

Nicaragua Karibi Kabu ka un ra Indian bara Kriul kiamka nani raitka  
kankahbaia tanka smalkaia ba ta baikiaia wark ka  
URACCAN – CISP- CEDEHCA

**TRABIL NANI TAWAN BILARA TAKI BA DUKIARA AISIKAIKI  
WAN TANKA BRIAIA BAR ATILARA DIMI AISI WAPNI  
MANGKAIA DIPLOMADO KA**



**WAUNHTAYKA 2**

**BLAHWAN TRABILKA BARA AI  
WALKA WAL AISI KAIKI DIARA KUM  
RA WAIA SMATKA BA**

Sikla 2006

Autores  
Victor manuel del Cid Lucero  
Leonel Marín Benítez  
Leyla Morales

Traducción:  
Glennis Escobar

Diagramación:  
Francisco Saballos

Ilustraciones:  
Margine Bonilla

## CONTENIDO

<b>OBJETIVOS DE APRENDIZAJE .....</b>	<b>5</b>
<b>TEMA 1: A QUÉ LLAMAMOS CONFLICTO..</b>	<b>6</b>
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
<b>TEMA 2: ELEMENTOS DEL CONFLICTO .....</b>	<b>14</b>
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
<b>TEMA 3: NEGOCIACIÓN .....</b>	<b>34</b>
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
<b>TEMA 4: ETAPAS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN .....</b>	<b>52</b>

## BILARA DIA BARA BA

<b>SMALKANKA BAPANKA NANI ALKAIA LUKI BA .....</b>	<b>5</b>
<b>SMALKANKA LALKA 1: DIA BA YAWAN WISA BLAHWAN TRABILKA KUM BA .....</b>	<b>7</b>
Warkka # 1 .....	7
Blahwanka trabilka nani ba Satka matsip bara sa: .....	9
Blahwan trabilka wal Pyu bani iwisa kaka: .....	11
Blahwan trabilka ba Saura baku wal iwi sa kaka: .....	11
Blahwan trabilka ba dukiara Lukanka nani bara daukanka Nani bri ba. ....	11
Blahwan trabilka ba bal takuya bara. ....	11
Ansika ba: ¿yawan dia daukaia Sa blahwan trabil ka kum Takuia pyua ra?.....	11
Dia takaia ba yamni ar saura:.....	11
Patran ka ba sens munaia. ....	11
Blahwan trabilka ba stip Kum baku uli wih kli ma Yara bal iwi ba tanka: .....	13
<b>SMALKANKA LALKA 2: BLAHWAN TRABILKA DUKIA NANI .....</b>	<b>15</b>
Upla nani: .....	15
Wapanka ba: .....	15
Trabil: .....	17
Warrka # 2 .....	17
Trabil nani tanka Plikaia ba tip ka nani .....	17
Wal prakaa ba daukanka .....	21
Trabil bara pyuara kan Kahbaia smatka satka nani ba.....	29
Walka wal aisi kaiki diara Kum ra waia smatka .....	29
Warkka # 3 .....	33
<b>SMALKANKA LALKA 3: PANA, PANA, AISI KAIKI DIARA KUM RA WAIA BA .....</b>	<b>35</b>
Blahwan takuia pyuara tilara dimi wapni dauki ba .....	41
Warkka # 4 .....	41
Blahwan daukan tilara dimi laman dauki ba satka nani.....	45
Blahwan tilara dimi laka ba taura aimaki taukaiba nitsa ridi tankanka kum taura daukaia .....	45

<b>TEMA 5: PAUTAS A TENER EN CUENTA EN LA NEGOCIACIÓN</b> .....	<b>56</b>
Separe la gente del problema .....	56
Algunos puntos que le ayudarán al momento de la negociación.....	56
Ejercicio # 6 .....	56
<b>TEMA 6: VARIABLES DE LA NEGOCIACIÓN</b> .....	<b>58</b>
<b>TEMA 7: CARACTERÍSTICAS Y OBJETIVOS DE LA MEDIACIÓN</b> .....	<b>62</b>
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
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>68</b>
<b>GLOSARIO</b> .....	<b>68</b>

Tilara dimi kan suni taura tauki ba ai warkka dauki auya ba .....	49
Lâ ulbi sakan alki daukaia ba sip sa pyu wala lâ sat wala bal takaia .....	49
Warkka # 5 .....	51
Tilara dimi yaka uplika wala wal aisi diara kum ra waia trabilka ba wapni mangki uplika daukanka bri kaia ba.....	51
Trabil nani taura aimaki tauki ba lukanka kasak saki nata prakuia ra nahki daukaia ba:.....	51
Ta brabrira nahki kaikaia ba:.....	53
Aitani brih walaia .....	53
<b>SMALKANKA LALKA 4: PANA PANA AISI KAIKI WAN TANKA BRIH WAIA BA.....</b>	<b>53</b>
<b>SMALKANKA LALKA 5: DIARA NANI KUM KUM WAN TILARA BRI KAIA ANI PYUA DIARA KUM RA WAI DUKIARA IWI AISISMA BARA.....</b>	<b>57</b>
Uplika nani ba trabilka ba wina tnayara sakaia .....	57
Lukanka piska kum, kum nani ba mahka aisi kaikanka daukaia ridi taki pyuara ilp wan taia sip sa.....	57
Warkka # 6 .....	57
<b>SMALKANKA LALKA 6: AISI KAIKI LUKANKA KUMI SAKI DIARA KUMRA WAIA RA WILIN TAKI BA SATKA WALA NANI.....</b>	<b>59</b>
<b>SMALKANKA LALKA 7: UPLA TRABIL DAUKAN PYUARA TILARA DIMI TA BAIKI LAKA BA TAURA PLAPI TAUKI BA BAPANKA NANI BARA DAUKANKA NANI BRI BA.....</b>	<b>63</b>
A. Trabil takuya pyuara taura aimaki laka dauki ba daukanka nani .....	63
Trabil takuya pyuara taura aimaki laka dauki ba bapanka nani .....	63
PLISKA BA WINA TAKI PLAPAIA .....	63
Layar wihta dakni aikuki upla raitka dukiara blahwi ba. (Arbitraje ) .....	63
Warkka # 7 .....	63
WIHTA, LA DAUKAIA, BLAHWAN TRABILKARA ALKI Lâ DIA WIBA WAL ALKI DAUKI SA. (JUICIOS ARBITRALES ) .....	65
SILP AI LUKANKA WAL DIARA KUM TILARA DIMI BA SATKA NANI.....	67
Taura aimaki, laka dauki tauki ba, baal â daukaia karnika bri ba snaska nani ba .....	67
<b>ANI WAUHTAIKA NANI WINA SAKAN BA ...</b>	<b>69</b>
<b>BILA RAYA NANI</b> .....	<b>69</b>

## 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.

## SMALKANKA BAPANKA NANI ALKAIA LUKI BA

### Bapanka aiska ba:

- Smalkanka nani alki daukaia dukiara naha ra yabisa luki kaikaia, tanka briaia bara laki kaiki bara wan pawanka ra baha ba marikaia kasak tanka wal laki kaiki kira wal bara sinska laka tanka pat briba wal sanska kun yabisa ai raitka dukiara bapi bui blahwaia bara win takaia.
- Sins laka tanka smalkaia dukiara natka yabalka nani yaban ba wal wifin sip kabia alki yus munaia bara baha dukia nani ba wal sip kabia pyu bani dia lan takan ba ai rayaka ra yus muni kaia.

### Bapanka wala nani sirpira mariki ba:

- Dakni nani tilara smalkisa smatka nani natka nani luki sakaia yabalka nani nahki yus munaia ba dukiara smalkisa ta brabrira nani ba bui ilp munisa.
- Dakni nani ra smalkaia natka sat, sat bara nahki alki yus munaia sinska laka ba marikaia.
- Lan takaia natka sat, sat nani ba daknika nani bara yus munaia bara baha wal sip kabia pana pana ai lukanka ba ser munaia yabalka marikaia.
- Dia daukaia ba bara dia sat tulska nani ridi dauki yus munaia ba bara nahki natkara dakni nani tilara tulska nani yus munaia ba bara sin ai lukanka nani yabaiba alki sut asla daukaia baha sut ba smalkaia natka nani sa.

## 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”

## WARKKA # 1

**Lukanka nani sat, sat li ma kahwi lupia ba baku sakaia naha nani makabi walan kara.**

*Kaisa upla nani wan tilara nani ra makabi walaia; ¿Dia tanka brisma blahwan trabilka ba? ¿Blahwan trabil nani ba satka an bara sa? ¿Sipsa ki wiaia upla kum ba ai wina kat trabil brisa?*



## SMALKANKA LALKA 1: DIA BA YAWAN WISA BLAHWAN TRABILKA KUM BA

Blahwan trabilka wiaia ba satka ailal ra tanka wan wisa baha nani ba yawan nara makaisa:

- Trai kaiki sa ai lukanka bara dia alkaia pliki ba kau purara uli yamni ka nani briaia dukiara ya kau karnika bri ba bara yuwika nani sin bri ba sip sa ai waila mapara bapi buaia bara dia kat sin alkaia luki daukan kabia.
- “Upla kum bara wala ba wal pana, pana lukanka wala brisa”.
- “Naha ba upla kum diara kum briaia kata ba wina saura takan apia sa kaka taiban laka munisa, saura takaia baila pali sa kau dia ai bapan ka alkaia luki ba bara ai brinka nani kau alkras pyua ra lukanka wala nani bal takisa”.



- “Naha ba bal takisa sip wark nani tilara pana pana tanka briras pyua ra”.
- Naha ba upla wal tilara takisa baha ba ai bapanka nani ba aihka sa luki ba taka mihta, witin nani ai mana ba uria kaisa bara wala nani ba ai bapanka ba sip alkras muni sa.
- Upla wal tilara blahwan trabilka bara sa, tilara kum ba ansika yaban ba wal ai lilia taki sakuna panika wala bara lika ansika yaras ba wal ai tanka briras ba taka wina trabilka ba bal takisa.

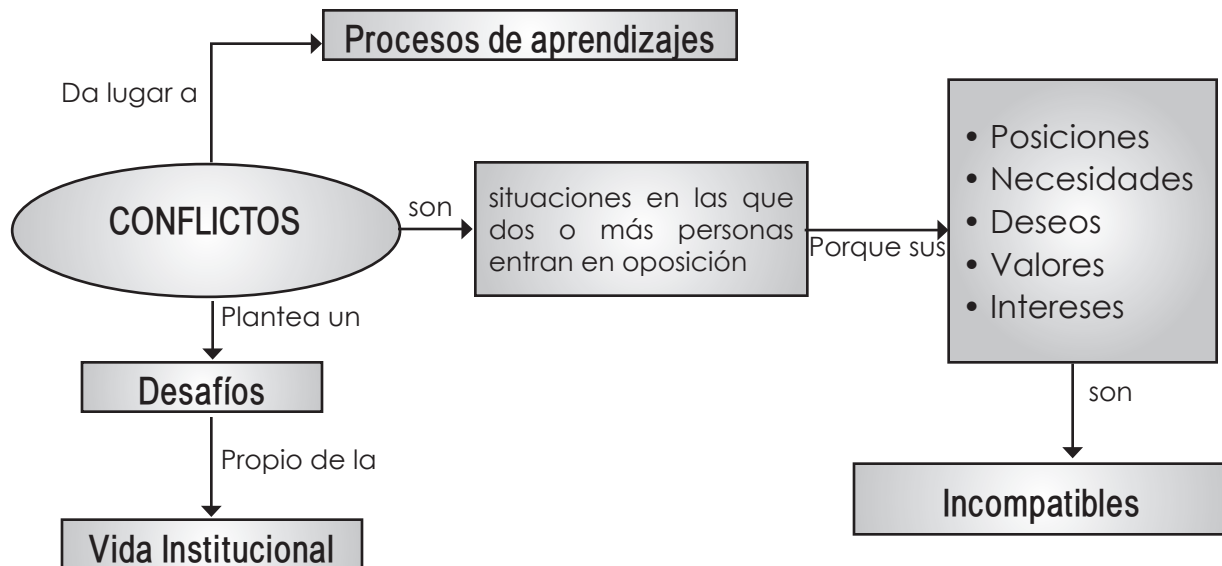
Los conflictos son situaciones en la que dos o más personas entran en oposición o desacuerdo porque sus posiciones, intereses, necesidades, deseos o valores son incompatibles o son percibidos como incompatibles. En ellos juegan un papel importante los sentimientos y las emociones.

**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.





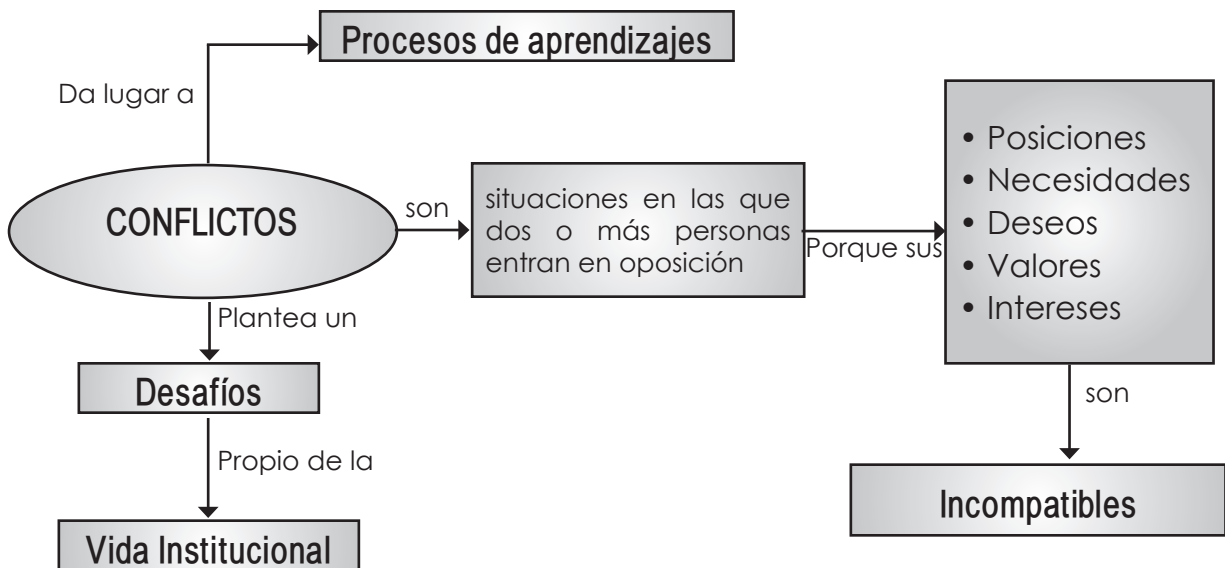
Trabil nani ba sika upla kum ar wal ai tanka briras kan ai brinka, nitka, bara ai daukanka lukianka nani ba wal baku apia ba taka mihta. Baha ba dia luki ba bara fil muni ba sika wark yamni dauki sa. Witin nani ba wauhtaya kum nit dukia alki brih pulisa wibia kaka upla sinska bara upla kupi alukanka ba wal.

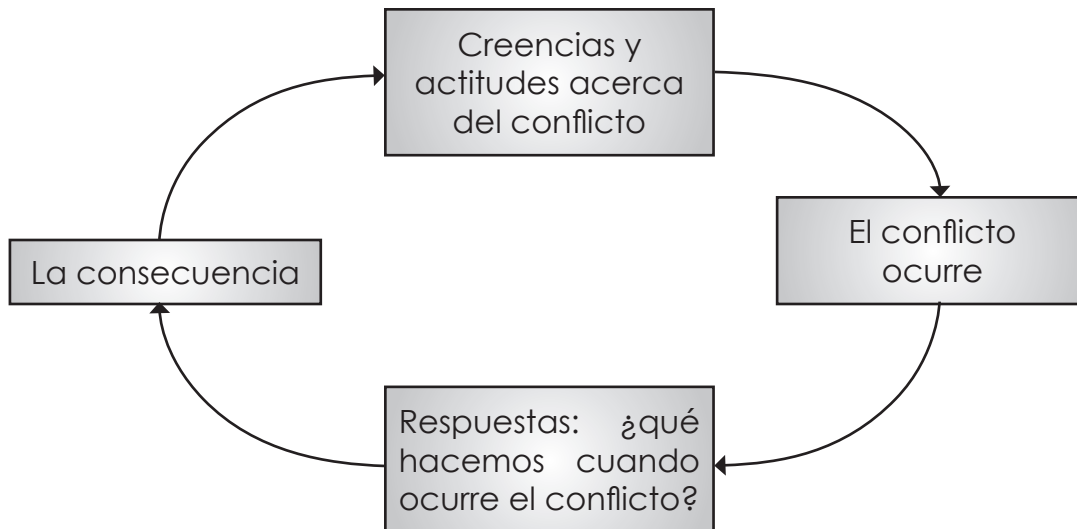
**Blahwanka trabilka nani ba satka matsip bara sa:**

1. Ai wina kat, uplika ba wina kat.
2. Upla wala tilara, upla nani tilara

3. Dakni wala tilara, dakni kum tilara.
4. Dakni tilara, dakni nani tilara.
5. Kuntry tara wala tilara, Kuntry nani tilara.

Pana pana ai tanka bri ba tilara trabil bara ba sip sa kau saura takaia naha ba nahki wapanka nani munbia trabilka ba wapni daukaia. Sip kabia nahki trabilka ba dukiara aisabia, naha ba pain ar saura kaia, naha ba sauhki tikanka kum kaia sip sa, bara sip sa sin sans kum kaia silp wan wina kat baku sin wan walka wina kau lan takaia. Naha ba sans kum sa upla baku pawia waia.





