

▶ CULTURA DEL ACUERDO

XIII
Congreso
de la Abogacía Española
Congrés de
l'Advocacia Espanyola

Por la cultura del **acuerdo**
Per la cultura de **l'acord**



▶ CULTURA DEL ACUERDO

Por la cultura del **acuerdo**
Per la cultura de **l'acord**



Aplicación de las técnicas en mediación familiar



PONENTE

Silvia Hinojal López

Abogada. GEMME (Tesorera)

MODERA

Antonia Martí Teruel, Decana de ICA Lleida.

▶ CULTURA DEL ACUERDO

Por la cultura del **acuerdo**
Per la cultura de **l'acord**



Aplicación de las técnicas en mediación familiar



PONENTE

Silvia Hinojal López

Abogada. GEMME (Tesorera)

MODERA

Antonia Martí Teruel, Decana de ICA Lleida.



Por la cultura del **acuerdo**
Per la cultura de **l'acord**

#AcuerdoAbogacía

TARRAGONA-REUS-TORTOSA
3-5 MAYO/ MAIG 2023

 **Abogacia
Española**
CONSEJO GENERAL

 **ICAT**
Il·lustre Col·legi d'Advocats
de Tarragona





APLICACION DE TÉCNICAS EN MEDIACIÓN FAMILIAR

XIII CONGRESO DE LA ABOGACÍA ESPAÑOLA

Silvia Hinojal López

“El verdadero acto del descubrimiento no consiste en salir a buscar nuevas tierras, sino en aprender a ver la vieja con nuevos ojos.”

Marcel Proust.



LO QUE HA DE TENER EN CUENTA UN MEDIADOR CUANDO ABORDA UNA INTERVENCIÓN

- Formas en las que se enfoca la atención: hacia donde se mira y qué es lo que se ve.
- Maneras en las que se valoran las cosas, cuál es la escala de prioridades.
- Procesos emocionales.
- Sentimientos que se experimentan.
- Conductas que se emprenden.
- Decisiones que se toman.

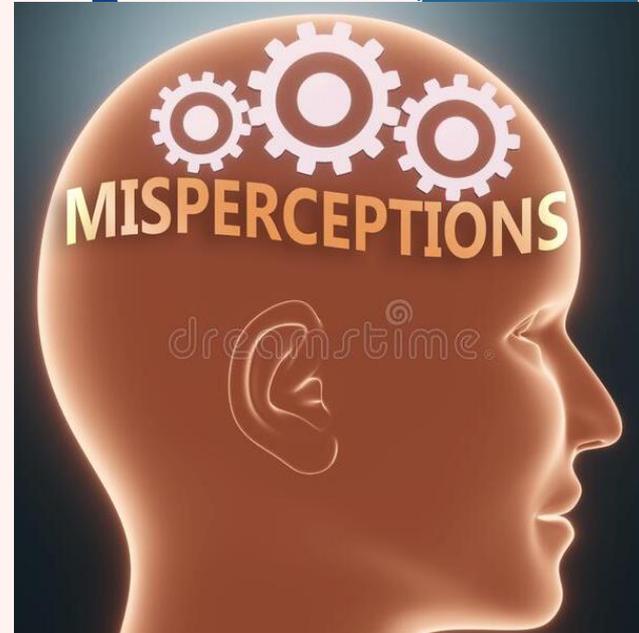
Relación entre el hemisferio cerebral derecho y el izquierdo.

