,II, III. (Proyecto de Reforma y Modernización Normativa CAJ/FIU_ USAID, Managua, Nicaragua.

Borisoff, Deborah: Víctor, David: Gestión de Conflictos. Ediciones Díaz De Santos, S.A.

Grover Duffy, Karen: Grosch W, Ja-

mes: Olczak V Paul. (1996). La mediación y sus contextos de aplicación. Barcelona. Editorial Paidós.

Ortiz Urbina, Roberto: derecho procesal penal. Editorial jurídica.

Zúñiga, Sandra: Manual del Defensor Público, Imprenta Comercial La Prensa, Managua, Nicaragua. (Proyecto de Fortalecimiento institucional Checchi /USAID y Defensoría Pública de Nicaragua).

GLOSARIO

Adversario. A. Persona o colectividad que se enfrenta o se opone a alguien o a algo.

Litis: Pleito, causa, juicio, lite. Esta voz latina se conserva como tecnicismo jurídico incorporado a nuestra lengua.

CONSORCIO. Situación y relación procesal surgida de la pluralidad de personas que, por efecto de una acción entablada judicialmente, son actoras o demandadas en la misma causa, con la consecuencia de la solidaridad de intereses y la colaboración en la defensa.

CONSORTE. Cada una de las personas que, en un juicio, concurren al menos con otra y litigan con el mismo carácter de demandante o demandada, dentro de la misma acción u otra conexas.

Bitik yak papatni talna ki kulnin lani

kidi: Adika tani munah lâ kayang balna sirihni barangni kalalahwi trabibil pasyak ampus bangkidi bitik.

Isi kau lakwi talnin kidi: Yamnin tani balna RAC takidi laihiwi talnin sirihni taihiwi yamwas ki.

Lakwi talna apnikau: Laihiwi talna balna kidi sip awas ki muih uk balna dakana atnin, la tunan balna yu-yulwarang kaput yamna atnin ki.

Papat tanin lani kidi: Kulninna aslah barangni yayakwa kidi amanglana atninna ki bitik kau dawak laihiwi dunin ki barangni yakat awaskat ban kaput manah tâni mâ mahni kiwarang bik.

Muih mayatna kapat: Mai yamni biri biri baises aslah kalpapakna tâni.

Bitik kalpaknin kidi: Barangnin tani balna walwi kiunin pasyakit bitik kana bagn tâni ki.

ANKAUPAK WALWI YAKNA KIDI (BIBLIOGRAFÍA)

Cabanellas, de Torres: "Diccionario Jurídico Elemental". (2003) Colombia. Editorial Heliasta.

Barrientos Pellicer, Cristosósimo Cesar Ricardo: Gómez Colomer, Juan Luís: Tijerino Pacheco, José Maria: Curso de Preparación Técnica en Habi-

lidades y Destrezas del Juicio Oral Módulos I, II, III. (Proyecto de Reforma y Modernización Normativa CAJ / FIU_USAID, Managua, Nicaragua.

Borisoff, Deborah: Víctor, David: Gestión de Conflictos. Ediciones Díaz De Santos, S.A.

Grover Duffy, Karen: Grosch W, James: Olczak V Paul. (1996). La Mediación y sus contextos de aplicación. Barcelona. Editorial Paidós.

Ortiz Urbina, Roberto: Derecho Procesal Penal. Editorial Jurídica.

Zúñiga, Sandra: Mañuela del Defensor Público, Imprenta Comercial La Prensa, Managua, Nicaragua. (Proyecto de Fortalecimiento Institucional Checchi / USAID y Defensoría Pública de Nicaragua).

TUHNI KAU YULNI BALNA LAIH YAKNA (GLOSARIO)

Adversario. A. Muih as awaskat muih mahni niningkauh kauh kidi awaskat di as kau kulnin dutni talwa kidi.

Litis: Kalbilnin, yulni sak yulni, lâ as. Adika laihi latin yulni kau lâbalna pasyakit yus yayamwi kaunah mâ yulki payak adi dudi.

CONSORCIO. Kulnin mahni kaupak laihiw talnin balna kalahwa kidi lâ pas munah, yulyang balna awaskat di as yulni yulwa bang kidi kal sitna

CONTESTACION. Respuesta o contestación que el demandado da, ante el juez o tribunal competente, de la demanda presentada por el actor, con lo cual queda trabada la litis, convertido en contencioso el juicio.

EXPENSAS. Gastos o costas de un litigio, ya sean los causados o los que se presumen o calculan para el seguimiento de una causa./ fondos que, por carecer de la libre disposición de sus bienes, se asignan a ciertas personas, para que puedan así atender a los gastos que la justicia origina. / Cantidad que, para gastos judiciales, han de aprontar de su propio peculio algunas personas, para que otras, de las cuales son representantes legales (como el marido de la mujer) , puedan litigar si carecen de recursos propios

y cuando han de comparecer en juicio en defensa de sus derechos. / **PENDENCIA.** Estado del juicio que se encuentra pendiente de resolución ante un juez o tribunal. / Tiempo que pende un proceso de justicia / excepción dilatoria proveniente de encontrarse una causa sub júdice, tramite ante otro juez o tribunal competente; o ante el mismo, por acción ya entablada.

Querrela: queja de dolor o sentimiento. Desavenencia, discordia. Pendencia, riña. Reclamación contra el testamento inválido hecha por los herederos forzosos. La demanda en el procedimiento criminal, la acusación ante el juez o tribunal competente, para ejercitar la acción penal contra los responsables de un delito.

kau dawak kalpakwi kalbabauwi.

CONSORTE. Kalbilna as kau muih bi-tik kidi uk karak kalpakwi kalbabauwi kulnin as karak dukih kalawak kulnin lani as kau awaskat di uk as kau.

CONTESTACION. Nannit lawi lâ awa muihni yulwa yakat wihta awaskat lâ tunan nunuhni muhni balna yakat yamna muihni yaklau, kidika yulni balna sahyakau lâ kau bukwi laihwi talna atnin.

EXPENSAS. Lalah diswa kidi awas-kat kalbilnin kalahwa kidi pât duwa balna kidi awaskat lakwi talwi kiunin pasyak lalah dis yulni sip awas kapat kidi muih as as tinnina yakat awas-kat lani kidi yamwi kiunin lâ kalahna sakkidi. Lâ yamnin lalahni kidi muih as as alas asi duwa yakaupak yakwi, muihni uk yakat witin ki la munah ya-

lahwa kidi (yuldarang kat yal kidika alni) sipki kalbauna atnin yamnini balna dis bahan lâ kau kana atnin ramhni yulni. PENDENCIA. Lani yakat awas kat la tunan nunuhni uk balna tingnina yakat. Taimni sakkidi mu-nah lani kidi laihwi laihwi talnin / laih watwi duwa karang kat wihta uk kau awaskat lâ tunan nuhni uk kau awaskat bik sim wihnita yakat pat lani kidi ana sak bahan.

Querella: Dalasi dakawa yulni la awa kidi. Yamni talwas kidi, tumna as. Tahawa, kalbilnin. Ramhni yul-ni niningkauh yulna tâni yul dauh dauh yulwi yamna sak yulni paras-ni kalyamwa kidi di mahni duyang balna yaklau. Dutni yamwa yulni lâ kau ruruhwa kidi, wihta kau ana kidi awaskat lâ tunan nunuhni bal-na yak lâ yaklau kaltaihna tâni yulni dutni yamna muihni kidi.