### 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.

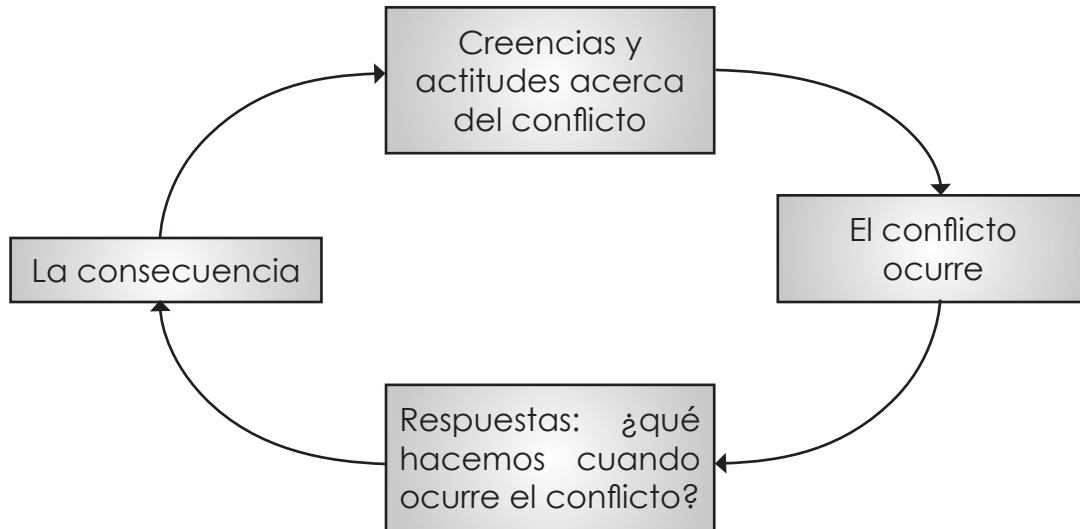
### 4. CONSECUENCIAS positivas o negativas:

- 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.



### **Blahwan trabilka wal pyu bani iwisa kaka:**

- Upla ba saura daukisa, sans kum sa pawaiia.
- Natka nani manas bara sa diara nani laki kaikaia baku sin natka nani manas bara sa diara nani ba wapni daukaia.
- Naha smalkanka nani dukiara rait nani manas bara sa baku sin nahki luki ba sin.
- Blahwan trabilka nani bal taki ba yawan sturi nani bal taki ba tanka pliki briras ba bui.

### **Blahwan trabilka ba saura baku wal iwi sa kaka:**

- Diara saura daukaia ba saura sa.
- Trabil kum bara sa pyuara upla kum patka bri sa.
- Diara kum rait ba kumi baman bara sa.
- Trabilka ba yawan brisa wala lukanka ba taka mihta.

### **1. Blahwan trabilka ba dukiara lukanka nani bara daukanka nani bri ba.**

- Wan aisa/yapti, smasmalkrika wina wan wiba.
- Radiu nani wina sin wan aisiba.
- Yawan Silp pat diara manis lan takan ba.
- Wan daukanka nani ba sauhki sa trabil kum mapara.

### **2. Blahwan trabilka ba bal takuya bara.**

### **3. Ansika ba: ¿yawan dia daukaia sa blahwan trabil ka kum takuia pyuara?**

- Ansika ba sika yawan nahki dauki ba. Baha ba yawan nahki daukaia luki ba, baha lukanka ba bui dia takaia bara wan brih wisa.

### **4. DIA TAKAIA BA Yamni ar Saura:**

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

### **Patran ka ba sens munaia.**

Blahwan trabilka kaiki lan takuya ba wina wan patran ka, wan daukanka ba sins munaia nit takisa.

### 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).



1. Lukanka nani briaia
2. daukaia wilin kaia
3. alki daukaia natka nani nu kaia

### 1. Lukanka wala nani briaia

Wan daukanka nani ban kaia ra saura ba sika wan lukanka bara ansika nani wina sa. Baha dukiara iwi luki kaikaia ba kasak pali sa. Naha ba sip sa lukanka raya wala ra wan bria waia, wan daukanka, bara lukanka nani. Naha piska ba wina yawan nani sip sa ansika raya nani pliki sakaia trabilka ba mapara. Diara kum nu kaia ba sika, blahwan trabilka ba balaia ban sa, baha wisi lika sip apia sauki tikaia lukanka briaia.

### 2. Daukaia wilin kaia

Lukanka nani briaia baman ba

aitani apia sa wan daukanka nani patran ka sens munaia trabil nani mapara. Baha senska takaia ba wan wina kat pramiska kum nit sa. Wilin kaia sa daukaia: Trabil nani pura luaia dukiara natka raya nani plikaia. "Nahki luki ba exam kum muni kau yamni daukaia". "Trabil nani ba satka bani wina laki kaikaia". Upla wala wan painka dukiara wan wibia sa kaka alki briaia.

### 3. Alki daukaia natka nani nu kaia.

Sens takaia dukiara lukanka brin sa kaka yawan nani alki daukaia natka nani ba lan takaia sa daukaia. Alki daukaia natka nani nu kaia sa:" ulbanka sirpi kasak kum blikaia sa" yamni kira walan kaia sa. Satka yamni bani wina wahbi brin kaia sa situacion satka bani ra.

## BLAHWAN TRABILKA BA STIP KUM BAKU ULI WIH KLI MAYARA BAL IWI BA TANKA:

Trabil nani ansika ba diara aihka nani bal takisa, sip sa uli waia (pawaia) ar bal iwaia (iwaia)..

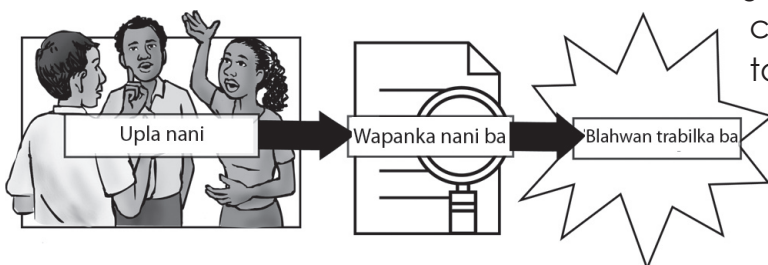


## El conflicto se presenta en el ámbito:

- 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)

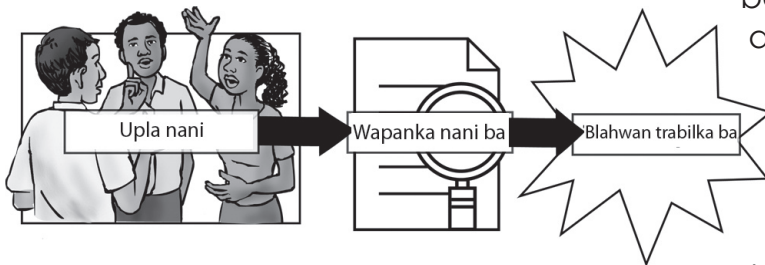
Tiene su origen en las necesidades de una de las partes que chocan con las de la otra. No enfrentarlo da comienzo a la dinámica del conflicto que de seguir, desembocará en la crisis que suele tener una manifestación violenta y es identificada como el conflicto en si. La resolución del conflicto debe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

### Trabil ba naha nani bilkara taki sa:

- WAN WINA KAT: nitka nani kum ar wal sim taimkara.
- UPLA TILARA: upla kum ar wal ba sim dukiara wilkan sa, ai brinka nani ba wal baku apia sa.
- DAKNI WALA TILARA: Dakni kum mimbarska ba ai brinka sat brisa sim bapankanka purara.
- DAKNI NANI TILARA: Dakni kum ar wal ba ai brinka nani, ai daukanka nani, bapanka nani, lukanka nani bsat wala brisa sakuna aikuki ban baku iwi sa.

## SMALKANKA LALKA 2: BLAHWAN TRABILKA DUKIA NANI

Blahwan trabil bilara diara yumhpa nani marikisa:



### 1. UPLA NANI:

- ǎYa nani sa tilara dimi trabilka dauki ba?
- ǎDia natka ra kumi bani ba trabilka nani ba laki kaikisa?
- ǎBlahwan trabilka dukiara nahki aisisa? ǎDia ai dara walan?
- ǎDia tawan aisisa? (ai bapanka ba)
- ǎDia nitka nani ba bal taki sa?
- Dia daukanka nani ba yan yamni kaikisa.
- ǎAi walka wal ai laka tanka ba, ani nani sa uplika tilara ba daukanka baku sin nahki sa witin

ai tanka laka ba?

Uplika nani tilara ba, bara upla nani daukanka nani bara ai laka tanka ba laki kaikan ra. Naha natka wal na sika pawanka ra sauhkisa baku sin blahwan ka ansak wapaia ba, kan baha sika ai laka tanka, trabilka anira takan ba uplika nani apia sa.

### 2. WAPANKA BA:

- ǎDia takan?
- ǎDia trabilka wala nani kau purara prawan?
- ǎYa nani tnaia wina dimi kau trabil muni sa?
- ǎDia natka ku aikuki aisisa? ǎYa aisisa? ǎAhkia? ǎnahki? ǎLukan wala bara sa? (walkara saura luki ba, kau lukanka sat wala bal takisa, sturi yamni wiras ba, rahbanka nani) ai walka wal klir brisa ai bapanka nani ba? ǎBlahwan trabil ba dia sat pliskara takisa?
- Upla bani ba nahki blahwan trabilka ba mapara buisa? (pana, pana pura luisa lukisa, latwan saur ayabaia, ai pliska kum briaia, pramis kum ra dimi wisa, ilp munaia laka nani sin.)

Baha ba bal takan upla kum nitka ba upla wala nitka wal prawan pyuara sauhki sa. Naha ba mapara buras sa kaka mahka sip sa trabilka ba ta krikaia, bara ban ai taura wabia sa kaka sip sa trabil saura kat takaia bara trabil ra tawisa. Trabilka ba wapni daukaia sa kaka sip sa wapanka kum baku kaikaia sakuna diara kum alki daukisma baku lika apia.

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

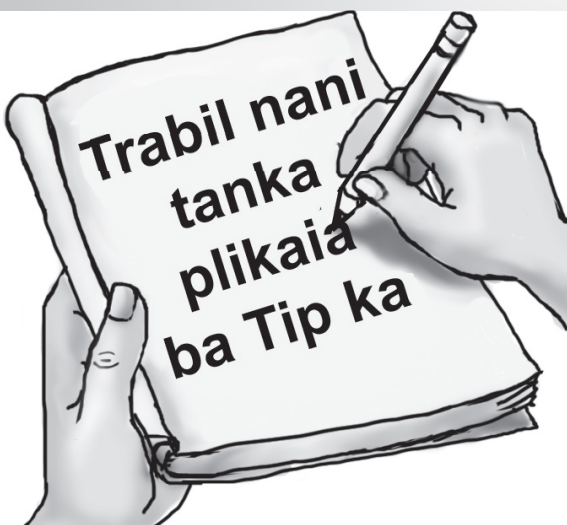
de la relación y un eje Y que representa la importancia de objetivos, nos muestra si una u otra cosa se consigue o no.

### 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



Blahawan trabilka nani ba mapara sip sa daukanka tara nani matsip bara kaia blahwan trabilka mapara. Yawan nani wark kum X ra dakbi brih paskuma bara trabilka bani ba piskara laki kaikuma baku natkara

param saki marikumabara nahki nitka tara bri ba wal paraki kaikuma markka Y yus muni Kira bara nitka plamaika wan marikma diara kum bara diara wala nani sin sip sa sapa sakaia apia sakaia apia sa kaka.

### 3. TRABIL:

- ¿Dia takan?
- ¿Dia ba kumi banira ai kupia ra trabil munisa?

- ¿Dia sat sa bara dia taka sa blahwan Trabilka ba?
- ¿Kumi bani ba dia wisa trabilka ba pura luaia dukiara?

### WARRKA # 2

¿Dia dukia nani ba blahwan trabilka nani tilara ban bara sa? ¿Man tankam brisma ba wal nahkisip sma wiaia ani sa trabilka ba kau karna sa alki wapni daukaia? ¿Blahwan trabil nani tanka sat,sat bara ba dukiara aisi kaiki luan ninkara, dia ba trabil sa man bui lukankam kat sip sma sirpira paskaia?

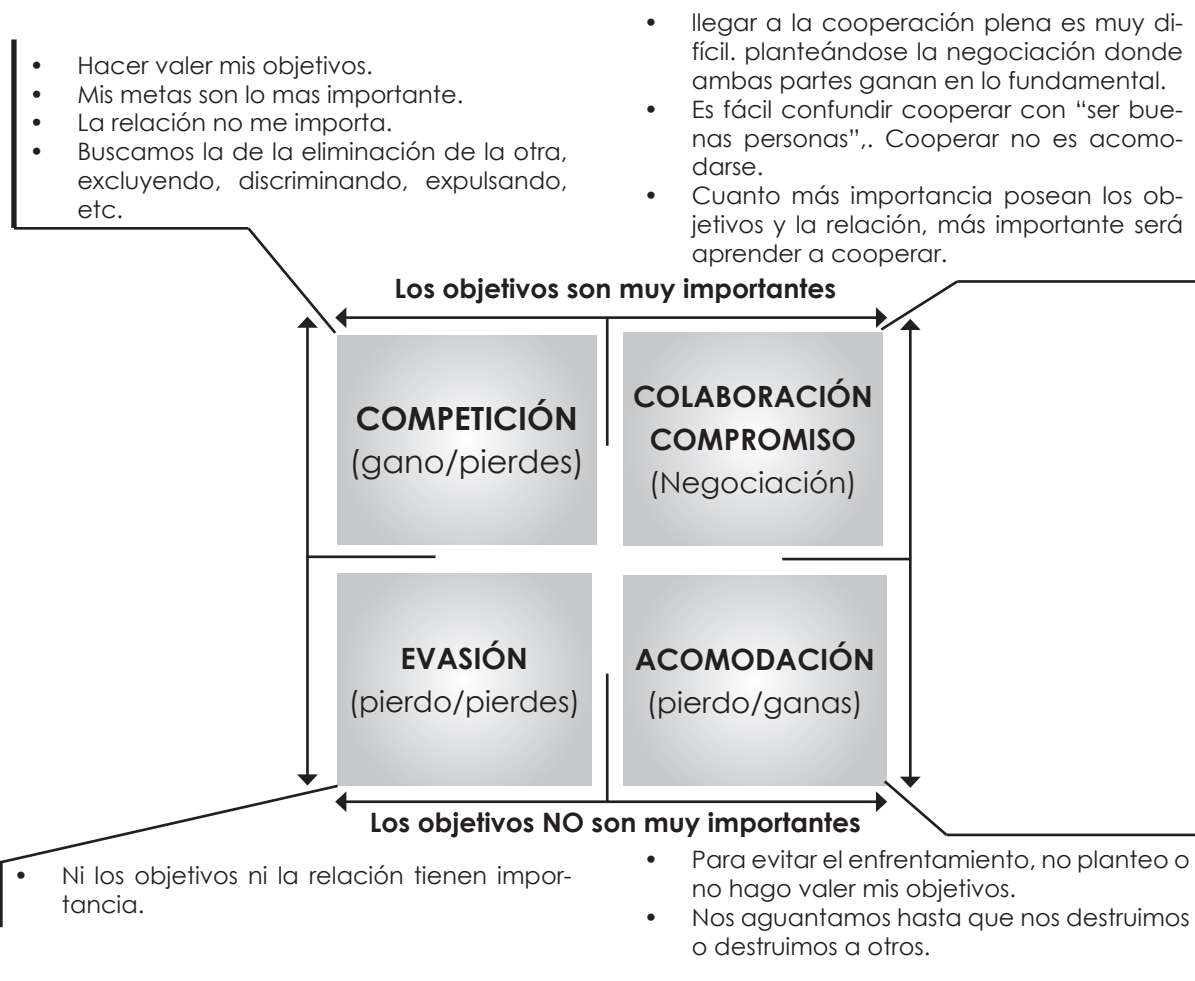


#### 1. Sinska pawanka laki kaikanka:

Naha ba ta krikanka yabalka kau yamni sa trabil apu kaka blahwnka sat, sat ba wapni daukaia, kan naha piskara ta krikisa pana, pana, wan tanka briaia naku sat trabilka bal taki pyuara blahwan baku bara aisi wan tanka briaia tnatka nani sat, sat, pliki aisi kaikanka kau isi wal trabilka nani wapni dauki sa, baku sin aisi wn tanka briaia ba wan kaina kir bri ba

dukiara, sip sa sinska pawanka laki kaikankara natka matsip ra sakan sa. a) uplika nani kumi bani mawan piska ba pain laki kaikaia bara dia sat daukanka brih iwi ba ai uplika wala aikuki; b) bara trabilka bri ba ani wina bal takan; c) kumi bani ai bapanka lukra plamaika bri ba klir munaia; d) witin nani iwi ba pliska pali ba sin laki kaiki tanka pliki nu takaia ani wina bal taki ba aisanka satka nani bal taki ba e) natka kau yamni ba brih blahwanka nani ba alki laki kaikaia kumi bani ra wal aisi tanka plikaia bara mahka pali lukanka kum lalkat saki mahka wapni daukaia.