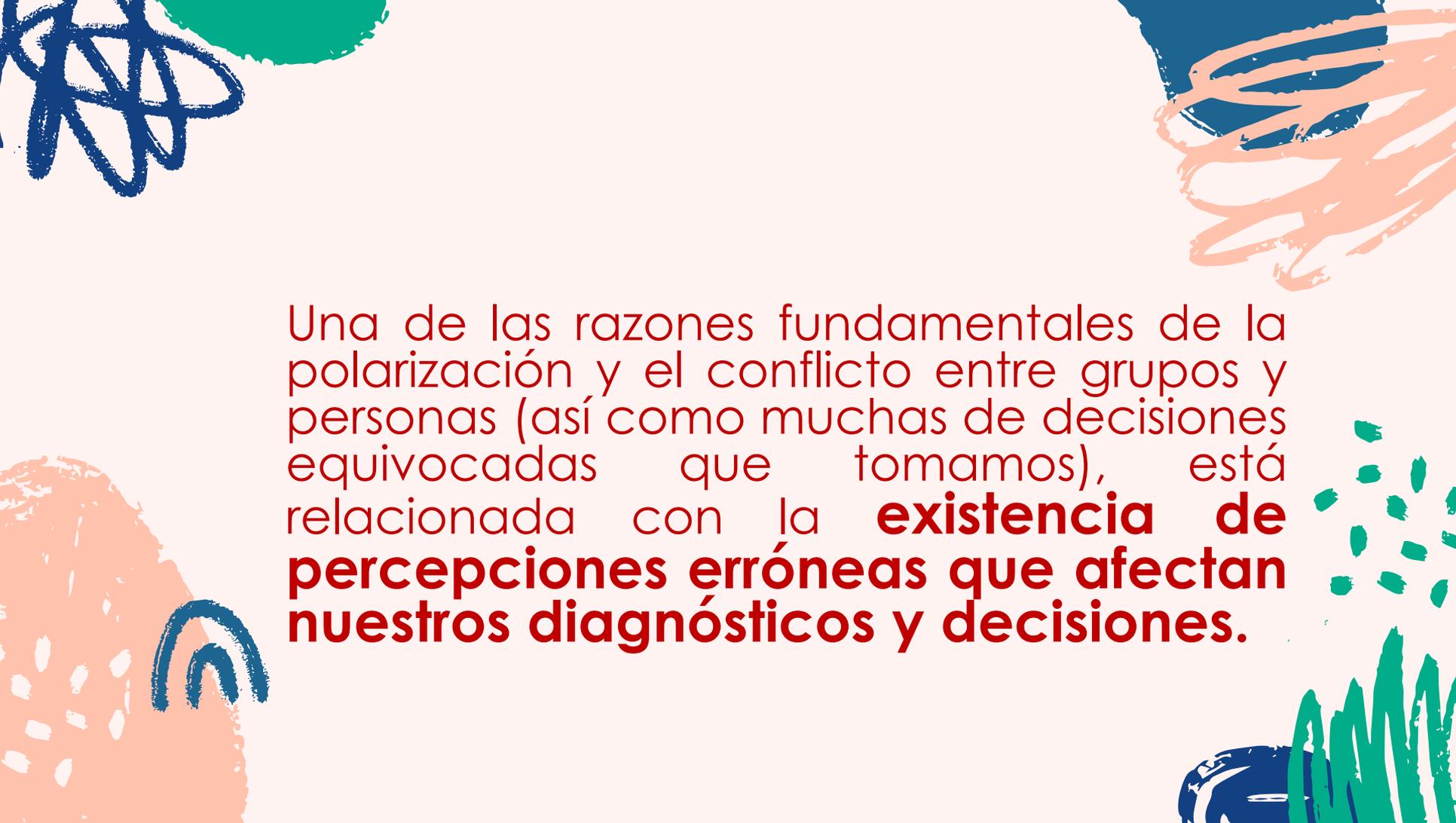


Decía Mark Twain: “Quien tiene como única herramienta un martillo, creará que todo lo que encuentra es un clavo”.

Cuando lo que encuentre no sea un clavo, sino una tuerca, como no tiene forma de distinguirlos, la golpeará como si fuera un clavo. Al comprobar que no se clava en la pared, creará que ese clavo es defectuoso.

Es difícil que una persona atrapada en esa percepción tan limitada, se plantee las cosas de una manera distinta.



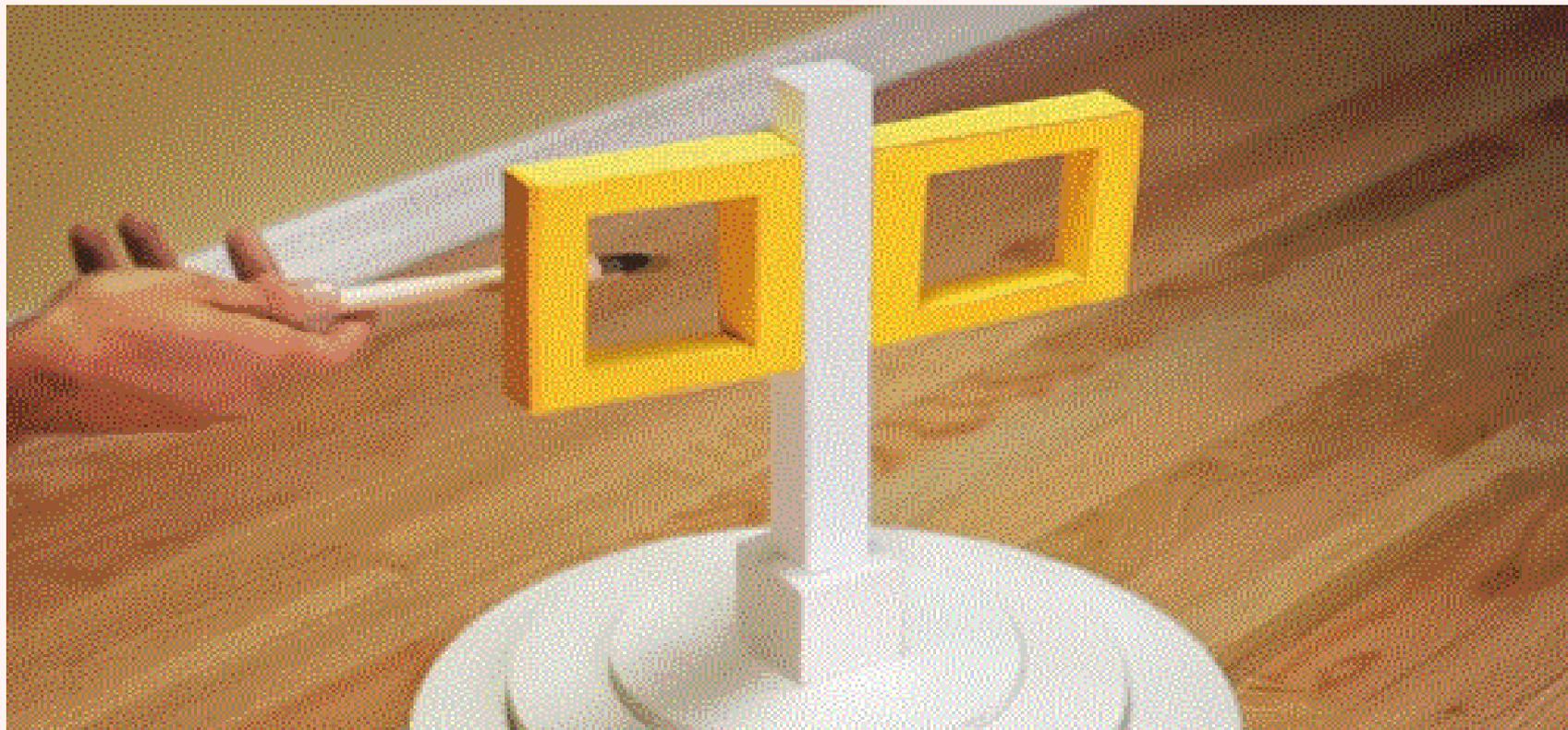


Una de las razones fundamentales de la polarización y el conflicto entre grupos y personas (así como muchas de las decisiones equivocadas que tomamos), está relacionada con la **existencia de percepciones erróneas que afectan nuestros diagnósticos y decisiones.**

SENORGIF.COM



Percepciones erróneas: como sentarte en esta silla



Percepciones erróneas: como atravesar los dos cuadrados

Percepciones y conflicto

La percepción que tenemos de las cosas es la consecuencia de la interpretación que les damos a las sensaciones, a las que otorgamos un sentido real.

Javier Salvat



Percepciones y conflicto

En una situación de conflicto, uno de los riesgos más evidentes es el de reaccionar al contraataque, llegando a romper las relaciones. De esta manera, ponemos en peligro nuestros **intereses** y cedemos nuestro poder a la otra parte. Las emociones están ahí y no van a desaparecer por arte de magia.

La emoción forma parte de la negociación.



Percepciones y conflicto

Se trata de ir alternando las diferentes posiciones perceptivas en relación con el conflicto.

La primera posición es la **propia**. Qué ves, qué sientes, cómo lo expresas, tanto de manera verbal como corporal, qué oyes de la otra parte, cómo le contestas, y ser capaz de **identificar tus intenciones**.

De esa primera posición uno debe pasar a la segunda, que no es más que intentar ponerse en la **piel de la otra parte** siendo, sintiendo y actuando como ella. Se trata de identificar lo que ves, qué reacciones corporales tienes, cómo hablas, qué te dicen, qué contestas, qué sientes y dónde lo sientes, para acabar identificando tus intenciones.

Percepciones y conflicto

Mostrarse después en una tercera posición, la de **observador neutral**, para identificar las dos posiciones e intenciones de las dos partes.

La cuarta posición sería la de identificarse con la **relación** como un todo independiente con sus valores, necesidades, expectativas, etc. (perspectiva sistémica), y a partir de ahí identificar tus necesidades como relación y aconsejar a la primera posición en su visión del conflicto.



Esto nos llevaría a como abordar el conflicto y una de las técnicas para ello es el ARTE DE PREGUNTAR

“Si yo tuviera una hora para resolver un problema y mi vida dependiera de la solución, invertiría los primeros 55 minutos para determinar la pregunta apropiada, porque una vez que supiera la pregunta correcta, podría resolver el problema en cinco minutos.”

Albert Einstein.



El arte de preguntar



La técnica o intervención más usada por los mediadores en los procesos de mediación es la **pregunta**. Una de las razones fundamentales para su utilización es que genera protagonismo.

Como indica M. Suares “el preguntar es una de las técnicas más privilegiadas de la mediación. Las personas que se encuentran en una disputa, se hacen siempre las mismas preguntas. Una forma de ayudarlas a ver el problema desde otro ángulo es realizar ‘nuevas preguntas’ que las partes aún no se han hecho”.

El arte de preguntar



**Preguntar es un arte
pero requiere mucha
técnica.**

Los mediadores no podemos dar consejos ni realizar propuestas (como lo hacen los conciliadores), y sólo en casos muy especiales podemos formular alguna sugerencia. Por ello **el modo afirmativo es poco utilizado por los buenos mediadores.**



El arte de preguntar

La TAREA FUNDAMENTAL del mediador consiste en ayudar a los participantes de la mediación a reflexionar sobre:

- el problema,
- los objetivos futuros que quieren alcanzar,
- la relación que tienen y la que desean tener con la otra parte,
- sobre los llamados «intereses propios» y los de la otra parte, a efectos que puedan tomar decisiones que les permitan salir de la situación conflictiva.

El arte de preguntar

Para poder realizar esta tarea es preciso que previamente «comprendamos» el punto de vista de las parte (mediados).

- Nuestra función no es juzgar.
- En mediación no buscamos la verdad de los hechos o acontecimientos.
- La forma de preguntar en mediación es diferente de la que se utiliza en otras profesiones.
- Los mediadores no indagamos, preguntamos para comprender y generar reflexiones.

El arte de preguntar

El arte de preguntar se basa fundamentalmente en **escuchar y observar**.

El mediador debe estar muy atento a lo que dicen y cómo lo dicen:

- a los componentes digitales (las palabras)
- y a los componentes analógicos o no verbales (gestos, posturas, entonación, tono etc)

También hemos de tener en cuenta el **momento del proceso**, ya que la misma pregunta puede resultar muy acertada al comienzo de la mediación y ser contraproducente si se realiza en la etapa final de la misma.

El arte de preguntar



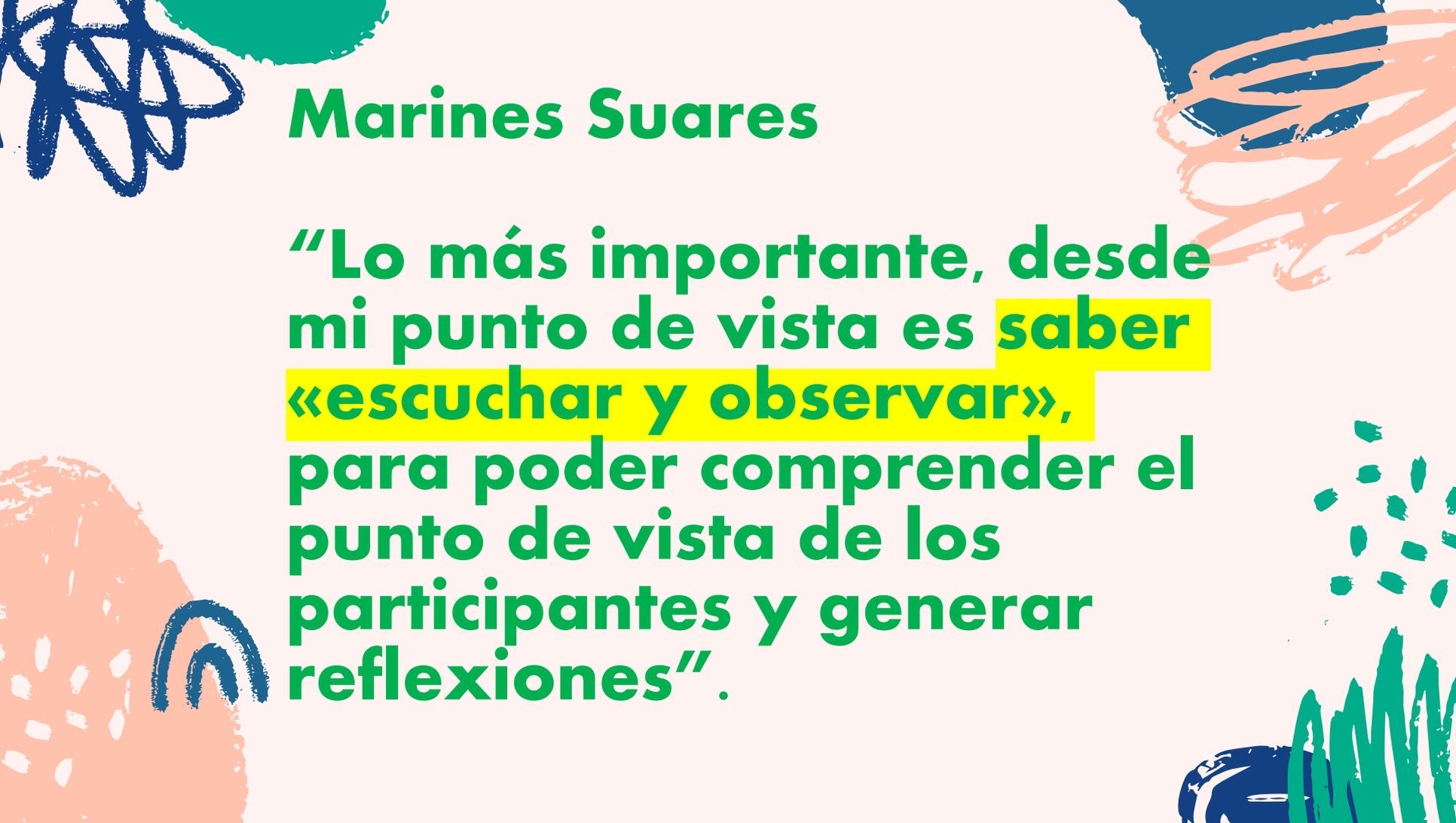
Al comienzo de la mediación, los mediadores tendemos a **explorar la perspectiva** de cada una de las partes.