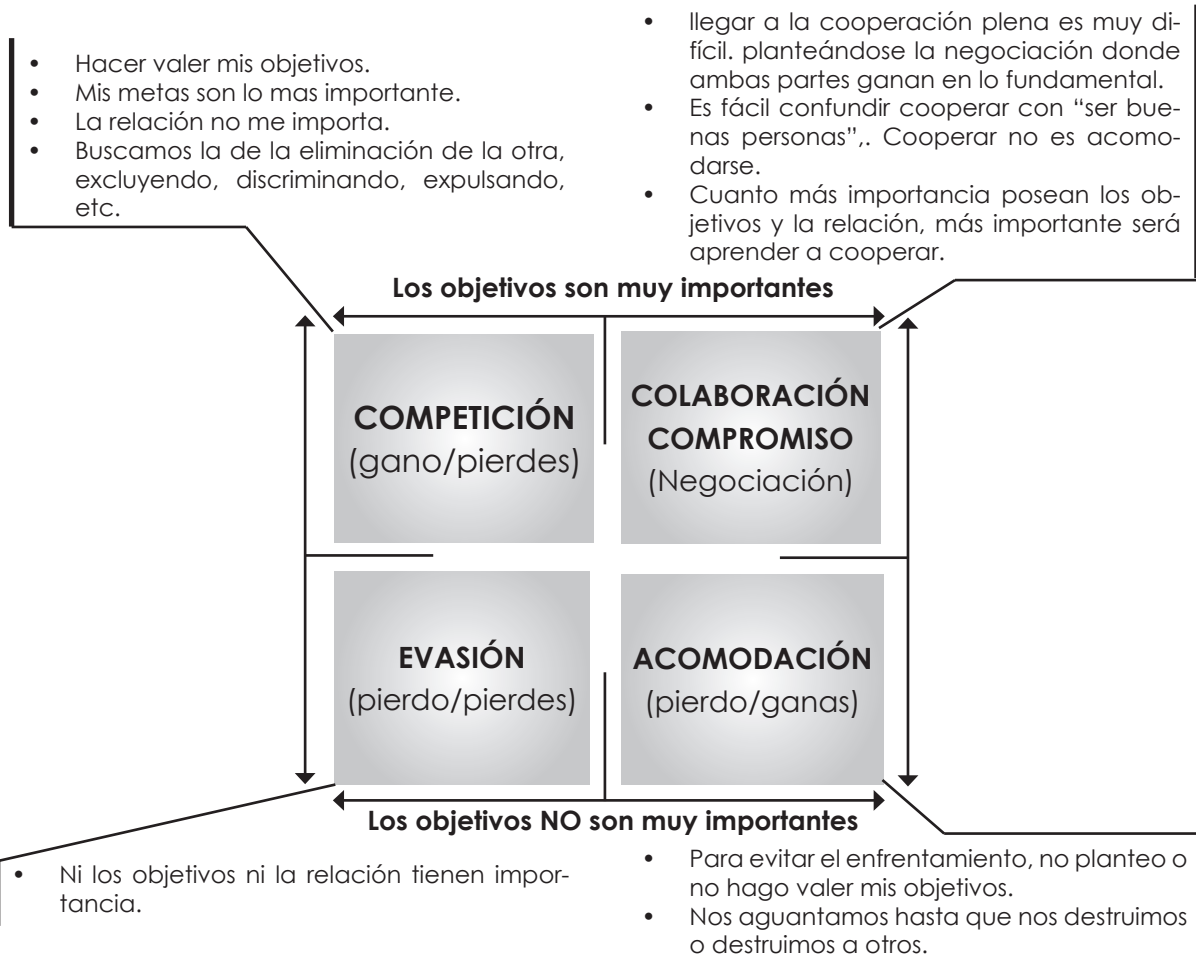
Baku sin tuskaika nani filara dimi ta baikinani ba lukanka sin pliki kaikaia ai pliska ani kat bapi buisa baha pali ba tanka nu takaia. Bara sin witin naniba kainara pyuara nahki iwi bangwikan ba baku. Bara trabil bri-ba pyuara nahki aisi ai tanka brisa trabil yabiba bara trabil mamunra ba wal witin nani kaina kir iwi ban-



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



gwi ba ai iwanka piskara ya win kau trabil muni aula ba.

a) Uplika nani kumi bani aidaukanka bri ba: sip sa kumi bani tanka tihwka-ra pliki kaikaia nainkara ya trabilka dauki ba la mihtara mangkaia ai daukan ka bri ba wal laki kaiki bara pana, pana ai tanka bribang w iba, baha sut ba pawankara waia ra trabil kasak muni sa bara blahwanka kârna pyu wihka brihbali auya ba sin trabilka ba wal, uplika ba wina kat apia, ani wina blahwanka ba bal takisa

b) Upla bani ai daukanka bri ba bara ani wina trabil ka bal taki ba: Sip sa wiaia upla bani ba ai lukanka sat, sat brisa, ai iwanka natka apia kaka ai yuwika nani bri ba bui sin blahwanka ba bal takaia, kan kumi

bani silp ai lukanka bri ba wal ai bapanka sin brisa baha nani ba laki pain kaikma kaka kau Banska isi wankisa tanka plikaia bara trabilka ba tnata alkuia kumi bani ai lukanka ba bapi bri bangwi nani ba wal.

c) Ai bapanka nani bri ba param saki marikaia: Upla bani ai daukanka bri ba wal blahwanka bal taki ba nitsa kumi bani ra saki marikaia. Sam pyuara karna wan munisa dia dukiara bal taki ba bara kli yawan wan bapanka alkaia luki ba naha trabilka minit kum bilara bal taki sip laiura waras. Ani pyuara trabilka lalka sip sakras wn munisa, kau karna wan munisa baku pyuara ya uplika bangwi baha blahwanka tilara uplika nani aikuki aisi wan tanka briras. Sakuna man trabilka lalka pat nutakram sakuna man aisaras aikuki baku lika pat nusma nara, man nani sip

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.

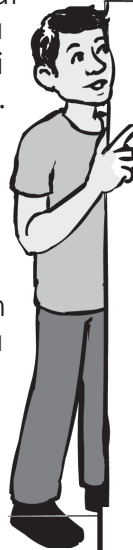
La colaboración es el com-

kama trabilka ba dukiara aisi kaikaia ta krikma bara wapni kara mangkaia yabalka sakma kan man pat nusma ba bui ya nani ba tilara sa natka plikma.

- d) Iwanka ra diara bara ba sin sut laki kaiki tanka ra turbi briaia: Pas taura kaina kir bri ba wal tanka turbi kaikaia sins laka ra, ani win bal takisa aisanka satka nani ba. sip kabia ki kau ya trabilka daukisa sapa nu takras ria ban upla kum mawan swira daukaia kau yawan nu apia yawan trabilka taki wan taimka mangkaia bara sin natka kum yus munaia rait kasak pain takbia ki. Nitsa ani apiska uplika nani ta bai-ki ba, blahwanka binka bui sibrin wan dauki ba bara ya uplika nani bara iwi ba wina blahwanka bal dauki ba nitsa tanka pliki kaikaia trabilka ba sat wala sapa, nitka brisa sapa, baha sim uplika nani ba lamara wih wal aisi kaikaia bara diara kum alki daukaia. Baha ba taura tanka pliki sinska laka ba turbi nu takaia bahara aisaia ridi takaia ba makabi walanka ridi daukaia, ansika ba briaia dukiara naku natka ra. 2. Brinkam kabia ki apia kaka amya pah kainam kir brima iwankamra, uplikam wala aikuki nahki iwisma dahra wira aisi kaikaia? 2. Pat yabalka kum pliki aisikaikisa ki upla wal mana bal aisi trabilkam wapni ka mangkaia dukiara natka yamni wal? 3. Man lahma wal pat pana, pana aisi kiki diara kum ra waia laki kaikan sa ki, apia sa kaka la dauki uplikara pat waram mawanra trabilkam pat mangkram? 4. Naha trabilka kum dukiara aisi bara sip sa ki wiaia apis kum ra ta bri uplika apia kaka lalahkira nani wina baku bal takan trabilka ba? 5. Naku sat trabilka talika pat kainara bal takan pana, pana, wal baku kupia laka trabilka pat wapni daukan ki?

- e) Blahwan trabilka bri ba laki kaiki,

daukanka bri nani ba wal lukanka saki ridi takanka daukaia ba wal blahwan ka bri Bangui ba wapni mangkaia: ya nani tilara bangwi ba aikuki nahka laki kaikaia kainara dia takan ba wal ridi takanka daukaia bara natka apia kaka yabalka kau pain ba barih trabil bara trabil mamunra nani ba lamara wih aisi kaikaia blahwanka bri ba dukiaa wal sutra aisi kaikaia. Smatka matsip wahbi sakaia baha wal sip kabia blahwanka bri bangwiba wapni daukaia: natka isi, swapni wal, kau swika uplara ai daukanka Saura bri ba wal kau trabil munaia apia, taibi munrika ai daukanka saura ba swiaia, blahwan kau daukaia apia baha tila ba wina yaka tnayara takaia, bara sip kabia trabilka ba laman lakara waia.



### Blahwan trabil ka bri ba wal nahki mawan wal prakaa ba daukanka .

Daukanka	Daukanka Saura ba bara praut laka bri ba	Ansa kat ilp laka dauki ba
Pana pana ai paunka Kaiki ba pura lubia want apia luki ba.	purara	mayara
Pri lakara dia luki ba ai	lila katsa	lila katsa
Tilara dimi wark dauki ba	purara	purara
Trabilka dauki ba ani wina Bal taki ba yarka nutakaia Mawanra saki wiaia.	mayara	mayara
Wilinkira kupia laka dauki ba	mayara	purara

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-

1. **Upla nani ai daukanka sat**, sat briba wal aisikaikan ka dukaia ba naha nani sa: blahwanka sat, sat bal taki ba alki wapnika mangkaia, sinska laka aitani apu sa apia kaka trabilka bal takan ba blahwanka tilara dimi mawanra buaia lukanka sat, sat, bal yakawiba sip sa man rayakamra diara manas lan takaia lukanka sir muni diara kum wan kupia kriwan latwan tara wankisa, wan kupia laka apia kan uplika trabil daukan ba nina sakras, sakuna ban aisaisma, saku-na dawanka ba lika pat nu takaisa witin ai dukiara aisi ba, baha trabilka daukan ba yaka ai tanka briaia nitsa kan uplika ba ai dahra walisa witin baman lukisa ai bapanka saki bri ba kulkanka baku marikisa upla wala mawanra.

Ai daukanka saura briba bara ilp laka dauki ba baha sika nitsa kasak pali ansa pitka kat ai daukanka saura bri ba bara daukanka saura bara praut laka bri ba bara ta baikanka nani bara ba, baha nani ba lukisa natka kum **“win takaia, win takaia”** baha ba natka smatka kau pain sa tila dimi trabilka ba kaiki natka pliki trabilka ba wapni mangkaia baku lika nu takisma dakni bani brinka ba piska wal sutra baku lika tankam brisuma witin nani brinka bara ai bapanka alkaia luki ba. baha sat warkka daukuma wal, walsut trabilka kaiki, tankam klir brisuma ba man sipsma pana, pana wal mawan prakaiia bara trabilka ba krikaia, laman laka ra brih wal piska wal sut ra naha sat trabilka ra dimi wapni mangkaia ba lukan kam karna briaia, daukankam wal mrikaia ta babaikra kum kaia ba taibi wan munisa karnika Brikama laka ba alki dauki diara kum ra waia, sinskam krikaia luki sakaia natka manas plikaia, upla trabilka stadi munaia lan kaia bara warkka nahki daukaia ba blahwan sut ba naha sat taibi wan munras natka st, sat plikaia.

Naha natka isi matsip ba wal daukanka sat, sat, nani trabil kum wina bal taki ba ai waihlra bri ba wal mawanra praki aisi wapnika mangkaia sip sa

kaikaia dia sat pliskara trabilka ba bal taki sa, bara ya sait wina kau trabilka bal takisa, nu takaia ba sinska pawanka turbi kaikan ka kum wal pliska bara wih dauki kaikaia baha wal lika sipsa wahbisaki tanka briaia daukanka bani ba trabilka bri wal laki kaiki trabilka ba wapni sip mangkras ba aisi kaikiwapni daukaia.

2. **Kasak pali tanka pliki kaiki diara kum daukaia:**

Yamnika kum dauki marikaia dakni kum baa ba baha trabilka tilara dimi ai sinska krikisa natka pliki trabilka ba wapnira mangkaia, kan baha ba upla kum wina lukan sura nani bal takisa laki kaikan kara marikisa naha ba sip sa sinska pawanka natka wal tanka plikuia ba wal baku takras kaia trabilka plama-yka pali ba wal, yawan sip sa marikaia yawan ba wilin sa witin nani ai trabilka ba tilara dimi ai ta baikaiia sip ba upla lukra bri ba, ai bapanka alkaia luki ba, lukanka sat, sat ailal bal taki ba, upla bani ai mawan ai wina tara paskanka st, sat bri ba sut aikuki asla wark takisa, ba wina ya bahki ba trabilka dauki ba tilara nani ba sin baku lika sip sa wahwahka ba tanka pliki laki dauki laman lakara brih wankaia.

Tnatka kum pliki auya ba kau pain wan tanka briaia bara diara wala nani bal takbia ba baha lukank sat, sat bal taki ba sip kaia tankam briaia karnika bri kaia bara yaura raitka yabaia ba kan upla bani ba trabilka sat, sat wal balaisa, lukanka sat, sat ai daukanka nani sin.

Sinska pawank sut ba wan tnatka kat takrikisa upla daukanka nani bri ba laki kaiki **“wan tanka briras”**. Naha ta krikarra laki kaikaia patitara pyuara nahki iwi bangwikan, dia lantakan ba upla wala wina ai rayaka ra, bara ai iwanka tnatka bara wan daukanka nahki bri ba bara ai uplika wala aikuki nahki iwi sa.

Bara lalkat laki kaikaia wibia kaka ai bila aisanka nahki yus muni ba, pyua kat, sain nani aisi yus muni ba bara ai-yawi tauki ba ai wina aiska sturi bahki walaia sut ba saura man walisa sapa

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



baha sut ba tanka klir wiaia, smalkaia bara ai tanka briaia.

**Upla ai daukanka bri ba** blahwan daukan pyuara tanka plikaia man kau diara ailal tanka briaia sma kaka nitsa nu takaia uplika bani ba aikuki aisanka daukuma pyuara kumi bani ai brinka ba di asa man pat bahara nu takaisma, tnayara lakaia apia ya nani tilara bangwi ba sin asla daukaia pana, pana sans yabaia aisabia dia luki ba, baku lika naha tanka pliki waisma, maikaisa bara sin marikaisa upla nani blahwan dadaukra nanira maisananihkra nani baha laka alki daukaia ba ridi takan kaia sa kan ai mihtara brisa bara sin silp ai wina kat sin ai rayaka ba maikaikaia bara sin upla wala nani blahwan dadaukra bara tilara dadimra nani sut trabilka ba alki wapnika mangkaia ba isi apia sa, man wal puli lan kaia, nahki daukaia sma ba.

Naha pliska laman laka bara kaia bara pana, pana ilp takaia sa naha trabilka pura luaia dukiara nitsa upla bani ba ai wina kt laki kaikanka kum daukaia sa bara ai daukanka ba wal praki kaikaia bara sin ai uplika wala daukank bri ba sin naha sat laki kaikanka daukaia ba sip sa wan mapara blakwanka kum baku kaia blahwanka ba tanka pliki kaikaia ra, baku sin kumi bani ai mistikka daukan ba bara ai uplika wala daukan ba wilin kaia au takaia baku sin wilin kaia aisi wan tanka briaia bara kau pain pana, pana, wan lukanka sir munaia sip kaia.

Yawan upla baku sut ba wan wina kat dukiara wan sinska kasak diara ailal alki luki saki pawu auya bara wan uplika wala nani dukiara diara manas wahbi luki saki sa bara baha sut ba wan iwanka natka ra diara ailal bal taki ba, lan taki ba baku sin Banska wankisa upla kum diara kasak daukras ba pat laki aisi kaikuma bara sin yawan wan mistikka ba sin nu takisma.

Wan lukanka sat, sat bal taki ba trabilka ba laki kaiki wan uplika nani wala dukiara, man mahka tanka pliki

auma pyuara kau klir takisma blahwanka ba dukira tankira bara kupia kumi laka- ra briaia waia wilkanka kumi daukaia baa sans kum yaban kaia aisanka kum alsut dauki la kum mangkaia pana, pana trabil munaia apia lukan pain briaia bara sin sipkaia ai tanka laki kaikaia silp sip kaia diara pain diar saura dauki sa pyuara mahka ai uplika wala wal aisi kaikaia.

Naha laka mangkan wal pliska kum yaban ya raitka bri ba kaiki wal bila kaikisa laman laka ra waia nitka tara brisa yawan silp pali kat sin wan daukanka bri ba turbikaikaia wan uplika wal nahki iwisa wan iwanka ra silp nahki kaikisma blahwan kum wan takuya upla wala wina wan mapara ba pyuara wan daukanka ba nahki puluma ba sin.

Uplika kumi bani lukanka bapi bri ba bara yawan bui wan lukanka nni saki briba wala nani ba dukiaa mahka tanka plikaisma pyuara diara ailal nu takisma kau tankam klir brisuma blahwan trabilka bal taki nani ra man dia prais kulkisma ba kat lukanka ailal wahbuma upla wala nani wina dia nu ba wali asla dauki laki kaiki yaba patkira sa kaka la kum mangki pliska kum yaban kaia baha wina kli asla takanka dauki baha aisi kaikisma pyuara uplika ba pat ai daukanka saura suih, ai daukanka pain brikama kan lukanka saki briba sika upla bani ai daukanka nahki briba ai uplika wala aikuki aisi ai tanka briaia ba alki laki kaikaia.