No pretendemos producir modificaciones sino solamente comprender.

Es importante que el mediador «comprenda» la narrativa de cada una de las partes.

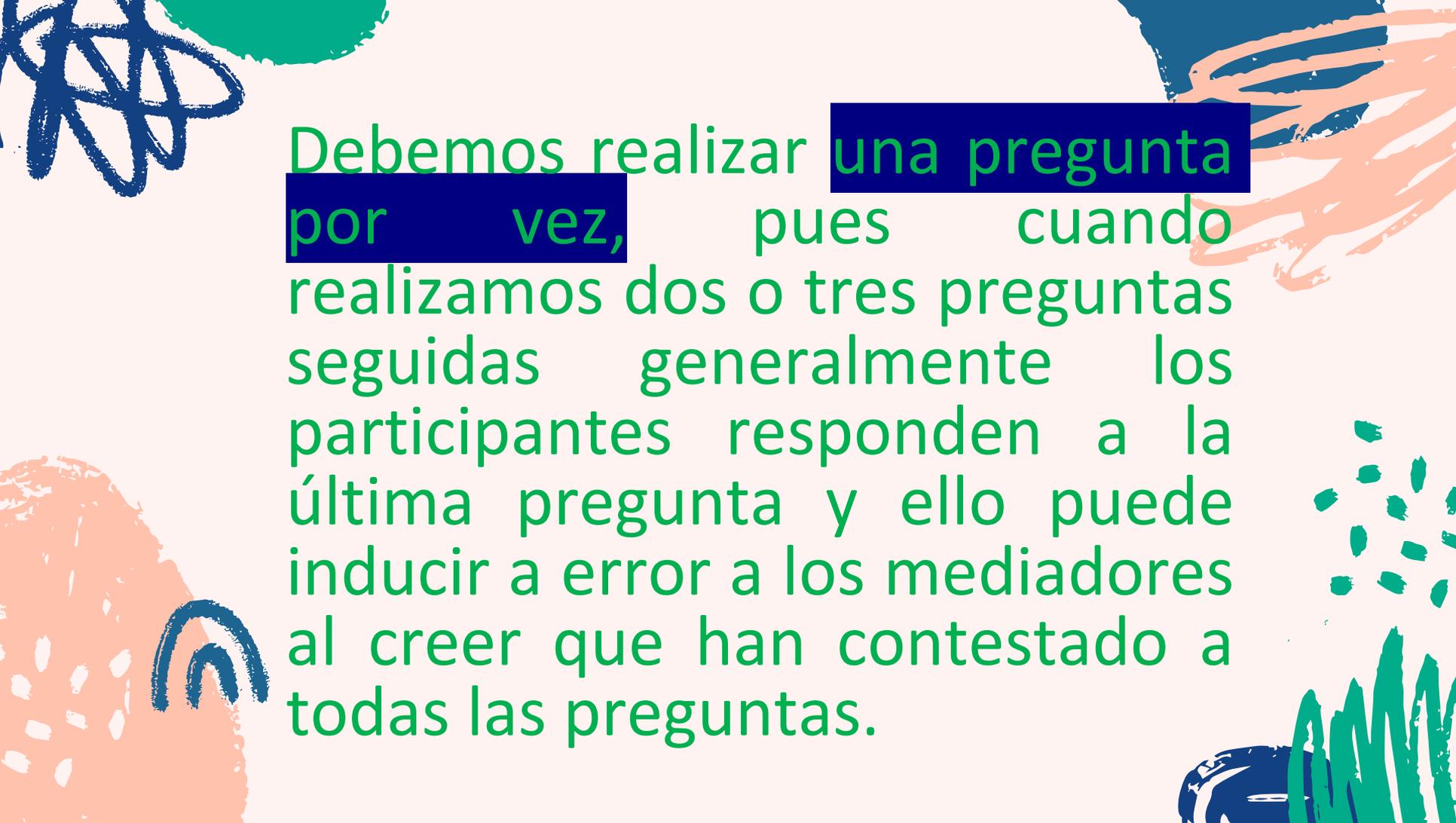
¿Qué es comprender? no sólo entender con la razón lo que le están contando, sino también con el corazón (importante las emociones y sentimientos).





Marines Suarez

“Lo más importante, desde mi punto de vista es **saber «escuchar y observar»**, para poder comprender el punto de vista de los participantes y generar reflexiones”.



Debemos realizar una pregunta por vez, pues cuando realizamos dos o tres preguntas seguidas generalmente los participantes responden a la última pregunta y ello puede inducir a error a los mediadores al creer que han contestado a todas las preguntas.