Baha wina man trabilka sut stadi muni kaikram ai daukanka bribangwiba swiaia wirambara man silp daukankam ba sin nitsa laki kaikaia bara upla wala daukanka bri ba wal praki kaikaia naha wal sip sa dairik wan rayaka ra wan daukanka briba wan uplika walara blahwan trabilka bri sa pyuara nahki wan dahra walisa.

3. **Stadil munanka:** Stadi munanka kum daukan wal sut trabilka ba wina dakbi sakaia. Stadi munanka dauki yus muniba sika pyua sutra tanka pliki nutaki auma bara blahwanka takan ba dukiara tanka pliki kaiki sinska pawanka laki kaikuma ba wina yabrika laman takbia au wan wih ai

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.

daukanka wal bara sin diara sat, sat dauki aula ba wal sin, pat man pas piskara laki kaikram bara lukanka prahnira sakram dia daukaia sma ba piska wal sutra naku natkaa laki kaikaia sma. 1. wal sut trabilka wpni mangkaia pāt takisma pyuara aman pali manra mai walisa. 2. bara lukanka kum sakuma ba sipsa sapa isti mahka alki daukaia praptiska takaia man dia wal lukisma ba kat. 3. man brinkam wantsma ba baku trabilkaba laman takbia uplika wal sut wina pyua kungku apia sa kaka pyua yaei ra. 4. bara sin piska wal sutr uplika naniba blahwanka dauki ba mayara iwi wapni takaia upla kum baku luki kaiki.

4. **Upla wala tilara apia kan dimi ba:**

Naku trabilka sat takuia pyuara smatka yabalka matsip bara sa sip sa yus munaia blahwanka ba tilara bapi buaia, ban wibia sa kaka naku trabilka satka kum ra upla manis ba silp ai trabilka kat sin sip alki daukaia sanska laka apu sa luki sakaia. Baku trabilka satka kaikuma pyuara kupia kraukaia upla wala kum sins laka manas tanka bri uplika kum plikaia bara aisikaikaia lan kaka trabilka ba wapni daukaia sip kaia sa.

5. **Tanka klir saki marikaia** upla bani

trabilka tara apia kaka sirpi kra kaka alki laka daukaia lan kaia, bara sin naku satka trabilka bal takaia lan kaia tanka plikaia wapni mangkaia ilp munaia, ta baikaia silp lukkankam wal. Sam taim pyuara trabil istikira bal takisa mistik kum takan trabilka taka ba wina, nahki ntkara aisi swakwi takaia natka nusa kaka sip sa diara kumra waia. Sam taim sink laka yabras upla mawanra bui aisi swakwi takaia baha bui pliska kum yabaia kau upla wala sin tila bara dimaia bara trabilka ba kau ai taura waia, bahara man sanska ya brika ai taura waia apia.

Sanska yaka wan tilara bal dimaia apia bara sin tanka klir smalkaia upa kumi bani dia daukaia ba naku satka trabilka bal takuia pyuara.

- Trabilka aiska bal takan ba tanka klir wiaia.
- Trabilka nani briba isti kira wapni mangkaia ra ta baikaia.
- Nahki natkara laman daukaia yabalka bara kli trabil munaia apia natka tanka klir smalkaia.
- Trabilka natka wal sut wina bal takanra kupia kumi laka takan ba tanka klir wiaia.

Ansa taim pyuara blahwan kum laki kaiki ani wina trabilka bal takan ba nu takaia kaka nitsa uplika nani ba kasak wilin kaia upla witinra aisaia auya pyuara pain wal iwi aisi kaikaia wilinka bri kaia.

Wark bilara blahwan trabilka bara dakni tilara sin bal taki sa naha sat aisanka nani daukaia sa:

1. Ani taim upla kum blahwan tilara dimisa pyuara witin dia muni blahwi ba tanka klir nu kaia bara uplika wala mapara bui ba lukanka bri ba sin ai daukanka bri ba pat nu kaia sa.
2. Aisi kaikanka daukaisma ba diara ailal nu takaia nahki wina, ya wina, dia tawan, ya bui pas plisan sut ba nu takaisma bara tankam man brisuma.
3. Man dakni wal sutra lamara dimiwaia aikuki aisaia sanska aiska yabaia dia luki ba aisabia bara ma lukanka nani ba wahbaia pāna takaia sma.
4. Dakni walsut wal pain aisi kaikaia blahwan laka ba trabil kum wan munisa para, pana prilaka apu wan kupia trabil, bahara pawanka apu, latwan laka, asla laka ra waras aisikaikanka daukaia bara trabilka ba sui lukan raya briaia lukaia pawanka ra waia.

## 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.

## Trabil bara pyuara kan kahbaia smatka satka nani ba

Pat wih lâ uplika mihtara mangkan trabilka daukan ba dukiara nu taki mahka dahra nani wahbi briaia kan kahbi bri daknika nani ta baiki ba trabilka daukan nani aikuki bara layar kum mangki ai ta briaika baku sins laka tanka kat ai mistikka daukan ba kat brih laka ba daukaia bara dakni wala nani sin filara ta baiki nani sin bara layar ba sika tâwan aisi aiklabisa natka sat, sat pliki ya ba ai raitka bri ba bahara tabaikaia baku lika naha smatka yus muni ba nakura wiaia:

- A. Piska wal sutra aisi kaiki diara kum ra waia smatka.
- B. Ya uplika pali ba ai raitka bri ba nu takaia smatka.

Natka sat, sat pliki laman lakara brihwaia apia kaka kainara plapi tâwan aisaika ba ai smatka kum saku brih bara aisinska wal puli swaki sakaia yabalka pliki auya pas taura dia takan ba ai taura brisa ninkara ta krikaia ra pain laki kaikan kaia sa trabilka ba nina yabaia ba.

## Walka wal aisi kaiki diara kum ra waia smatka

### Upla sinska lukra bara ai daukanka bri ba wal luki kaiki la kum mangki brihwaia

Naha aisikaiki diara kum ra waia smatka ba taibi munaia laka balisa pat trabilka daukan ba kaiki bara upla nani ba sinska lukra, daukanka ba wal asla praki Auki san braia trabilka ba tanka plikaia ani bak sip sa kau isi want takbia aisikaikaia bara diara kum ra waia. Naha smatka wal dakni wal sut ra trabil munras Kira kaia, kan naha ba puli lan apia kaka karna wan munisa daknika nani ba kaina pulaika tâwan aisaia

kau kainara trabilka bal takanba nahki wina ya wina bal takan ba nu takras sma pyuara ba mihta nitsa laiura tanka plikaia.

- Diara kum saura rait daukan ba.
- Duki daukan ba lâ pat kara kahwan kaia. (dia muni daukan ba dukira ai ilpka aisaras kaia upla walara sin pât tra batakras bara tnatka walara; ya saura daukan ba lâ patkara kahwaia bara silakra ai trabilka ba wawahya sa kan lâ daukaia bara sa upla raitka kakaira ba dia wibia ba layar bara wihta dia wibia ba).
- Lâ patkara kahwaia ba klir kaia pât saura kra kum daukan ba bui silakra ra auma ba nu kaia kan yawan bani ba silp trabilka ba daukn blahwan kum filara dimi.

## Aisi kaiki diara kum ra waia plan ka

Pas taura kaina ra dia daukan ba yabaia, baha wal yawan aiklakra ba sipsa aisi kaiki diara kum ra waia ridika takaia baha filara sin mangkan kaia trabilka ba wina sip kaia swakisakaia lukanka brih waia, aisikikanka daukaia ba win munaia pitka kau lukan painnani filara mangki aiklabaia tanka klir wih takaia.

Trabilka ba mapara aiklabaia lain kum luki auma sa sika laman lakaa brihwaia lukanka baha bui natka ailal pliki mangkan kaia ani daukanka nani dukiara aisabia bara sip kabia trabilka ba wina sakaia tâwan aisi baku lika sip kaia naya wal sut ra wih aisikaikan ka daukaia. Samplika, ridi takanka rau sauhkanka ba dukiara daukan kaia wibia kaka ya uplika ra saura rau sauhkan ba lalah wal mana aibapan kaia kan baha ba patitara pyua ra wan almuka daukanka brian ba baku, wala ba diara wala wiaia ai lahma wal ai lamara iwi ba kum suih plis walara wih iwaia, apia kaka tasba pis wala ra rint munaisa plis raya kum briaia ban, ban nusma kau natka wala nani bara sa.

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-

Kan kahbi tâwan aisi ba uplika sip sa wiaia ai lukanka bapi brih lain kum mangkan ba wal brih aisi kaikanka dauki diara kum ra waia ba sip sa:

**a. Daknika piska ba wal sutra dia lukanka bri bangwiba kakaira takaia**

Patkra lukisikan sa yabal kai pain ba pana, pana wal aisi ai tanka brih kaia, pas taura tanka plikaia lukanka bani bri ba dakni ka walra, bara diara pain daukaia wisi yabal wlara kau waia apia, kankahbi tâwan aiklabi ba kaikan diara ailal yabaia pramas daukbiara pura kakaira luki ba lukanka diara rait ba wal waia. **bahara pas lâkaba man walaia dakni bani lukanka dia aisuaia ba uplika wal sut wina.**

**b. Trabilka nani bal takiba uplika wal sutra dia daukaia ba luki ba alki briaia as.**

Piska **walka ba** man tanka pain bri kaia sma man warkkam ba ani kat waia sma ba. Baha wal manra tam baikisa, ani pitka kat wih minamra bawaia sma ba bara ahkia pyuara apia wiaia sma ba.

**c. Dakni banira karnika bara dia daukaia ba marikaia pliska kum sin yaban kaia bahara ai warkka ba dauki kaia**

Blistu sa pliska kum saki yaban kaia sa daknika apia kaka uplika banira dia daukaia ba bara karnika sanska yabaia pyua bani aisi kaiki trabilka ba wapni mangkaia ta krikaia asla lakara iwaia kau ilpka bara ba kasak wan tanka bri kaia diara nani daukan wapnika mangkaia yabalkara brih auya, kuna baha bilkara sin wan swapnika kaiki mahka lahla kum dakbisa minit bara naku prais nitsa, bara sanska brisa lahla tamya wina pi kaia. Pat blahwan daukram trabilka ba man kakaira kaia bara nu kaia taibimai munaia apia manra bara walkam ra sin.

**d. Uplika lukanka nani bri ba diara kumra alkaia ai brinka bri bara kankahbanka yaban kaia**

Trabilka daukan ba dukiara lukanka kasak ba wahbi ridi takaia (trabilka sat wala baku samplika) blahwan ka ba dukiara aisikaiki diara kum ra waia lukanka ba sika ilp takbia dukiara baha sip sa aisan kaia famalika iwanka nataka, daukanka bri ba satka kum baku sin uplika wala blahwanka daukan ba wal kê patka ra kahwan ba tâwan aisaia witin ilpkata, sipsa sin wiaia baku trabilka satka kum takan kan man aikuki ta brih aisikaiki pana, pana diara kumra wih laman takan ba, baku sin man kau tanka pliki lukan ailal sakaia, yabalka sat, sat mawanra mangkaia aniba wal kupia alkaia kaka aisaia. Naha nani lukanka satka bani pliki wahbi aistema ba kau tanka plikisma bara tamra kau pliki auma ba wal sipsma yabal kum sakaia droga yus mamunra nani ba uplara uba trabil muni nani ba, baha uplika plis kumra brisi smalkanka satka pain yabi ba apiska kum ra brih wankaia, kan baha sat apiska ba ilp munisa, bahara man uplika trabilka ba marikaia baku lika sip kabia kupia alkaia warkka r ata baikaia piska wal sut ra.

**Sampla kum:** naha wal wiaia aia sa pura kakaira baman Banska kum brisa naha apiskara wih trabilka briba dukiara aisi ilp plikaia, nahara marikisa sampla kum baha pliska ra druga yus mamunra nani ba yawan aiska pura matawalsip (30) numbika baman kaia, baha sanska kum pain briaia tilara bara dimbia, uplika a trabilka dukiara wauhtaya sakan kaia an sip sa bahara dimi waia ba ani apiska wina tâ baikaiba ta uplika ba wina ulbi yaban ba ai mihtara bri kaia. Apis kum pat upla sut kakaira kaia kulkanka rispikka kasak yabi ba tawan bui baha pliska ra wih dimi waia ba wauhtaya pain ta baiki kaia baku sip sa druga talia wina sakaia apiskara dimi waiai naha pliska ba lalah tara pali tikisa. Naha sat uplika ra ilp munaia ba baha baha bui famalika nani sin ilp munan kaia ai panika nanira ilp makabi

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**

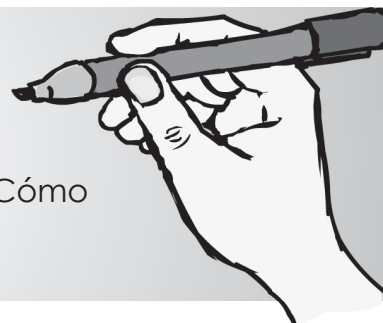
Las **cualidades de la persona defensora** como negociante constituye un factor medular: debe comportarse respetuosamente, tener credibilidad, ser ágil y seguro en sus planteamientos, flexible pero con claridad de objetivos.

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?





bara ai Imara iwi uplika naira sin baku lika sip kabia sans kum yabaia silkra kahwan uplika bara baha pliskara brih waia ai ra-yaka sins munaia dukiara.

**e. Pura kaiki lâ dadaukra nani ra man sip uplika nani dia maiwin lukanka wau-bram ba kau purkara yabras.**

Lâ kaba mawanra bui tâwan aisaika ba ai kaina pain kaikaia trabilra waia apia ani pyuara aisikaiki diara kum ra waia ridi taki sa pyuara baha bui man diara manas upla lukanka nani wahbram ba upla walara ya-baia apia kan sip sa ilp takaia pura kaiki ba baku baha wal sip sa ai tâ baikaia ra ani uplika ba raitka brisa, ar apu sa yaura lâ patkara batahkaia ba sin lukanka wahban ba wal sip kaia aisikaiki diara kum ra waia kli baha wal sin dia daukras bankra munaia sa kaka la patkara kahwan ba bui kra kli tâwan aisaika bui sip win munras, sip apia munan win munaia, ilpkara waras takan baku sin natka wala kli plikaia smatka wala wan ilpka aisaia yabalka dukia ra apia kaka pramis kum wal kau tanka plikaia ya-bal kara kli dimi waia laka daukaibara kau lâ patkara batahkaia.

**f. Upla kum ai daukanka pain brih upla laka dadaukra kum pain ba dukiara luki kaiki tanka plikuna.**

Upla trabilka dukiara **tâwan aisasara baku kum ba** ai daukanka nani brisa upla kupia aialkra sinska ba brikama turi luki saki aisasara kum kaia ai daukanka pain marikaia, ai rispik ka brikaia, ai daukanka ba sin, bara isti dia aisaiba klir kaia ai bapanka bri ba klir kaia kuna sanska sin plikaia dia sat sturka aisaia ba.

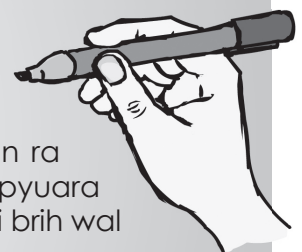
Kasak klir kaia, tâwan aisi auma ba brih

tanka pliki auma ba taura dia daukan ba brih man pat ridi takram kaia bankra mampara kainam prakaa yabia apia kaka sanska maikras kra patra kahwan uplika dukiara tâwan aisaia, kli sin tilara bara kaia ani uplika lâ patkara kahwan ba, baha ba bui smatka nani plikaia nahki nahki bak uplika wal sut wal aisi ai tanka briaia kan naku satka laka daukaia ba kau diara kum karna sa upla lukanka ba kaikras au wan wibia sapa nu apia kli diara wala ba silp ai laka mangkaia witinra rau sauhki ba silak watlara batahkaia bahara ai traska aibapbia wiaia apia kaka mapara diara ailal mangkaia ai lukanka dia luki ba kat; traika kaikaia pyua kum ra brih waia baha ba bui kai pain sa lâ uplika, wihta baku bui trabilka ba kaiki dia laka wibia ba yabalka nina blikaia, kasak nitsa taura aimaki ilpka dauki ba bui wiaia trabilkira bara kau bitarsa alsut wilin takaia, sam taim pyuara kau man tanka pain briras mai munisa lamka aiklabi taukisma ba win takma lukanka marikaia, saura daukan dukiara aiklabi auma ba mahka lâ mawanra buaia ridi takaia ra man bui kaina manas fiscal pura kaiki lâ dauki ba uplika wal aisi sans makabaia.

Pyu walara sins munbia lâka ba kan witnis-ka takaikan ba sip pliki sakras waia baku pali brih waia bara kli diara wala waia ba kau nitsma diara manas tanka plikaia kan kasak rait daukan wiaia sa kaka naha sanska pliki ba sika pyu yari brih waia bara ai lukanka ba brih diara kum ra waia, kli ai lukanka yabaia sa la ka alki daukaia bara baha wal silakra kahwaia ba pyua mangkan ba mayara batahkaia baku kau pain sa tawa, tawa laka ba pliki, aisi kaiki brih waia ai daukanka saura bri ba dukiara.

**WARKKA # 3**

¿Pana, pana aisi tanka brih diara kumra waia ba man dia tanka brisma? ¿Man rayakam ra pat pyu kumra naku trabilkara aisi kai-ki pana, pana ai tanka bri diara kum pat brih waram ki? ¿Man rayakam ra dia sat trabilka ra man piska wal sutra la dauki laman ra brih waram? ¿Man nahki lukisma trabilka satka mawanra buma pyuara daukan kam ba nahki brisuma pana, pana mawanra trabilkira nani brih wal aisi kaiki diara kumra waia ba dukiara?



### 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 publica, 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 criminales<sup>1</sup>

<sup>1</sup> 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.

### **SMALKANKA LALKA 3: PANA, PANA, AISI KAIKI DIARA KUM RA WAIA BA**

Nicaragua bila ra iwi lupika nani ba naku smatka nani wal yus muni asla dauki wisa, ba wina mahka sanska plikaia ra dimi wisa pas taura dia trabilka daukan ba brih wal ilpkara kahwisa pyu bani ra baha ba pas ai tau- ra brisa blahwanka daukata ba brih.

Ulbi sakanka art. 1 marikisa lâ nani ulbi sakan ba baha wal ya diara saura daukaya pyura baha laka brih yus munisa (Código Procesal Penal) pas taura lâ kum alki daukaisa pyura baha laka ba yus munisa bara sin uplika trabilka ba wal laki kaiki baa sipsa sapa silak ra pyu wihkara batahkaia apia kaka brih dimi waia kankahbi baku lâ ka ba ai mihtara brih ya raitka briba ai raitka apu ba kaiki ninkara yaura silakra batakaia ba bara yaka sain munan kaia mani an wisuia ba baha wal waia baku sin kumi bani rayaka tanka laki kaiki tanka plikaia sin wauhkataya kum pat bara sa nahki banhkaia ba Nicaragua ai laka bapi bri ba pura lainkra gabamint ra ta baiki daknika bui lukanka saki yaban ba brih wan natka kat ulbanka ba lakansa wauhkataya ba sin dia lâ ulbi sakan ra wi ba baku sa, trabilka wal laki kaikan kaia. Upla ikan kahwa sakan, rausauhkan satka baku.

Upla raitka briba wal dia sat trabilka daukan pitka kat wal kupia laka daukisa la bui taibi munisa kaina sunaia lâ dia wiba ulbi sakan ba kat bara sin kan suni tâwan aisika bara kaia uplika saura daukan ba



layarka sin baa kaia la taura uplika nai sin bui yaka baha uplika saura daukan ba silakra kahwaia ba ai nina sainka munan kaia, lâ mihtak pas luaia ninkara.

La uplika bui trabilka daukan ba ta win tnata las ba kat alki stadi munisa, ninkara witnis aisk mawanra aisi wisa, wibia kaka taibi munisa wiaia baku sakuna naha ba sin wifin mapara ilp takisa, kan baha wal aima wal pat laura kahwisa taim panis kum munisa ninkara kau tiuhkara rayaka tanka ba pliki saki sa rait dia bahki daukanka ai tanka klir brih nu takuia aisi kaikanka daukaia dakni kum aikuki bara dia daukaia luki kaikuia, kan naha tanka pliki nu takanka ba wal raitka ra wiaia apia kka mapara buaia lâ r batahki daknika nani mapara sa.

Ulbi sakanka 59 ra marikisa Ministerio Publico ba wark sat, st daukisa natka sutra tilara kaia sa ya silakra kaia ba pyu kuhku ar yari wifin nani las lâ ba brisa ai mihtara, naha Ministerio Publico ba rait ba kat alki daukan kaia sa, dia ai pulitikka bapi bri ba wal alki daukaia, upla

debido a que los recursos son limitados y la actividad delictiva supera la capacidad de respuesta de cualquier ordenamiento<sup>2</sup>.

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

<sup>2</sup> 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".

mawanka kulkaia apia lâ ba ai taya apusa, pana sin apu. Trabil satka bani daukan sut ba alki daukan kaia upla ikan, klakan, satka sin bara trabilka ba wal alki kaia sa ani uplika plapan kaka nina bliki alkaia kan baku lika la uplika nani ba waila wal mawan kat lâ ka ba daukaia sanska brisa bara upla wala nani ba saura daukaia lukisa, kan mistik takbia silakra waisa, layar mangkaisa, lalah ailal want bara baha lukaia taim bawa laka brisa.

Wan Kuntri ra lâ tara, sirpi, pura-ra daknikaba smatka, natka bara sanska nani pulitikka sakan kaia ya diara saura daukan ba bliki alkbia ba kat, laka dauki silak saurara yaka kahwaia aisa saurka daukan ba pitka wal kahwaia bara trabil kum bitarba aisi pana, pana ai tanka briaia ra waia kuna lâ mina muhta bak luaia lâ dauki bui dia wibia bila walaia, aibapaia, yu bani la watlارا wih balikaia ban, ban mistikka ba kaiki wisuia ba baku kaia,

Sim trabilka nani bal taki ba bui Nicaragua Kuntrika ba pas taura sanska brisa naha nani sa:

Ani uplika ra taibi laka wal mangkan sa ai paniska yaka takaia win pyua ba kat daukras ba, kat lika kau ai laka ba lika yabal ra laki kaikisa dia sat trabilka daukan ba kau tanka pliki kan kau nahki pitka lalahra kulkaia sapa, nahki lalahra tiwan sip ba kan upika ba, trabilka b abara nahki ai daukanka bri ba, bara dia sat ai iwankara iwi as rait patkira as, apia sa, la mapara babura, pyua bani silakra kahwi sapa naha sat warkka daukaia ba briaia dia daukaia ba karnika brisa brisi Ministerio Publico ra brisi wiaia, rayaka tanka wauhkataya ba brisi yabia pyuara, alki laki kai-

ki dia daukaia ba kaikaisa ani laka ba wal waia kaka, apia kaka tala mana waisa sapa ai waila wal, lalah makabia lukanka bal takbia sapa uplika wal sut tani wina, dia daukaia ba wihta lâ daukiba bui wisa, naku lakara waisa pyua ra pana, pana blahwaia apia kan aisikaiknka kum ra waisa.

Painsa naku lukanka saki pyuara mahka wihta ra wiaia ai lukanka sakan ba kan baku yabalka sin bara sa uplika wal sut wina ai wilinka takan pyuara wihta baku ba tilara sip dimi blahuras.

Naha smatka **blahwan nani taki ra laman lakara wapni mangkaia ba** (BLB) baha natka kum as dakni kum baman daukisa, laman lakara bara lukanka sat, sat wahbi sakisa baha ba bui piska wal sit wina silp ai lukanka wina bal sakan kaia bara upla wala tilara dimi ta baiki nani ba lila kat kaia wala sin driwaia apia kan man sika natka isi wal tabrika laman laka ra waia laka ba taura kaia sinskam laka ba plikaia dia lukanka sakuia ba ar wapni daukuia ba baha sika karnika bri na silakra kahwaia ar pri takaia kan isti bara sin kan pyu kuhku kau lalah ailal tiuras, kan baku lika tnatka kau pain sa pana, pana aisi kaikaia lan takuia, pri lakara bara kupia kumi laka ra sin.

Ilpka laka bri ba:

- Uplika wal sut wina: Naha trabilka wapni mangkaia ba man nani mihtamra brisma.
- Gabamint dakni ka nani: La dauki ba bilara karnika tara briba lâ satka bani ulbi saki ba daknika nani sanska brisa.
- Tawan bilara iwi daknika nani: Pri lakara iwaia laka brisal wan tâ baikisa.

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.

### **Natka nani kau yus muni ba naha nani sa:**

- Tilara dimi lâka ba laman dauki ba.
- Uplika wal sut wina pas taura ai laka ba pliki aula ba laman laka natka pliki sa.
- Wihta wahbi sakanka bui blahwan daukan ba laka alki daukaisa.

Blahwan kum taura aimaki wapni mangkaia smatka nani ba yus munisa upla nani ai pahnka kum brisa prapati satka bani nanira bara sin pan apia nani sin wiaia want sa alkaia dukia baku, upla wal lamara iwisma baku trabil maikiba tawan wal trabilka, skul trabilka, famaly trabilka baku sin man pali silp dukiam bri sma prapatikam kum, sip sa baltakaia baha dukiara diara wala baku trabil takaia laka mampara.

Man sip sma naha natka sakan ba yus munaia ya uplika kabia sin, la muhtak waia sin sanska bara sa man kupiam laka aniba wal waia kaka baha natkak tasbayam, prapatikam brisma ba dukiara trabil mai muni ba laka daukaia bara trabil satka wala sin sanska brisma lamka bara sa kan baha wisi gabamint ra iwi naniba lâ tara sirpi daukaia karnika brisa bara uplika nani sin bara sa.

Yawan ani pyuara wan waila wal aisi wan tanka briaia laka ba yawan bui laki kaikisa wibia kaka upla baku wan rayaka ra patitara pyua wina naha prapatika ba takisa wan iwanka natka kum sa.

Kli diara wala wibia kaka diara kum atkram, mai atkan, pyu kuhku, yari ra dukiam kau yus munaia natka daukram, blahwan, mapara buaia baha stka wihta layar baku lâ dauki

uplika ra wisa naha sut ba lâ mina muhtak luwisa, kan ywan pat nusa upla nani ba aisi aitanka briaia pulitikka ba laki sa mitin daukisa, pliskum pliki tibilra iwi Bangui aisi kaikanka dauki wapni mangkisa pana, pana, lukanka pliki laman lakara wisa.

Kuna ǂDia muni pana, pana, aisi ai tanka briaia dauki sa? naha maka-bi walankara ansika yabaia kka yawan luki sa dia pali bui upla nani kupiara bal dimisa naha lukanka ba pana, pana wal aisi ai tanka briaia. Wibia kaka upla nani ba dia sat blahwan saura pali kau takan kabia sin ar isis kabia sin yawan upla nani-ba wan natka ba kaiki baku laka daukaia bara wan kupia aimakisa.

Aisi kaikaia ba wiaia wantsa aisi wan tanka briaia, famali aikuki iwanka laka, latwan laka wibia kaka wan natka pyua bani wan rayaka ra dauki aula ba. diara wala ba diara kum daukaia luki ba kasak pali nitsa wibia kaka kan baha sika karnika brisa, kan baha sika sanska kum sa wark satka nani kau ai taura paw wiaia kaka kan baha sika wan nitka nanira wan tâ baikisa, naha kaina-ra wibia kaka mapar babura nani ra yawan bui wibia kaka, ta babaikra kum kaia sip sa.

Diara kum yawan kasak nu kaia ba bara wan tanka pain bri kaia ba wan uplika wal pana, pana aisi laman laka ra waia kau isi sa man dia makama ba briaia bara dia ai makabia ba yabaia pana sin naha ba diara kum aisi kaikisa upla wala wal pana, pana aisi diara kum ra wia, baku sin upla lukanka nani ba pana, pana sir munisa ba tilara upla wala nani ba mapara buiwaia lukanka sat, sat bapi balisa.

## 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? Expresé 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.



### **Natka sat, sat pas taura yus munaia ba blahwan trabilka kum tilara dimi wapni ka mangkaia kaka nit sa:**

- Ai panika wal sut pana, pana lukanka kumi bri kaia.
- Wal baku.
- Upla bani ba rispik lakara ai trabilka pali ba yukuwanra brisa upla wala nu takbia want apia ba.
- Upla bani ai raitka briba bui kan sunan kaia sa.
- Upla bani ba silp ai lukanka wal diara dauki ba, baku sin lâ

uplika bui dia wibia ba wilin sa alki daukaia.

- Diara kum takaia ba ya daukan uplika ba pliki wal aisaia.
- Lukanka pain.
- Ta briaika mangkan ba bui mapara buisa mahka laka daukaia pyua balan ra.
- Diara rait ba kat alki daukaia, tanka pliki aisikaikuma bara diara sut nu takisma.
- Uplika ba trabil daukan kabia sin tâwan aisaia raitka brisa.

### **WARKKA # 4**

¿Blahwan satka nani wapni daukaia natka nani ba ani saki? Ulbi sakanka # 1 bara arto. 59 ra marikisa upla pât saura daukan pyuara laka daukaia ba sip sa pyu wihka, kuhku ra silakra kahwaia tanka bila kuhku ra wan wis. ¿Yawan ani wina bila ba dukiara dia tanka brisa baha bila ba wal sampla kum wan wis?



### **Blahwan takuia pyuara tilara dimi wapni dauki ba**

Naha sat warkka dauki waia ba sil kupiam laka, dia daukaia ba kupiam munuhta wina kaia sa yukuwan baku ra bara anhkia pyua tilara taukaia ba, kan trabilkiranani ba ilpkam makabaisa, bara kli dakni wala sin ai tilara kaia ilp mumbia dukiara, baku lika sip kabia blahwras kira wal laman lakara lâ kaba wapni daukaia kan naha trabilka ba pat wihta tara nani mihtara lakan sa baha nani mawanra bui aisi wan tanka briaia kaka nitsa man nani ilp kaba wal wapni takaia.

Blahwan takuya pyuara tilara dimi wapni dauki ba witin karnika kumi sin apusa witin ai laka mangkaia bahara uplika wal sut tilara dimi, sakuna witin ai warkka ba ilp munaia smatka kum pliki aisi kaikaia natka sakaia ani pali ba aibrinka bara ai nitka bri ba uplika wal sut ra laki kaikaia baha wal alki aisi kaiki waia.

**Blahwan tilara dimi uplika wal sut ba kupia kumi ra brih waia ba warkka ba sika**

**brih aisi kupia lakaia.** Trai kaiki sa uplika bara daknika nani trabilka tilara ra ba kupia alkaia ai daukanka ba tnayara laki swibia dukiara. Tilara dimi yaka trabilka ba laman lakara brih waia ba sika yu bani wan rayaka tilara sa.

Blahwan tilara dimi trabilka laman dauki ba trabil bri daknika nani ra taibi munaia apia sa, sakuna daknika wal sut ra tâ baikaia witin ba sika ai taimka mangkaisa lâ tanka kat brih waia ba ai warkka sa, klir kaia blahwan tilara dimi trabilka laman daukaia uplika ba ai daukanka marikaia sa bara ai warkka tanka ba sin marikaia ba naha nani sa:

- Ai kulkanka laka bri kaia bara ai pliska kum sin anira b kat bapi buan kaia.
- Dakni wal sut mawnra pyua walara driwaia apia wal baku kulkanka yabi marikaia
- Dakni wal sut lamara dimi waia sins tanka kat aikuki aisi kaikaia trai munan kaia.
- Dakni ka wal sut wal aitanka briaia,

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-**

tanka pliki kaiki bara dia daukaia wiaia bara hilp munaia.

- Sain kum marikaisa kupia kumi lakara wilkanka daukaisa pyuara win kaia sa.
- Mapara bui daknika ba sturka ba rait pali pliki un takaiba lalkat wiaia sa.
- Dakni wal sut wina bila kaikanka brikaia pana, pana aisi kaiki wan tanka briaia trai munaia.
- Nahki natkara aisaia ba bara lâ patka batakaia ba uplika dia aisiba walaia ya ai raitka briba wal lâ daukaia laka ba alki brikaia.

Blahwan tilara dimi trabilka wapni mangkaia ba natka kum sa kan blahwan dauki uplika ba lahmika wal sut mawan prakisa ninkara lâ mihtara mangkisa baha pyuara tâwan aisasara, layar baku ba trai munaisa wal sut kupia kumi lakara barih waia laman lakara.

Upla nani ai daukanka sat, sat bri ba bara blahwan satka bani ba yawan wan iwanka natka sa, smalkanka lalka aikuki asla iwaia ba nitsa gabamint apiska kumra naku warkka taura bani ba ai mihtara barih laki kaikaia tawanka trabilka ba nu takaia bara sin nitka tawanka bara iwi nani aiskara tanka plikaia iwanka natka, rayaka tanka ba sut satka ailal ra laki kaikan kaia sa.

Blahwan takuia pyuara tilara dimi laman lakara daukaia ba natka kum kasak nitsa yus munaia sim natka wala pana, pana aisikaiki diara kumra wih takaskaia, aibapaia, tala mana ban, ban diara wala nani ba pri lakara wan iwanka natkara sins laka tanka ra barih wark takaia lan kaia, unsaban apukira aisi kaikaia lan takaia, diara yamni daukaia luki ba asla lakara wark sat, sat daukaia lukanka brisuia bara kulkanka yaban kaia.

Blahwan takuia pyuara tilara dimi laman lakara daukaia ba nitsa tanka pliki nu takaia na mika blahwan bahki wal takrikuia ba wina dia lukanka wal blahwanka dauki ba baa sin nitsa tila-

ra dimi nani bui sin sip sa dia ai brinka bri ba wal kupia laka daukai, kan witin nani lika plikisa nahki natkara wapni daukbia want ba baku smalki bri kaia sa. Baha satka daukaia ba upla wala plikisa baha lika sip wibia apia nahki trabilka ba wapni mangkaia, diaura sin wih takaskaia ba sakuna sip sa aisi kaiki ai taura waia ba lika bara witin nani plis kum kat wih takaskaia.

Trabilka nahki wina bal takan ba pliki nu taki waia ba silp ai lukanka wal, laka daukaiba wal sut ra driwaia apia, layar ba baha tilara dimi blahwan ka takan dukiara ai klabisa yablaka plikisa ilpka nani ba yaka aisi kaiki diara kumra wih takaskaia wal sut ai brinka lukra bri ba kat.