I.- TIPOS DE PREGUNTAS

1. PREGUNTAS ABIERTAS
2. PREGUNTAS CERRADAS
3. PREGUNTAS ACLARATORIAS
4. PREGUNTAS CONFIRMATORIAS
5. PREGUNTAS CONFRONTATIVAS
6. PREGUNTAS FOCALIZADORAS
7. PREGUNTAS QUE BUSCAN ALTERNATIVAS
8. PREGUNTAS PARA RECABAR INFORMACIÓN
9. PREGUNTAS DE ACERCAMIENTO
10. PREGUNTAS CIRCULARES
11. PREGUNTAS LINEALES
12. PREGUNTAS MILAGRO
13. PREGUNTAS DE REPLANTEO

1. Preguntas abiertas

- **Sirven para obtener información** de ahí que también nos podamos referir a ellas como informativas evitando el efecto interrogatorio propio de otros contextos y son especialmente oportunas al abrir la sesión y en los momentos en que sea necesario su reorientación.



Preguntas abiertas

- Se desarrollan a través del cómo, cuándo, dónde, qué, quién, etc.
- Estas generan una situación en las que el interlocutor es el protagonista (este tipo de preguntas hacen que se sienta protagonista al contar la historia).

A lo largo de la sesión, el mediador emplea el 'pregunder' que consiste en realizar la segunda pregunta a través de la respuesta de la primera pregunta lanzada. Esto ayuda a profundizar en el significado: la parte se va preguntado sola y dándose respuestas más profundas.

Preguntas abiertas

Buscamos una respuesta que responda a un cómo, un por qué, un quién, un dónde, un cuándo...

Respuestas más o menos largas.
Cuanta más información mejor.

Ej.: ¿Cómo han conocido este servicio de mediación?

¿Qué me puede contar acerca de su horario laboral?

2. Preguntas cerradas

- **Limitan la flexibilidad** y el alcance de las respuestas y son la otra cara de las preguntas abiertas.
- Formularlas en serie puede producir el efecto interrogatorio.



Preguntas cerradas

- Están contraindicadas para la apertura y el cierre de la sesión aunque pueden resultar útiles en la concreción de los acuerdos.

Ej: ¿Podría tener un régimen de visitas amplio? ¿Está dispuesto a contribuir en un porcentaje superior a los gastos de los hijos?

3. Preguntas aclaratorias o clarificadoras

- Tienen como objetivo **aclarar alguna cuestión** de lo que cuentan las partes.
- Debe formularse haciendo ver el mediador que no estaba escuchando y por eso pide una aclaración.



Preguntas aclaratorias

Las aclaraciones que nos dan los mediados como respuesta a estas preguntas no sólo son válidas para que los comprendamos, sino que además, y quizá esto sea lo más importante, **permite que la otra parte logre la comprensión del punto de vista de quien está hablando.**



Preguntas aclaratorias

- Se utilizan en cualquier momento del proceso en que se revele necesaria la aclaración.

Ej: He creído escucharle quiere ir de forma progresiva con el sistema de custodia compartida ¿Vd. la desearía a corto plazo?

Preguntas aclaratorias

Ej: A ver si lo he entendido,

¿quieres decir que ... ?

¿Cómo relacionas esto con
nuestro tema?

¿A qué te refieres cuando dices
que ... ?



4. Preguntas confirmatorias

- Tienen como **objetivo confirmar un dato** de la historia o un estado dubitativo de alguna de las partes.
 - Se utilizan en cualquier momento del proceso como refuerzo verbal, para poner énfasis o para descartar algo.
- 

Preguntas confirmatorias

- El modo de utilizarlas es una mezcla entre afirmar y preguntar y se han de realizar con el tono adecuado.

Ej: Entiendo entonces que se sintió decepcionado cuando cambió de opinión acerca de la custodia ¿es así?.

5. Preguntas confrontativas

- Son las que se realizan cuando el mediador observa una **discrepancia de la realidad con lo sostenido por las partes** o una evaluación de lo expresado por ellas pretendiendo el mediador contrastarlo con datos de la realidad.



Preguntas confrontativas

- Se utilizan fundamentalmente solo en caucus y cuando el mediador considera que ha construido una relación de confianza con la parte.

Ej: ¿Considera que debería acudir a un profesional para ayudarle a reconstruir la relación con su hijo?).

6. Preguntas focalizadoras

- Se utilizan para centrar a las partes en el conflicto.
- Sirven para identificar las partes el problema o controversia real.
- Se utilizan en sesiones iniciales.



Preguntas focalizadoras

Ej: ¿Están o estamos conformes en que fundamentalmente este es el tema divergente?

¿Las opciones que plantea cada uno de Vds. son diferentes pero tienen un fin común? ¿Qué opinan Vds?

¿Qué esperan obtener si alcanzan el acuerdo?

7.Preguntas que buscan alternativas

- Se utilizan para que **sean las partes las que valoren otras opciones** y las ofrezcan en la mediación.
- El mediador no sugiere las alternativas pero sí dirige a las partes para que piensen y reflexionen sobre ellas.



Preguntas que buscan alternativas

Ej: Entre todas las opciones que Vds. han valorado ¿cuál le parece más factible? ¿Porqué lo considera?

¿Habría otra alternativa que satisficiera los intereses de todos?

8.Preguntas para recabar información

- Se formulan con la idea de conseguir información.
- Con la intención de valorar si la mediación es la vía adecuada a su conflicto.

Ej: ¿Sabes algo de la mediación?

¿En qué creen que les puedo ayudar?

¿Por qué han decidido acudir a un mediador?

¿Cómo se han organizado hasta ahora?

9. Preguntas de acercamiento

- Se **utilizan** fundamentalmente en la **presentación al inicio** de la mediación.
- La intención es empatizar y que las partes se encuentren en un espacio agradable intentando llegar a que sea confortable y distendido.

Ej: ¿Han tenido problemas con el tráfico?

¿Les ha costado encontrar aparcamiento?

¿Desean tomar algo?

¿Dónde desean sentarse?

10. Preguntas circulares

Son preguntas que, además de pretender obtener información, **promueve que los usuarios creen una nueva visión del conflicto.**

Ayudan a construir un nuevo sistema de creencias en el que las conductas están conectadas y se retroalimentan, no son simples consecuencias unas de otras.