Naha sat warkka daukaia ba trabilka kum wapni mangkaia ra ilp wan takisa, bara sin mawan raya kaikaia sipsma trabilka sins taki auya ba sanska wankisa.

Lâ daukaia bukka tara ba bilara arto. 56 ra wisa tilara dimi trabilka wapni daukaia natka yus munaia ba naha sat trabilkara (Baku sin amyia tikaia apia ulbi sakanka 55 ra sins takanka kat ulban ka yari ba walka (2) CPP wi baku.

1. **Mistikka nani:** Wauhtaya aslika III ra sut pat ulbn sa sapta kumi bara sa baku sin la bukka wala nanira diara wal wan kupia krauki sa pas ba upla kumra pruki kasak rau sauhki silak ra kahwaia kan baha ba rau sauhkan uplika ba baman latwan brisa, bara kuntri puliska, lâ tara dauki ai mihtara karnika aiska briba, ba tilara walkaba baha bilka bara lâ dauki daknika nani sin ai riska briaia laka nani sin bara sa ulbi sakanka bukka aslika II Sapta III ra burska 324 bara lâ wala nani ba alki yus munaia bara alki daukaia trisu Kati 24, 2004 mankara baha pyua wina lâ ka ba pat bara sa.

2. **Luki si saura daukan ba baku sin paina i tanka briras kan trabilka**

**sos:** Entre ellos el homicidio culposo<sup>3</sup> y las lesiones culposas<sup>4</sup>.

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.<sup>5</sup>
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-

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

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

<sup>5</sup> Arts. 263, 264, 265 y 268 del CP.

**daukan baLos:** Silp ai lukanka aiska wal wih pat ra diman ba baku sin luki si saura munan ba.

- 3. Prapati tawan saura daukan ba:** Naha ba upla tilara daukisa trabilka aihwa takaiba ra lukras kira ni, apia sa kaka sibrin dingki wal saura dauki ba: naha sat saurka nani implican satka baniba lâ daukaia bukka tara ra ulban baku sin diara kum mihta dakbaia dukiara taibi muni impliki ba sin pat purara kahwisa.<sup>1</sup>
- 4. Upla kum ra rausauhkan dukiara silakra kahwn sakuna trabilka ba ban saura apia ba:** Trabilka daukanka nitsa pain laki kaikaia dia sat trabilka daukan bara lukan ka kum sakaia pyua kum mangkisa ulbi sakanka 419 ra dia wiba lukanka barih laka ba daukaia kan kau trabilka ba pain laki kaikras kan ani laka bara kahwaisa sapa kan lâ raya bal takan diara wala lukanka nani ulbi sakan sa, lâ saura nani ba nahki alki daukaia ba tanka klir marikisa bahara trabilka mayara ba, tara ba, kau trabil saura pali ba kumi bani nahki lâka daukaia ba ulbi sakanka 54ra param marikisa, silakra mani yumhpa (3) wina 30 mani kat marikisa kau manka pura-ra ba, layar, nani ba ai bisniska sa naha trabilka satka bani tilara dimi taukaia, aiklabaia wibia kaka mani yumhpa wina ai mayara kahwiba uplika nani raitka dukiara aisaia.

### **Blahwan daukan tilara dimi laman dauki ba satka nani**

Naku warkka dauki ba satka wal bara sa kum ba arto. 57 ba trabilka kainara laki kaiki ba bara wala ba mahka ai taura tanka pliki auya ba Arto. 58 CPP ra.

### **Blahwan tilara dimi lâka ba taura aimaki taukaiba nitsa ridi tankanka kum taura daukaia**

Naha blahwan tilara kansuni tauki ba ridi takan kaia sa kau uplika ba dahra wih lâ uplika nani ra mangkras ra, rau sauhkanka ba bui, uplika ba wal aisi kaiki kupia alki barih layar kumra wih pôt laka ba diaura waia ba ridi takaia bara adarka kum sin ai mihtara bri kaia kan baha wal lâ tara dauki uplika raitka dukiara aiklabi ba Kuntri kum apia kaka tawan sirpi kum bilara bara ba uplika mawanra waia sa, lâ dauki uplika kum wan tnayara wan yula kahbi ba barih waia naha layarka apia sa kaka wihti kab Kuntri tarara lâ daukaia uplika naira karnika yabi ba (Corte Suprema de Justicia) wiba baha daknika bui uplika ba wahbi sakuia bara ai warkka daukaia ba marikisa.

Bara naha lukanka kumi saki nahki natkara trabilka ba wapni daukaia ba sip sa pyu prahni, pyu yarira sakuna trabilka nahki wina bal takan ba sut tanka pliki pata i mihtara brisa pyuara, kli ya bui lâ dingki ba sin nu kaia, sip sa sin uplika bara upla ailal bui lâ patka ra batahki banhwisa, kuna sipsa trabilka kum apia kaka trabilka ailal ba sut laki kaiki, rau sauhkan uplika bani wal aisi kaiki lukanka kum sakaia diara kumra wih takaskaia uplika bani aikuki.

Naha lukanka sakan ba ba kat sa piska wal sut sim lukanka sakan s kaka mahka ulbi sakanka wauhkatayara ulbaia bara lâ dauki apiska bilara lâ daukaia bara ba bahara wauhkataya ba brisi yabaia, bara witin bui pyua matsip kat pasara sakuia, dia daukaia ba baha tilara sin pat pyua ba sin mangkan sa bara upla daknika nani naha laka dauki tilara ba sut au takaia bara

<sup>1</sup> Arts. 263, 264, 265 y 268 del CP.

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 plazo<sup>6</sup> 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.<sup>7</sup> 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-

<sup>6</sup> Plazo en el cual no corre la prescripción de la acción penal.

<sup>7</sup> Ver art. 57 en relación al art. 72 inc. 6 del CPP.

tnata praki sa.

Naha lukanka sakan bara au takan ba wina, pura kakaira ba apia kaka ya wala naha warkka dauki ba (ya naha lukanka sakan ba ulbi sakras sa pyuara) baku pyuara mahka ani wihtika naha sat lâka dauki bara wih wiaia bara sin makabaia ai bukka bara mahka ulbi bribia dia lukanka ra wih takaskan ba sim bilka bara ya layarka naha trabilka tilara dimi nanira tauki bara sin maisa pakan kaia ai lahma wal pat diaura wih takaskanba bara sin pramiska takan ba alki daukbia dukiara pyua yaban ba kat, bara uplika ba ai pramiska yaka daukbia wal sut lukanka saki makaban ba, wihta baku uplika bani ba rayaka tanka pali ba mani an silakkra kaia ba ulbi param saki aisabia, baha apia kaka laki kaikanka daukaia sa pramis daukan nani bara sin alki daukan, daukras sapa pramiska bani lâ dauki uplika bani aiku silakkra kahwai sa apia kahwaia apia sapa.

Naha pramiska daukanka danh ba kat sa apia kaka kainara kata baku sa kaka, mahka ulbi sakanka wauhkataya bara ulbaia baha danh takan pyuara lâ dauki apiska tara ra brisi layar mihtara, wihta aikuki auka yabia pyua matsip lakan pura akiki auya ba uplika pata i mihtara wauhtaya yaban bri ba wal laki kaiki bara wihta ba mihta ra yabuia pyuara bukkum bara tilara dimi upla trabilka wapni dauki bara ulban kaia, sim ninitkara lâ patkara batakan ba mihtara sin wauhkataya ba yaban kaia (dahra sakan upla wala wina) baha lika sip tila bara dingkras kan baha uplika wala trabilka ba rausauhkan uplika wal aisi ai tanka briraskan ba bui.

Naha lukanka saki pramis daukaka lâ dauki uplika nani ra brisi wauhkataya ba yaban bara pyua matsip mangkan ba kat alki daukan pyuara sip mapara buras sa kaka, bara sin sip lâ uplika taura tauki nani ba tilara dimras. Naha awarkara tâwan aisi layarka ba ai uplika ba rayaka main kaikn kaia kan pura kaiki naniba lukan wala sakaia sip sa (sam-

pla kum marikisa, naha pura kakaira ba upla kum diara saura daukan mairin kum ra alki rau sauhi nina yapan tai-bi muni baku trabilka kum laki kaikisa pyuara pat witin nusa mani an silakkra kahwaiba baku satka uplika ba sip sa 15 wina 20 mani kat silakra kahwaia laka pat bara sa naku sat daukan waitnika ba lâ uplika kumi sin witin raitka dukiara tilara dimi tâwan aisaras sa, kum sin ra takras sa sanska sin apu). Saku-na trabil sat wala sa kaka (sampla kum uba waitna wisi mapara bui lâ dia wisa ba wal waras ai raitka brisa wisi lâ dauki uplika ra wauhtaya ulbi ai raitka plikisa baku narka lika sip sa daukaia sins bri uplika kum baku.

Wihtara ai wauhkataya ba brih auya, bara sin makabuia witin ai trabilka ba laki kaikbia bara lâ bukka wihta nani bri bara ulbia, kainara aimaki tâwan aisi bukka pali bara sin lâ dauki pliskara bri ba wibia kaka lâ dauki daknika nai ba asla taki uplik trabilka ba laki kaikaia, tanka plikaia, kan baha laka nahki daukaia ba pat nusa, trabilka bani bal taki ba, witin nani ai warkka sa trabil kum bal takan pyuara tanka pliki bara pri sakaia, arto. 56 CPP ra param marikisa sain muni pramis taki ba nahki natkara tala mana aibapaia, ai kupia laka nahki prais yabaia ba, wal sut lukanak kumi saki au takiba, naha sat dauki ba uplikara mabaki walaia sip sa trabil ka nahki wina daukan, takan ba kaikaia ya uplika aikuki daukan, anira baha wal wihta baku nu takisma bara makabuma upla dakni kum paiubia baha mawanra trabilka ba aisi karikaia bara paiwnnaniba las la ai mihtara brisa pat ra batahkaia, apia kaka pri lakara waia ba sin tila bara sam taim paiwan uplika trabilkira ba baha laka daukai-sa pyuara waras ai lukanka brinka apu ba bui, baku pyuara sip lukanka kumi takras, uplika wala ba lika brinka sa ai trabilka ba wina mahka pritakaia apia kaka pâtra kahwaia ba wans klir takaia, ya nani tilara ba sin nu takisa baha uplika ba patitara pyua wina trabil sat

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 respectivo<sup>8</sup>, 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 competente<sup>9</sup>, 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-

<sup>8</sup> Cfr. art.58 en relación con el art.72 inc. 6 y el art. 155 inc. 4

<sup>9</sup> 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."



an dauki aula ba, dahra sakisa, saura luki upla nani bui tnayara laki ba baha patka saura daukan ba ban ban.

### **Tilara dimi kan suni taura tauki ba ai warkka dauki auya ba**

Naha warkka satka daukan bal taki ba ani taim pyuara rausauhkan uplik ba wih ai laka pliki dia munan ba dahra saki ba, baha pyua wina silakra alki mangkaia ninara sa, sim bilka bara sip sa ai lahma wal aisi ai tanka briaia natka sut ra bara kau silak pyu winhkara batakras kaina ra pat ridi takan kaia sa.

Dahra saki ba sika patkira baha wihki, rausauhkan latwan wahwi ba wal aisi ai tanka brih bara lâ dauki uplika pât kulkanka tara bri ba bara, lâ pura kaiki uplika nanira wih makabaia, tilara dimi upla laka dauki daknika mihtara ai laka ba lakbia baa sip kabia lukanka kum saki aibapaia pramiska natka baku ra waia laka ba wal want sa sat kum ra waia, sakuna pura kakaira bui wauhkataya ulbi sakanba wihta ba mihtara brisi yabaia, baha wal sip kabia, tilara dimi trabil wapni dauki ba bukkara ulbi mangkaia bara ai pramiska daukuia ba nata alkaia, piska wal sut ba wilin kaia bara klir munaia; sakuna diara wala ba (trabil wala daukan nani ba) baha lika tanka pliki ai taura auya.

### **Lâ ulbi sakan alki daukaia ba sip sa pyu wala lâ sat wala bal takaia**

Nahara pyua kum yari brih wisa lâ ka ba tanka pliki wisa CPP arto. 425 ra silakra nahki kat kahwaia ba trabilka bani ba ai pyua wal ulbi sakansa bara trabil kum wiria saura pyuara lâ kum bara ba alki yus munisa taibi muni silp ai bila wina yaka dia daukan ba aisaia natka ulbi sakan ba 1879 mankara bara baha ulbi sakan ba Trisu kati (Kris-mis) 24, 2004 mankara yus muni sa dia

pyua wiba bara ntika bri ba wal nata prakaiara trabilka ba kau yabalka kai-ki auya bara laki kaikisa kau pyua wina ba alkras ra.

Sim baku, ulbi sakanka 425 CPP ra param marikisa baha nani pyuara tilara dimi trabilka ba taura aimaki wapni dauki ba sip sa ani pliskara lâ dauki wihtika karnika bri ba wal alki yaban daukisa, lukanka nani mariki ba.

- La wina tnayara taki silp ai laka dauki ba ai trabilka takanba pana, napa, pana napa wal baku pruaua luki ba bku trabilka dukiara wital alki daukaia ba arto. 21 ra wisa baha sat trabilkaba kuntri baiki sakanka bilara silp ai lak dauki ba, mihtara mangkaia kan witin nai lika pain nusa trabil satka bani laka dadaukra, kakaira sa bara wifin bui wiaia sa ani uplika trabilka ba nitsa lâ taura aimaki uplikara lakaia kaka witin bui wiaisa baha sin arto. 56 ra bra sa, wibia kaka, implican upla kumra taibi muni dukiapain kum implican satka baha ba patitara pyua wina ban sa lâka ba bara sa taiban laka rausauhkras, kuna baha diara Saura daukan ba.
- Trabil daukan uplika apia sakaka dahrsakan lâ dimi Auki ba, pramis takan pyua ba wina ai pramiska ba alki daukras kaka, pura kakaira waitnika ba mahka mapara lâ wala sakaia nina bliki alki silak ra mangkaia mani an la bukkara mariki ba kat alki daukan kaia ulbi sakan sa 224 ra, baha apia kaka sip sa swakwi takaia wibia kaka lâ patka ra kahwanba rausaukan uplika ba patkira sa kaka, lâ uplika kum kaia puis kum kaia Arto 51 sns tanaka kat ulbanka yarira ulbanka piska 2ra..

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-

## WARKKA # 5

Uplika nani tilara tauki bara tila dimi kaina dakbi trabil wapnimangkaia ba bara samplika kum mangkbia naha tilara dimi yaka diara kum ra waia ba samplika kum marikbia, baku sin atilara dia aisikaiki ba baku sin arto. 55 CPP ra dia tanka briba lukipliki kaiki aisabia.



Tilara dimi yaka uplika wala wal aisi diara kum ra waia trabilka ba wapni mangki uplika daukanka bri kaia ba.

- Tnaya kumi ra sin driuras ba.
- Wawalra kaia.
- Wina ba isti bara dia taki ba sut nu kaia.
- Upla lâ dauki, trabilkira, trabilkas sut wal puli lan kaia
- Dia wibia ba sut wali alki briaia.
- Rispik laka kasak bri kaia
- Diara nani luki kaiki sakaia ba lan kaia
- Ta barih yabalra barih waia, diara manas kakaira takaia bara ulbi mangki briaia, alki daukaia bara main kaikaia.
- Ai wina aiska daukanka wal diara kum wan wiba.
- Ai sinska laka diara kum ra bapi luki ba.
- Wan bila aisanka binka yus muni ba.
- Upla ar diara kumra nakra yula kah mangki kaiki ba.
- Nahkikat binka dauki ba wal wapi auya ba.
- Bila sat aisi yus muni ba.
- Aisi kaikaia pliska kum ba nahki briaia ba.
- Aisi kaikanka ba ta krika barih waia ba.
- Lâ nani bara ba alki daukaia ba.
- Uba lilia bui alki takaski ba, bila prahni yus munisa.
- Kiama ba pain walaia dia aisi ba.



- Dia taki nani ba aman kaikiia sa.
- Ta baikaia daukanka bri kaia.
- Winka puhbaia lilia sturka kum waluaia bara.

**Trabil nani taura aimaki tauki ba lukanka kasak saki nata prakuaia ra nahki daukaia ba:**

- Blahwanka ba diara kum bahkisa, sakuna sip wapni mangkras kau trabil bara sa.
- Blahwanka ba diara bahki sip sa aisi kaiki wapni daukaia, trabil takuia pyuarataura aimaki ba daknika aikuki aisi kaikaia.
- Upla sut ba sip sa pana, pana aisi kaiki lukanka kum ra waia.

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;

- Wan uplika wal pana, pana aisi wan tanka briaia ba sika pura luan ka kum sa.
- Pana, pana aisikaiki nata alkaia ba yawan wan mihtara sa.
- Tawan kum bilara trabil takuia pyuara ta briaika daknika bara ba sika witin ai mihtara sa alki wapni daukaia ba.
- Upla nani sut ba diara pain kum brisa ai rayaka ra.
- Pliska kumra diara kum takan pyuara pliska bara auma baa tankam klir brisuma nahki wina takrikaia sma ba. Baha ba manra yabal kum maikisa.
- Sauri aisaia ra dia sat bila aisiba bara aisaras ba laki kaikaia.
- Upla kum wal aisi bara dia sat bila yus muni ba kaikaia.
- Ai wina nikbi aisi ba bara bila aisanka yus muni ba.
- Alki briaia luki aisi kaikras kira baku sin pãtra dingkaia apia.
- Diara tanka pliki nutakuma diara rait ba wahbaia.
- Diara nani ba sinskam wal aisi kaikaia wiaia apia.
- Tanka plaplikra daukanka brikaia. Dia nuapia sma bara tanka briras sma walaia.
- Daknika wal sut ai bila aisanka ba alki yus munaia.
- Aman wan dahra walaia.
- Mistikka nani daukan ba dukiara bara ani pitka kat wan ba nu kaia as.
- Upla nani ai daukanka natka bri ba wal lan takaia.
- Trai munaia dia win bara wiba wal wan daukanka ba sin briaia.

### Ta brabrira nahki kaikaia ba:

- Upla bani yamnika bara saurka. Diara saura ba tnayara laki yamni bara wan taimka mangkaia.
- Silp wan daukanka painka bara wala nani painka ba.
- Kau ulaya mayara iwaia apia. Wark kum yamni bara kasak sa.
- Upla bani ai daukanka sat wala bri ba taka, daukanka nani sins muni auya sa.
- Uplikam ra pãtra dinkpara.
- Diara sut ba sip man tamkam briras, pyu bani makabi walaia sma, diara kum man un apia sma dukia ba aisapara, wipara baha ba tanka klir munaia.
- Wan kaina dukiara lukaia.
- Aisi kaiki wan tanka briaia bara kulkanka yaban kaia sa.
- Kupiam aiska bila kaikanka kum brisa, uplika nani ba silp ai yuwika brisa ai taura pawu waia ba dukiara.

### Aitani briaia walaia

## SMALKANKA LALKA 4: PANA PANA AISI KAIKI WAN TANKA BRIH WAIA BA.

- 1.- **Ridi takaia piska kum:** Pas taura yawan dia daukaia ba ridi takaia nahki pana, pana aisi wan tanka briaia ba bara sin wan tanka klir briaia dia dukiara aisi kaikanka dauki ba, baha wina dia kum briaia, dia ba pas taura saki yabaisma aisi kaikanka daukaia ridi takuia bara, uplika wala ba nahki kabia ki aisi kaikanka daukai baa wan bapanka lalka alkaia luki ba pat luki sakan kaia wan brinka luki bila kaiki bara wan mapara

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.

buaiaku baku yabai sapa. Smatka sat, sat pat ridi dauki brikaia, nanka bara dia sat pali kaikaia ba bara yus munaiba, yabalka kum tanka briaia ba, bara diara wla nani sin lain kum kasak bak brih waia ba laki kaikaia bara aisanka ba laman lakara brih waia pat kakaira kaia ani uplika wal ya nai ba bara lamka daukaiba bara ya nani ba tilara ba.



3.- **Mawanra dia bapi buaiaku ba piska:** Walka bapanka ba kakaira takuma bara, yawan sin wan lukanka ba bapaia sa. Naha pali piska na kau karna sa kan pana, pana lukanka saki briba kumi saki briaia asi kaiki diara kumra waia ba dukiara.



2.- **Blahwan piska ba:** Pas taura ta briaika nani ba kakaira takai aya nani tilara ba sut asla dauki yawan klir waia, wan bapanka anikat wiaia luki ba, bara pana witin nani dia luki ba aisa ka walaia.

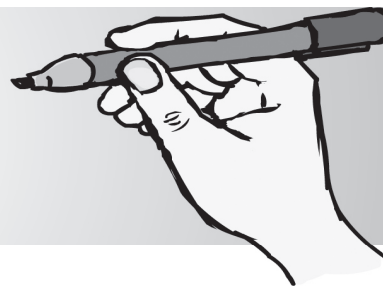


4.- **Pana,** pana aisi wan tanka briaia ba: Dia dukiara aisi wan tanka briaia ba bakusin dia ba sip aisi wan tanka briras ba, pana, pana aisi kaiki piska ba prakan kaia sa, pana pana ai tanka brin ba wal.

Piska nani sat wala bara ba sip sa alki yus munaia mahka aisi kaikaia ridi takuma pyuara, taiban laka daukbia sa kaka sipsa uplika nani ba wina blahwan sakaia bara sin ai waila ban takaskaia diara kum ra sin waras kira.

## EJERCICIO # 6

Solicítele 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.

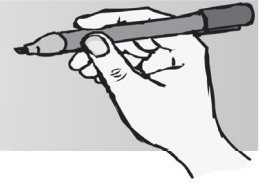
### Algunos puntos que le ayudarán al momento de la negociación

- 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-



## WARKKA # 6

Upla nani trabil takuia pyuara taura aimaki laka dauki ba daukanka bara piska sat, sat ra alki lâ dauki ba samplika kum makabaia sma.



### SMALKANKA LALKA 5: DIARA NANI KUM KUM WAN TILARA BRI KAIA ANI PYUA DIARA KUM RA WAI DUKIARA IWI AISISMA BARA

Uplika nani ba trabilka ba wina tnayara sakaia

- Ani taim upla kum wal aisi kaiki wan tanka bri diara kum ra waia dukiara aisism pyuara yawan wisa baha ba "uplika wal sut" dukiara lukis, kuna wan kupia kraukaisa baha uplika nani wal sut nani ba, diara kum bahki dukiara aisaras sakuna yawan upla dukiara aisisa lilia Kira, kulkanka brisa bara yawan bui baha uplika nahki kaikisa diara wala ba piska wal sut kupia laka daukaia kumi bani dia wibia ba yawan upla lukanka ba pyua bani diara kum Saura daukuia kuna kli ai kupia lakisa sipsa aisi kaiki diara kumra waia, lalmana apia kaka tala mana aibapaia baku lukisa pyuara kasak ilp wan takisa sam taim kau pain ni saura ra man wih takaskisa.
- Trabil kau tara pali plamayka ba sika upla kum saki marikras baha ba upla blahwan tara trabilka satka brisa pyuara baha ba ai taura briaia bara uplika wal sut ra dimi waia trabilka wal sut kumira dingki miks muni blakaia apia dukiara sakuna wal sutra wih aisaisa ai pyua bri kaia yaura pas waia ba wina walara silp ai trabilka bri ba kat wal aisaia.
- Nahki natkara man aisi kaiki diara kumra waia trabil sat, sat mampara brih aula bar man dia daukaia sma, nhki muni brih waia sma dakni sut ba

laman lakara brih waia sip kabia apia kaka sip apia kabia. Naha sinka laka karnika bri si upla kumra nin abliki diara kum daukaia apia kaka diara Saura munaia.

- Naha uplika wal sut mawan praki bara aisi kaikanka daukaia lukanka kumira waia pana, pana dia luki ba aisabia natka daukai. Kasak pain kabia naku natka trai munaia sa kaka sip sa uplik wak tu ai brinka bri ba wal trabilka uplika wal sutra wapni daukaia bara diara pain kaikbia.
- Aisi kaiki diara kumra waia lukanka ba karnika tara brisa bara yabal ailal sin brisa: Upla nani ba, brinka nani sanska nani, lukanka sat, sat bal taki nani, ai lukanka bapi bui ba bara sut tilara sanska bal takaia sip ba diara kum ra sin waia apia sin takaia sip sa.

Lukanka piska kum, kum nani ba mahka aisi kaikanka daukaia ridi taki pyuara ilp wan taia sip sa

- Kumi bani ra wih lamaa aisi kaikaia dia pali ba witin aibrinka sa baa uplika wal sut wina nu takaia, klir aisabia, lukan klin wal baha wal sip kabia kau kainra lukanka kum saki diara kumra wih takaskaia.
- Uplika wal sut ba pas aisi kaikanka daukan wina wilkanka kum dauki pramis takuia ba kat filra kaia sa.
- Pain laki kaikai alukanka nani saki Mwanza bapi sut ba sim lukanka kaia sa upla wala bui ai lukanka yaban ba wal. Pat ai lukanka mangkan pyuara bara ai raitka nani mampara mangki

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.”

aisi ba baku sin lukanka kumi sakan ba bara ansika nai sip yaka lukanka ba mapla walara yaka pakaia apia. Tanka klin smalkan kaia bara uplika bani ai brinka luki saki briba bara sanska sin bri ba yaka klir ai tanka bribia, sip kaia sa uplika wala ba kau pain ai tanka briaia bara ai lukanka bapi bui ba sip kaia kau isi kabia lukanka sakan ba mawanra mangki au takaia.

**Aisi kaiki diara kumra wih takaskaia dukiara makabi walanka lal katridi daukaia ba**

- 1 ǂSturka nitsna ba mihtira pat brisna ki? ǂSipsna ania ba pliki sakaia?
- 2 ǂSipsna tanka pliki nu takaia dia sat ainsnaka brisa bara yus munisa uplika wala wal aisaisna ba?
- 3 ǂYang brinki ba pat param pali nusna sa ki?
- 4 ǂYang pat tainka brisna ki uplika wala ai brinka ba pat ridi saki bri ba tanka?
- 5 ǂYang lukanki saki baa bapanki plamayka ba sip kamna ki yus munaia?
- 6 ǂDia sat bapanka bara lukanka ba yus munaiksa? ǂNahki uplika wala swapnika ba mihtira brisna?
- 7 ǂAni pali ba yang ra sanska kum ai takaia sip kabia?

Aisi kaiki lukanka kumi saki diara kum ra waia ba yabal ka kum kau pain ba pas Batumi aisaia lankaia smatka nani luki sasakra kaia baku daukanka barih yus muni lankaia:

- **Wawalra.** Man aman walaia bara mai aisi pyuara kulkanka kasak yabaia upla wala di amai wiaia brinka bri ba, dia aisi ba pain walls baku sin sturi bila banira dia sturka batahkiba ai lukanka mai wiaia brinka bri ba.
- **Tanka plaplikra.** Makabi walanka nani daukaia sma ba sip kaia ansika maikaia ba bila kum wina ailalra bila binka sins tanka kat ba mai wiaia natk ba paski lan kaia, sip kaia uplika nai bara sanska yabaia witin ai brinka bri ba sut aisi mai

wiaia, bara nahki kaiki ba. Man ba diara tanka turbi kakaira kum takaia sma upla ra diara tanka makabi wawalra, baha wal diara ailal tanka pliki nu takaia, upla wala wahbanba wina man kau purara lukanka wahbankaia kan pat baha mihtara brisma pyuara, lukankam ra dia lulkaisma ba bara upla mawanra buaisma ba pat ridi takram kaia, karnika lis briram kaia.

- **Dia wiba yabaia.** Upla bani ai lukanka yabaia banira sip apia wiras sa, kan upla sat, sat wina lukanka nani bal takisa. Man sinskam kasak yus munaia apia wiaisma pyuara bara man lukankam yabaia sma ba prahni sakuna diara kum alkaia luki ba dukiara, trai munaia sturi aisma pyuara **bilam baikra ba nahki kat yus munaiksa, namkra wal kaikaisma ba bara winam nikbanka nani daukaisma** ba upla wala sinskara latwan yabaia apia sa rispik tanka kat aisaia sma.

**SMALKANKA LALKA 6: AISI KAIKI LUKANKA KUMI SAKI DIARA KUMRA WAIA RA WILIN TAKI BA SATKA WALA NANI**

Aisi kaiki wan tanka bri lukanka kumi saki diara kum ra waia ba satka yumhpa bara sa:

1. **Karnika.** “Karnika ba Herb Cohen, aulbra kum ba naku wisa (man sip sma diara sut ra aisi kaiki tankam barih diara kumra waia sma), kan baha ba sika warkka sat daukaia lan kaia bara sin sins laka tanka manis bri kaia kan baha karnika bani, puli lan sma bara sip sa diara sut ba pura lui win takaia, trabil nani yak laman takaia, upla wala nanisin yaka laman lakara waia asla takanka tilara bara manra sin.

Ansa taim man trabil kum dukiara uplika wal sut wal aisi kaiki tankam brisma diara

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.

kum ra wih takaskisma pyuara, uplika wala naiba pyua bani kau ai karnika alki auya man karnika brisma ba baku. Man karnika brisma ba wiaia wantsma silp lukanka wal karnika man lukisma karnika brisma, man ba baman damra walisma, sakuna man kau karnika apusma. Aisi kaiki, lukanka pain saki uplika wal sut wina diara kumra wih takaskaia ba, **“man tankam pain bri kaia nahki impaki tamra waia ba, sinskam laka manas pat brisma ba bara nahki pitka kat warkkam dauki lilya taki waia ba baha nani sut ba sika karnika briaia piska nani sa”**.

Naha sat warkka dauki ba nitka tara kum bara kan bui lakikaiki, trabil tara takyua pyuara upla kum tila bara kangaimaki taura ta briaika tauki kaia paskan, uplika wal sutra trabilka ba lakikaikiwal baku raitka ba yaura yabaia ba kaikaia, naku trabilka tara kum pura luram sa kaka kasak lukisa las ba kat nata alkaia, ani pyuara sip lukanka mira waras, kan uplika wal ba baha pyuara mahka karnika mayara kahwisa. Sampla kum dakni kum ba pat lalah lainkara karnika brisa, wala ba umpira sat wala takuia kan pyua bani umpira ba karnika tiwisa, lalahkira mapara karnika pyu bani ban brisa lalahkira ba natka yumhpara sstka brisa:

- a) Trabilka nani nahki wina bal takan aiska ba tanka pliki nu takaia bara lukanka nani praki kaikaia snska laka karnika kasak apu sa baha dsut asla daukaia bara kli dia takaia sip ba trabilka ba dukiara nu takaia, baha mihta sip sa witin na sturi nani wiria man wahbi brikabia baha wal sip kabia sanska briaia aisi kaiki diara kumra wih takaskaia, lukanka sakan ba win taki pura luaia.
- b) Istikira ilp laka manis tabaibka nit sa, baha trabilka bri ba bui ai brinka sa mahka pali aisi kaiki ai tanka briaia bara diara kum ra wih takaskaia, bara nahki mana praisk aibpabia pitka ba klir nu takaia kan kasak ai tanka brisa lalah ba sin wiria baman pliki sakaia karnika brisa kau nanara

bila kaikibaa lâ uplika bui winaia ba bilkara pat diara kum ra waia.

- c) Baha uplika mapara bui aiklabaia lainkara lalah ar yuwika aitani apu sa.

Naha sat trabilka bal takiba uplika nani-ba sika ai pliska kum bri ba sanska apu diara apia baku kulkanka yabisa pana, pana aisikaikaia diara kum a waia natka apu, wal baku kulkanka apu baha sut trabilka bui sip diara kumra waras munisa:

2. **Pyua ba.** Pyua ba sipsa wark dauki auma taim mampara sat wala takaia, kan daknika wal aba pat nu takan man isti plapi taukisma. Upla wala nani ba witin nani pyuara kaikras ahkia sipsa pramiska ba daukaia, taibi sin murras pramiska ba daukbia dukiara baku pyuara man sipsma purak pali luwi mapara bapi buaia kan man mampara pyua prahni brisma.
3. **Dia taki ba tanka plapluka.** Man kau asla taki aisi kaikanka daukras ra man pat, diara taki Luanda tanka aiska pat pliki mihtamra bri kaia, kan baha wal sip sma mapara karna blahwaia ba sanska maikaia wal tibilra iwi aisi kaiki diara kumra waia. Trai kaiks wala trabilka ba sin kakaira takaia bara lukankam yabaisma ba sin, (ani piskara sipsma suska pali bara taibaia) bara anikat brisi taibi alkaia sma ba, bara man brinkam ba kat brisi man ani kat barih waia lukram ba kat yarka brika manra bawaia, man bui yarka aisi kaikaia diara kum ra waia mai wiaia bara smatkam brisma ba wal “win munaia – win munaia”.

Trabil karna kum tilara dimi ta barih blahwi win munaia bakasak ai ta baikisa uplika wal sut ra dimiwaia bara aisi kaikaia lan kaia, kan bahara sturi aisasara upla raitka tawan aiklaklabra lan takisa, baku kasak pyua bani praptis takisma taim mahka man ba sim praptiska ba bui smasmalkra kum takisma, kli pyua bani tulska kum pain upla dukiara tawan aiklaklabra tanka plapluka kum sa.

## 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.

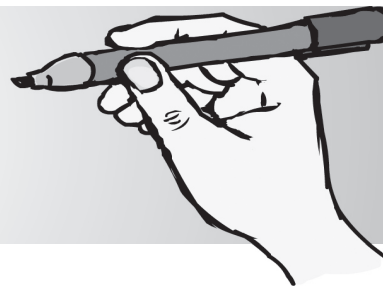
Conforme el art. 57, mediador puede ser un abogado o notario, la Defensoría Pública, a través de alguno de sus miembros, o un facilitador de justicia en zona rural acreditado por la Corte Suprema de Justicia para la función.

### 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-

## **SMALKANKA LALKA 7: UPLA TRABIL DAUKAN PYUARA TILARA DIMI TA BAIKI LAKA BA TAURA PLAPI TAUKI BA BAPANKA NANI BARA DAUKANKA NANI BRI BA**

### **A. Trabil takuya pyuara taura aimaki laka dauki ba daukanka nani**

- Silp ai lukanka wina alki dauki waia, pri lukanka brikaia bara sin diara sut tilara bara kaia.
- Blahwanka ba kli mawan walara laki laman lakara uplika nani bara brih waia.
- Naha ba upla yaka trabilka ba nu takbiara bin apu Kira.
- Taura plapi tauki ba ai warkka daukisa bara wla naniba tilara dimi aisi sa.
- Taura plapi tauki ba sip wiras sa wapni daukan ba tanka.
- Tanka briras Kira brih auya.
- Blahwanka ba kau mawan walara sins munaia sanska brisa.