Preguntas circulares

Buscan animar a las partes al diálogo constructivo.

Buscan alejar a las partes de su limitación en la visión del problema.



TIPOS DE PREGUNTAS CIRCULARES

Nos dan información sobre las posibles alianzas familiares.

Preguntas sobre alianzas

Ej: “¿Quién se sentía más cerca de vuestro hijo antes de que se produjera la ruptura?
¿Y ahora tras la ruptura??”

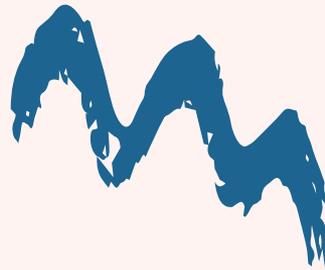
TIPOS DE PREGUNTAS CIRCULARES



Preguntas triádicas

Sitúan a un tercero como testigo de la relación entre otros dos, obligándoles a escuchar cómo se les percibe.

Es interesante observar la conducta no verbal de los no interpelados.



Ej: ¿Mejóro o empeoró la relación entre tus padres después de probar por un tiempo el sistema de casa nido?”

TIPOS DE PREGUNTAS CIRCULARES



Preguntas explicativas

**Buscan información
acerca del sistema
de creencias o
posibles secretos.**



Ej: ¿Por qué
crees que tu hijo
expresa no
querer estar con
el padre?



TIPOS DE PREGUNTAS CIRCULARES

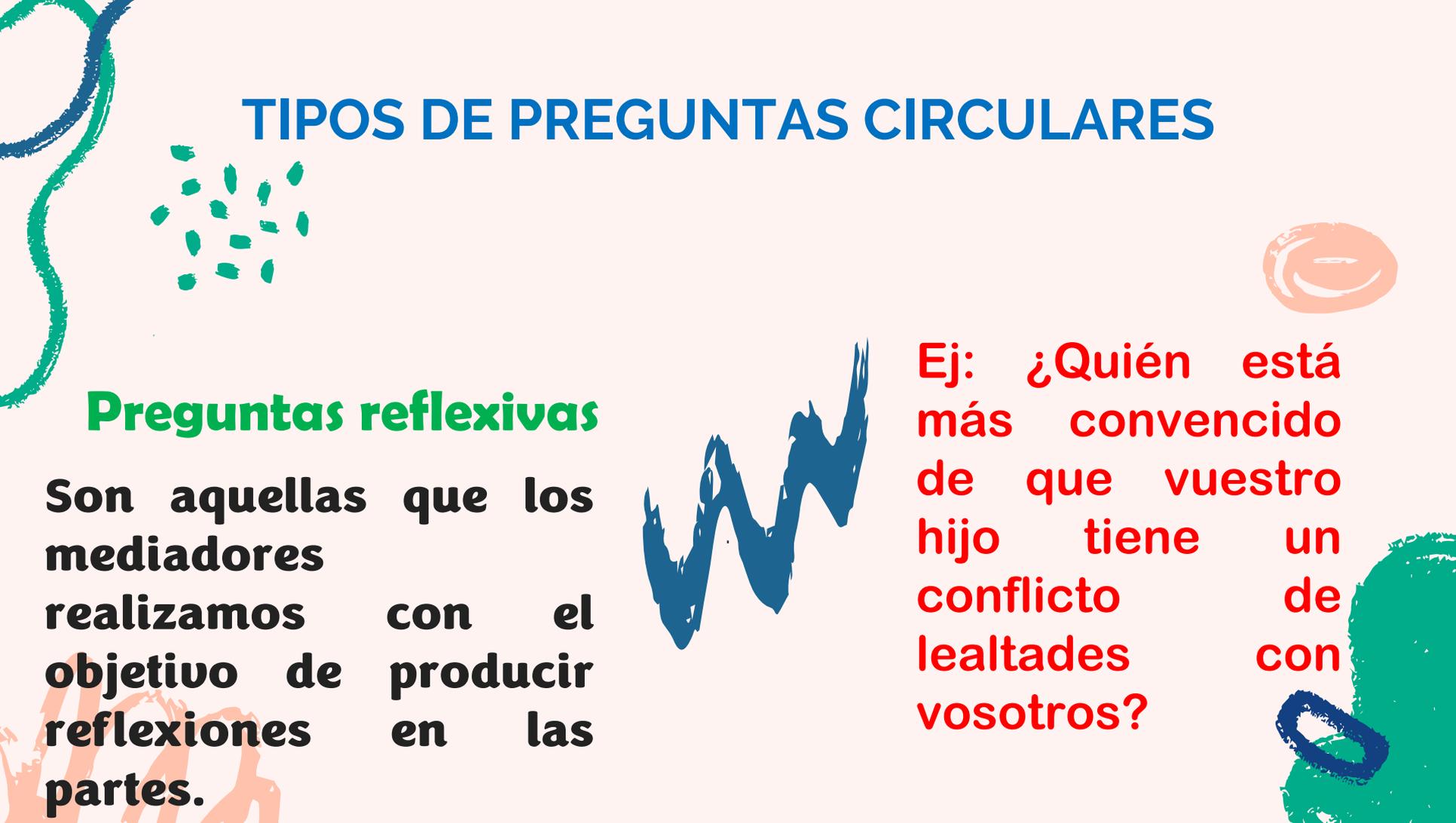
Preguntas para clasificar

Ayudan a trazar un mapa de relaciones y establecer un orden en relación con una cualidad.

Ej: ¿Quién de vuestros hijos ha expresado primeramente que no quiere vivir con un solo de vosotros?

¿Y quién después?”