### **B. Trabil takuya pyuara taura aimaki laka dauki ba bapanka nani**

- Pana, pana ai tanka briaia bara rispik laka ba pawu auya.
- Pana, pana ai waihla wal yarka aisi

kaikaia sanska kum sakaia, bara blahwanka ani wina ta krikaia, tnata alkaia yabalka sin apu ba. kli blahwan kum sa natka sat, sat wal yus muni sipsa diara kum ra waia.

- Blahwanka nani bal takan ba bara ya nani tilara ba nahki wina trabilka bal takan ba tanka pliki waia, nu takaia bara rispikka laka wal sutra yabaia wapnika mangkaia sanska yabaia.
- Blahwanka daukanka ba piska wal sut wina yaka lukanka raya saki lilya lakara waia sanska yabaia.

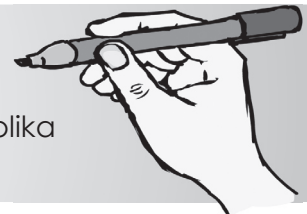
Ulbi sakanka 57 ra lukanka bri ba naku sat trabilka aura kaia ba layar kum kaia, tawan aisaika ba ai uplika bri nani ba ai kuki, la dauki pliska ra sanska yabaia tawan sirpira la dauki pura lainkara ba bui karnika yabia.

## **PLISKA BA WINA TAKI PLAPAIA**

Pliska wina plapi taki waia ba bulit kum kau swapni yus muni ba ani pyuara apia wiaia want taim kuna apia wiaia karnika apu, klir taki aisaia naha ba sika ai rayaka ra trabil kau brisa yukuwi taukaia pana, pana ai mawan wal prawaia trabilka bal takan ba dukiara, wiaia wantsa blahwan kum bila kaikras kan baha mapara bapi buaia ra ridi apia kan.

## **WARKKA # 7**

Smalkanka lalka pliska ba wina taki plapaia ba blahwan kum bal takan, daukan ka sipsa makabaia samplika nani bara ba aisabia bara walaia.



## **Layar wihta dakni aikuki upla raitka dukiara blahwi ba. (Arbitraje )**

Naha sat warkka dauki ba silp ai dukia baku bara yukuwira kan ba bilka bara la dauki wihta tara bara trabil nani brih laka daukisa bara mani an silkra kahwaia ba trabilka bani wal ulbanka,

kli witin nani daknika bui tra- b i l saura daukan uplika nanira laka wapni dauki ba natka sat, sat pliki alki daukisa kau isti, par warkka dauki lan bara ani yabalka kai isi ba kakaira sa bara kau wiria lalah tiwisa.

Upla dakni kum sakan upla raitka dukiara taura aimaki laka ba tilara win

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.



muni yabaika dukiara wilkanka daukan ai mana praiska kum win ba wal silp ai lukanka ba wal pramis daukan, sip sa wiaia ulbi sakanka pat kum bara ba wal pramis ka ba daukisa, tila bara mangkansa trabil sat, sat ai mapara bal takbia ba sibiras alki bara tanka pliki lâ ka ba daukaia pramiska kum dauki sa ani uplika silak ra wihka bara pyua prahni kahwaia sa kaka yaka naku daukaia.

**“Ani taim upla dakni tara taki blahwan Saura prura kat dimi wisa sip wapni daukras tawan wihtika pura luisa baku pyuara naha lâka daukaia uplik saki wilkanka dauki bli-kisa bara trabilka ba kau lâ tara dauki dak-nika mawanra wih tibilkara mangki ba ya silakra kahwaia ba, apia ba sin bara ma-hka trabilka ba tanka pliki dimi auya lâ dia wiba wal laki tanka pliki auya bara uplika wal sut ba trabilka praki kaikisa la daukiba bui wiaisa naha daukpi, naku kabia”.**

Naha uplika lâ dauki taura ba bui sip-sa wiaia sakuna silakra pyu wihka, prahnira kahwan sa kaka, sakuna trabil ka ba uplika banira tankira stadi muni kaikisa bara wit-niska brisi mawanra brih wan kaia, au rait dukan baku natka sut wahbi brisuai bara ninkra ridi takaia naha uplika ba sipsa ma-ninaku silakra kahwaia, wala ba mani naku kahwaia wiaia ba witin ai mihtara sa.

Uplika nani trabilka ba daknika nai lak dauki taura brih tauki ba sip laka ba wap-nika mangkras munisa kaka kli diara wala ra auya lukanka pliki kupia alki diara kumra waia aibapbia dukiara. Tala mana wiba natkara wilkanka daukaia sut mapara mangkan sin kupia sip alkras munan, baku pyuara upla walara ilp plikaia bankra sipsa baha uplika ra lika bila walaia dia wibia ba, bara baha uplika wal sipsa wiaia ani dukia ba daukka kau ai mapara pain takbia luki ba baha daukaia sa sakuna uplika wal sut ba ai kupia laka kaia.

Sim baku tilara dimi trabil taura aimaki wapni mangki b bui mapka kau isi ba ani yabalka kau isi bara kau karna ba yua bai wan rayakara, blahwan sat, st wan taki ba bara ya sipba baha trabilka wapni mangkaia yabalka. Sampla nani:

- Tuktan waitna/mairin nani ba ai aisa/ yapti nani ra wih wisa ai trabilka ba wapni daukbia dukiara.
- Layar naniba ai uplika trabil saura daukan nani ba lâ tara mihtara brisi mangkaia sip sa wapni daukbia dukia-ra.
- Apis tara upla ailal ai mihtara bri ba bara sulyar nani ra trabil kum takuia pyuara blahwanka ba laka alki wapnika dauki-sa apis bila ba kat.

Trabilka kum takan ba tilara dimi kaikaia bara ninkara lâ tara alki dauki ai laka mangki ba trabilka bani laki kaiki baha ba brih waka witniska sakbia baku sin layarka ba sin tâwan aisaika baku mawanra kaia bara baha sat warkka dauki nani ra yabalka kasak brih yus munaia ba yabuia baha wal ai tâ baikbia dukiara.

- 1) Rayaka tanka aiska ulban ba: rait pali dia daukan ba witniska briaia rait blahwanka tilara kan ba, dia takanka ba baha awarkara, lukanka nani yaban ba samplika. Numbara sakan kaia, dia nahki daukan ba, ulban ba, aisinba sut briaia, baha ba sika rait diara kum daukan dahra ai mihtara bri ba.
- 2) Lâ ra paiwan ba: baha lakara auya bara trabilka aiska ba nata alkai abila kaikisa.
- 3) Lâ ra paiwaia ba ilp kara aisaia sanska yabi sa sip sa pat dia ai sinska ra bri ba wal aitabaikaia bra aisi wiaia.

## **WIHTA, LA DAUKAIA, BLAHWAN TRABILKARA ALKI LÂ DIA WIBA WAL ALKI DAUKI SA. (JUICIOS ARBITRALES )**

Naha piskara lâ ulbi sakan na nani ai pramiska satka nani nakura marikisa:

“Saki marikanka mapla kum baku wilkanka satka kum dauki pramis dauki Bangui ba, naha piskara uplika wal sut ba bui taibi muni sa wihta nani mihtak blistusa brihwaia, ai trabilka ba wapni daukisa, kan baha apia kaka pyu wala sipsa kau Saura blahwanka ba bal takaia, kan pat talia

## 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 recetas: 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 recuerde-

se 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 pre-determinados.

### 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.

mana, dukia ba mana aibapan lukanka brih daukaia sip sa.

Baha bui pramis dauki bangwi ba sim sat kaia ba lâ bukka ra ulban ba baku pramis ka ba yaka daukan kaia baa sin kulkanka yabaia dia aisuia ba lukanka sut bara kaia, kan lâka daukaiba upla sut bui kulkan ka yabi kaia lâ tara pura lainkara dauki ba wina karnika yabaia kaia kan witin ba lâ uplika kum sa, lâ ulbi sakanka aiska ba brih aniulbi sakanka ba wal yaka lâka daukaia ba sut ba yus muni trabilka ba wapnika mangkaia bara tilabara lâ wala wal miks munaia apia trai muni yaka pri laka ra waia, laman laka daukaia, bara kan sunaia upla baku tawan kum bilara iwi ba mihta.

## SILP AI LUKANKA WAL DIARA KUM TILARA DIMI BA SATKA NANI

Silp ai lukanka wal diara kum alki dauki ba, bara, lâ kum saura kan alki daukaia, wapnira mangkaia karnika bri ba sip sa baiki sa kan natka tara walra kaia sip sa:

- a) SILP AI KUPIA LAKA, baku lâ taura tauki ba ban ai daukanka brisa sirpi wina bara uplika wal sutra dimi wisa, bara.
- b) KASAK NITKA TARA BRISA, diara sat wala baku dukiara aisi bara lalmana aibapaia lâ kum pat bara sa mahka pat prapati ba wanst sa dakbi yabaia sakuna wan iwanka na nanara lalah wal baman pulisa.

Lâ nani alki daukaia ba satka yumhpa sa:

- a) Upla raitka
- b) Lâ dadaukra apia kaka panika nani bara ba lâ daukaika pat bara ba lâ daukaiba watla, apiskara, lâ daukisa sakuna wal sut raitka ba kaikisa: bara
- c) Miks munisa.

**Upla raitka dukiara lâ dadaukra bara ba:** naha uplika ba ai wtkka dauki ba sim

wihta wala nani dauki baku, blistu witin wal sut trabilka ba laki kaikaia sa bara dia pitka praiska kulkaia ba baku sin truk aiulra nani trabilka ba sin, sim sat laki kaikaia ya raitka bri ba, wihta kum bara ba, sip sa dia wiba lâ ka ba wal waia. Sam taim pyuara trai munaia laka ba daukaisa bara kli uplika raitka ba yaras msitik takisa.

**Upla nani blahwan trabilka bri pyuaa lâ ka dauki ba ai panika nanira kau kulkanka yabi sa.** kasak mistik takisa upa wal sut raitka bri ba wal kaikras, sinska ra kasak trabil munisa, baku satka trabilka bal taki ba nitsa dial â wiba wal alki daukaia, kan naha sat trabilka ba lâ daukaika apiskara layar wihta nani bisniska sa.

**Upla raitk dukiara miks muniba,** naha ba wapni daukisa sakuna pyu wihkara sakuna ya ai raitka bri ba wal laka daukisa, sin baku upla ikan, klakan trabilka dukiara, laka ba pyu wihka ra brih wiba kan baha ba lâ wal silakra kahwia ba pyu wihka, pyu prahni ra kaka wiaia uplika ba sin kasak nu sa ai paniska takaia ba. naha sat warkka daukaia ba pat kasak laka tanka ba kakaira kaia sa kan nara man sinskam wal pultras, kli trabil nani ba sim baku bal takras ba sin pain nu kaia lâ ba upla rtrabilka ba wal laki kaiki, lâ ka ba daukisa.

**Taura aimaki, laka dauki tauki ba, baal â daukaia karnika bri ba snaska nani ba**

**Naha warkka dauki ba silp ai kupia laka:** uplika wal sut wina lukanka kumi wilkanka yus munisa, natka kau pain yus munaia sip ba, silp ai lukanka bara pri lâka sin brisa.

**Naku dauki waia ba istikira:** Dia sat natka dauki yus muni waia ba lâ wina natka sat, sat yus munaia sut ba pyua kati matlal kahbi brih wisa (6 munt).

**Warkka dauki waisma ba blistu sa man dia daukaia sma ba kat bal takan kaia sa:** Kan upika wal sut wilkanka daukan ba wina bal takuia ba dia pyua wisa ba kat diara sut ba pain takankaia sa.

**Kau lahla uria fikisa Isti trabilka ba alki tanka**

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

**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, 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: 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

**pliki nu takisma pyuara**, lalah tara tikaikat ma ba, kau wiria lalahkam tikaisma, bara bl-ahwanka trabilka ba isti wampni takisa.

**Tnaya kumra sin driuras ba:** Trabilka taura plapi tauki nani ba natka sat, sat yus munisa, trabilka taura papi tauki ba, bara laka pali ba ai mihtara bri dial â bukka ra wiba wal alki daukaiba sanska aiska brisa dia daukaia lukbia ba.

**Naha warkka dauki na**, lukankam wal baman sa. Uplika wal sutba wilkanka nani yus muni lukanka nani kumi ra lakikaiki baku sin pri lakara.

**Sut kupia laka:** Uplika wal sutra naha piskara ya baha tilara dimi tauki bani ba naha natka smatka sat, sat yus muni wilkanka daukaia ba tilara pramis nai daukaia sut ba daknika wal sut kupia laka kaia.

**Natka isi wal ai kupia laki ba:** Naha natka yus muni ba sika tatukbanka kum natka yus muni sa yabalka kau isi ba plikaia bara sin mawanra dimi win dia aisaisma, wiaisma ba sibiras win kaia.

**Dia aisi ba upla wala yaka nu takaia apia:** naha warkka dauki waia ba, pasara sip sakras kaia yukuwanra daukaia ahkia pyua kat trabilka ba.

**Wal baku:** wilkanka kumi dauki pramis taki bangbia ba uplika wal sut wina lukanka ba bal takaia baa naha pramiska daukuia ba pyu wihka dukiara sa.

**Upla ba:** Upla ba sins laka tara brisa, diara bani ba luki kaiki daukisa bara sanska brisa ai uplika wala lamara wih aisikaikaia.

**Tawan karnika bri ba:** Uplika wal sut tilara dimi waia natka pawu tanka pliki aula ba.

## ANI WAUHTAIKA NANI WINA SAKAN BA

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

liasta.

Barrientos Pellecer, Cristosósimo Cesar Ricardo: Gómez Colomer, Juan Luís: Tijerino Pacheco, José Maria: Curso de Preparación Técnica en Habilidades y Destrezas del Juicio Oral Modulos I,II, III. (Proyecto de Reforma y Modernización Normativa CAJ/FIU\_US-AID, 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: Manual del Defensor Publico, Imprenta Comercial La Prensa, Managua, Nicaragua. (Proyecto de Fortalecimiento institucional Checchi /USAID y Defensoría Publica de Nicaragua).

## BILA RAYA NANI

**Adversario.** A. Upla ar dakni kum blahwan kum mapara bapi bui ba upla kum ar diara kum mapara.

**Litis:** Blahwan, trabil, lâra batahkaia, litis wiba. Naha bila na latin wina baltakan sa, aisaia sipsa smatka brisma lâ kum daukisma tilara bila trinsar yus munisma wan bila aisaisma bilka bara.

**CONSORCIO.** Sip sa wiaia plis kumra diara saura takan bara silak kat waia natka bal takan uplika naiba baha bui laura tauki bangwisa sip sa blahwanka ba witin nani wina bal takan kaia, la uplikaa ai trabilka

al menos con otra y litigan con el mismo carácter de demandante o demandada, dentro de la misma acción u otra conexas.

**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.

ba brig auya sim trabilka ba wal lukan kum sakuia ya wina bal takan, ya patka bri ar apu ba raitkara wia lainkara tabaikaia.

**CONSORTE.** Upla kumi bani ba lâ kum mawanra buisa pyuara plapi upla walara ilp pliki auya bara ai lukanka bri ba baku brisi ai lahmara laura batakuia, trabil munan daukan ba ta barih al sut sim tilabara diara wala ra sin blakisa.

**CONTESTACION.** Ansika yabaiba ani uplika ra paiwan ka mawanra wih buisa pyuara wih dia takan ba sut aisi wisuia bara wal sut patkira takuia bara trabilka lalka, mahta sin apu aiblakwi bara sa bara laka ba kau wihkara barih auya.

**EXPENSAS.** Blahwan saura pali daukan ra lalah tara kum tikaia taki ba sip sa wiaia yaura saura munan ba uplikara nina bliki trabilka ba tihukara kaikaia bara diara kum nina blikisa kulkikan taim, bara dia dukia pain bri ba upla kum mihtara yabisa, baha wal sip kabia witinra lâ uplika bui nahki praiska kulkaia ba, ai uplika ba bui sip kabia ai dukia atki aibapaia dukiara kan silp ai trabilka diara wala nani sinlâ kat daukaia sa

dia luki ba ai brinka ba kan (wibia kak amairin kumra yus munaia ba) baku safkara blahwan bal takuia sa kaka mairka ba wina, sakuna lalah apu trabilka brisa kaka, bahaba silp ai trabilka baku pyuara la mawanra barih wabia taimkara ai raitka dukiara swakwi takaia ba aisaia. / Upla wal taki balhwuia bila taxi kasak pali pana, pana aisisa naku satka ba wihta nani ba bila kaikisa trabilka nani ba witinra plikbia bara lâka ba wpni mankaia /Pyua nani sin wibia lâka dauki wal ba ai taura/ diara walaba pyu wihkara laka ba barih auya ba trabilka pali ba sakuia bara wihta walara pliki auya pat wihta walhwal ai laka daukas taka dukira wih aisisa.

**Querella:** Latwan tara brin ahbiba, bara natka plikaia laman daukaia uplika wal sut ra kan upla wal taki blahwan daukan uplika ba mapara sa. Taibi munan walara yabaia dukiara wauhtaika yus takras kum daukan ba tawan aisisa. Lâka daukaia dukiara lâ dauki watalara brisi dingkan wihta bara lâ uplika ailal yaka witin nani ba mahka ya saurka daukan ba laka daukaia dukiara mawanra brisi swin sa.