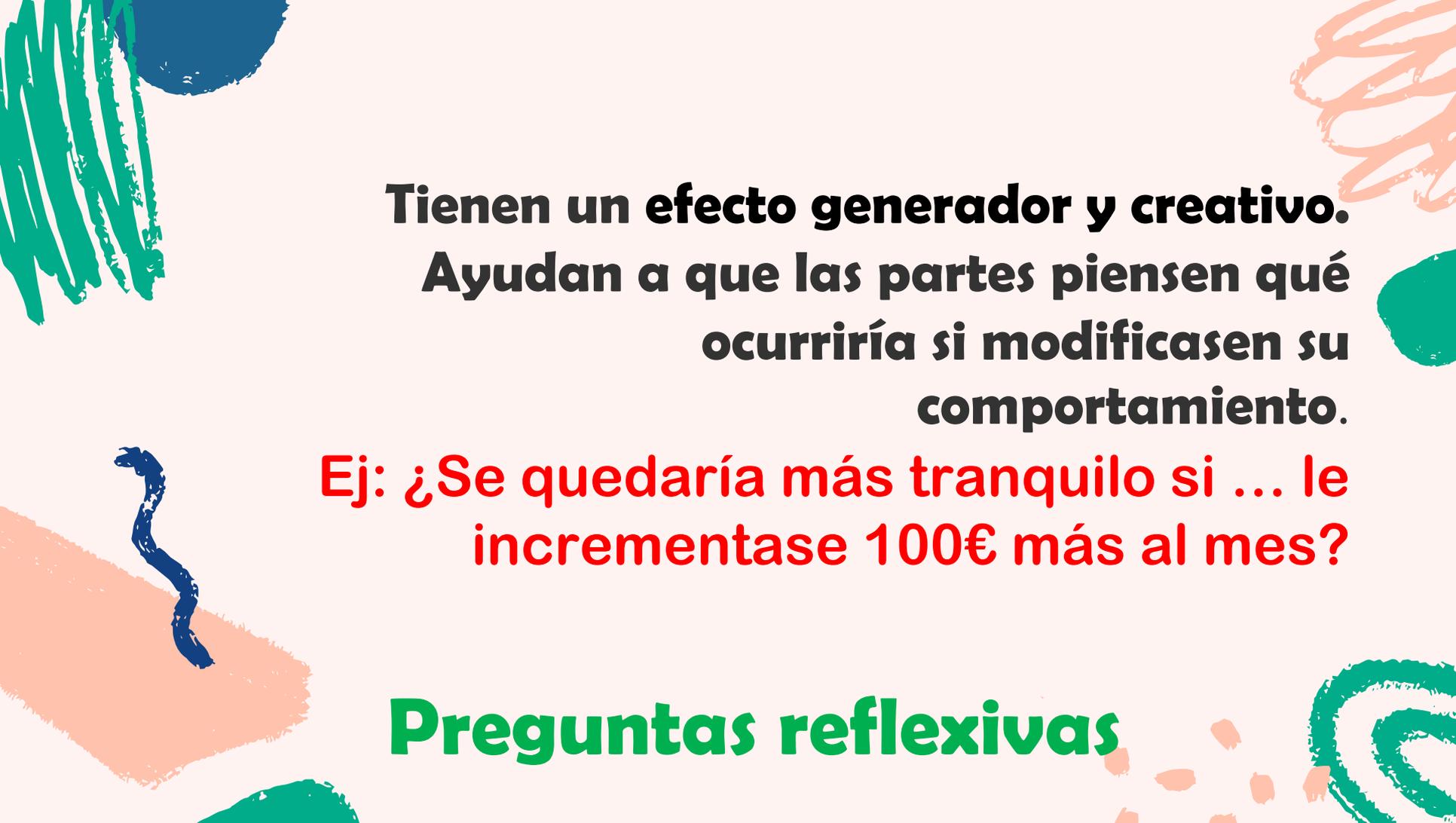
TIPOS DE PREGUNTAS CIRCULARES



Preguntas reflexivas

Son aquellas que los mediadores realizamos con el objetivo de producir reflexiones en las partes.

Ej: ¿Quién está más convencido de que vuestro hijo tiene un conflicto de lealtades con vosotros?



**Tienen un efecto generador y creativo.
Ayudan a que las partes piensen qué
ocurriría si modificasen su
comportamiento.**

**Ej: ¿Se quedaría más tranquilo si ... le
incrementase 100€ más al mes?**

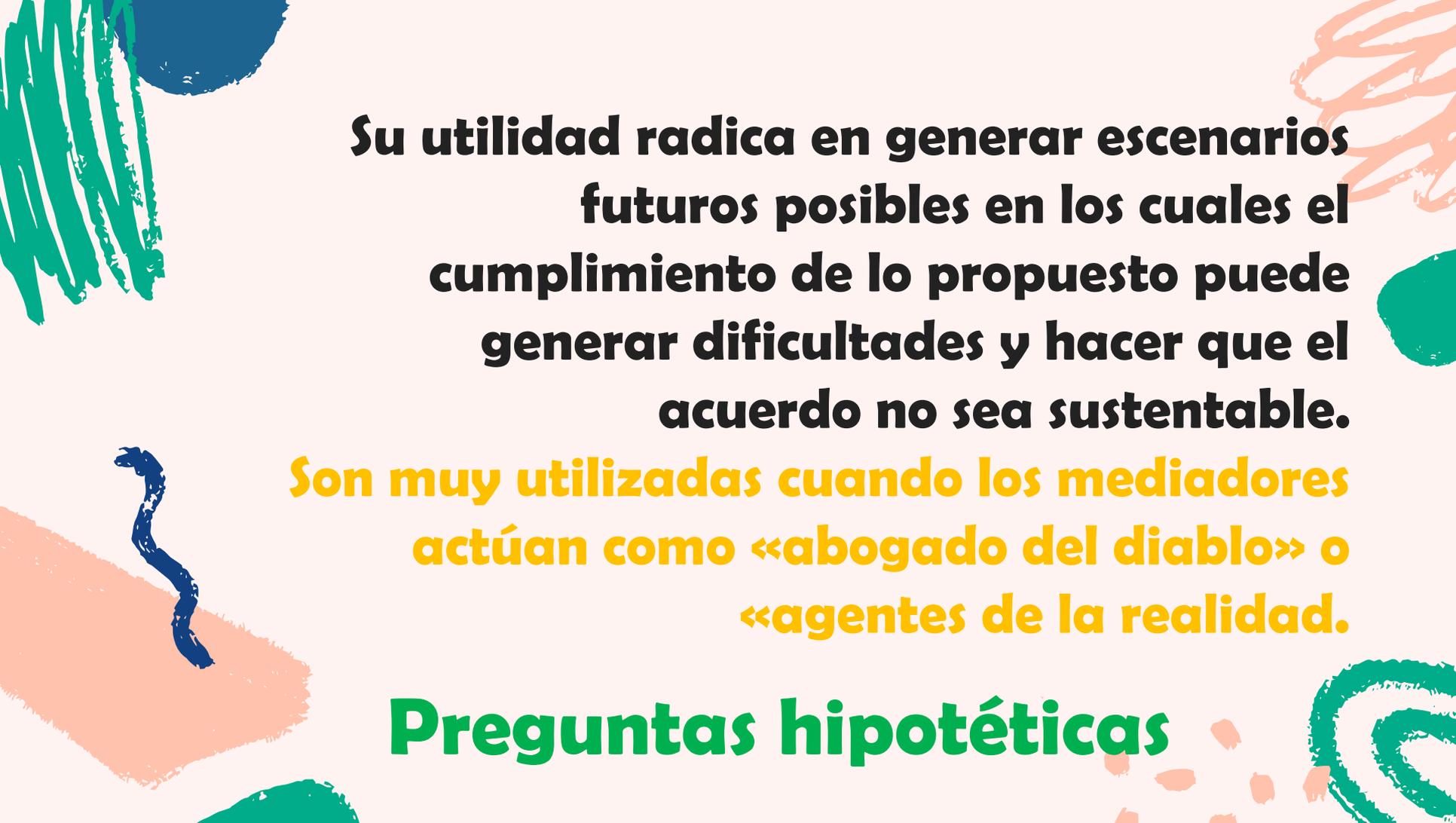
Preguntas reflexivas

TIPOS DE PREGUNTAS CIRCULARES

Preguntas hipotéticas

Tantean cuál puede ser la reacción de las partes ante algo bueno o malo, permitiendo que consideren posibilidades alternativas de significado y de acción.

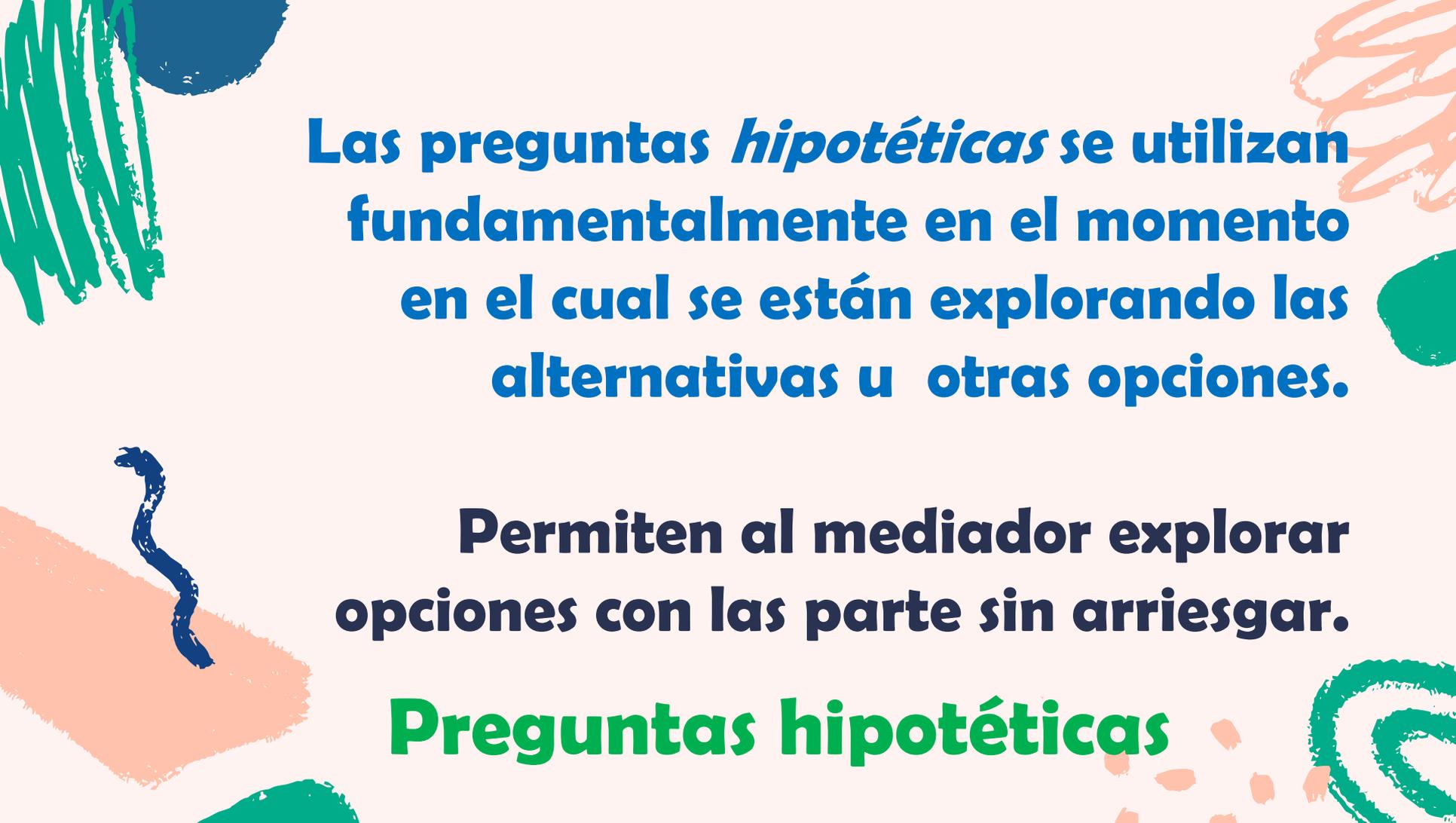
**Ej: Si en vez de tú hubiera sido él quien se ausentara tiempo de casa ¿Qué que hubiera pasado?
¿Si compartierais la en cada periodo de ¿creéis que funcionaría?**



Su utilidad radica en generar escenarios futuros posibles en los cuales el cumplimiento de lo propuesto puede generar dificultades y hacer que el acuerdo no sea sustentable.

Son muy utilizadas cuando los mediadores actúan como «abogado del diablo» o «agentes de la realidad.

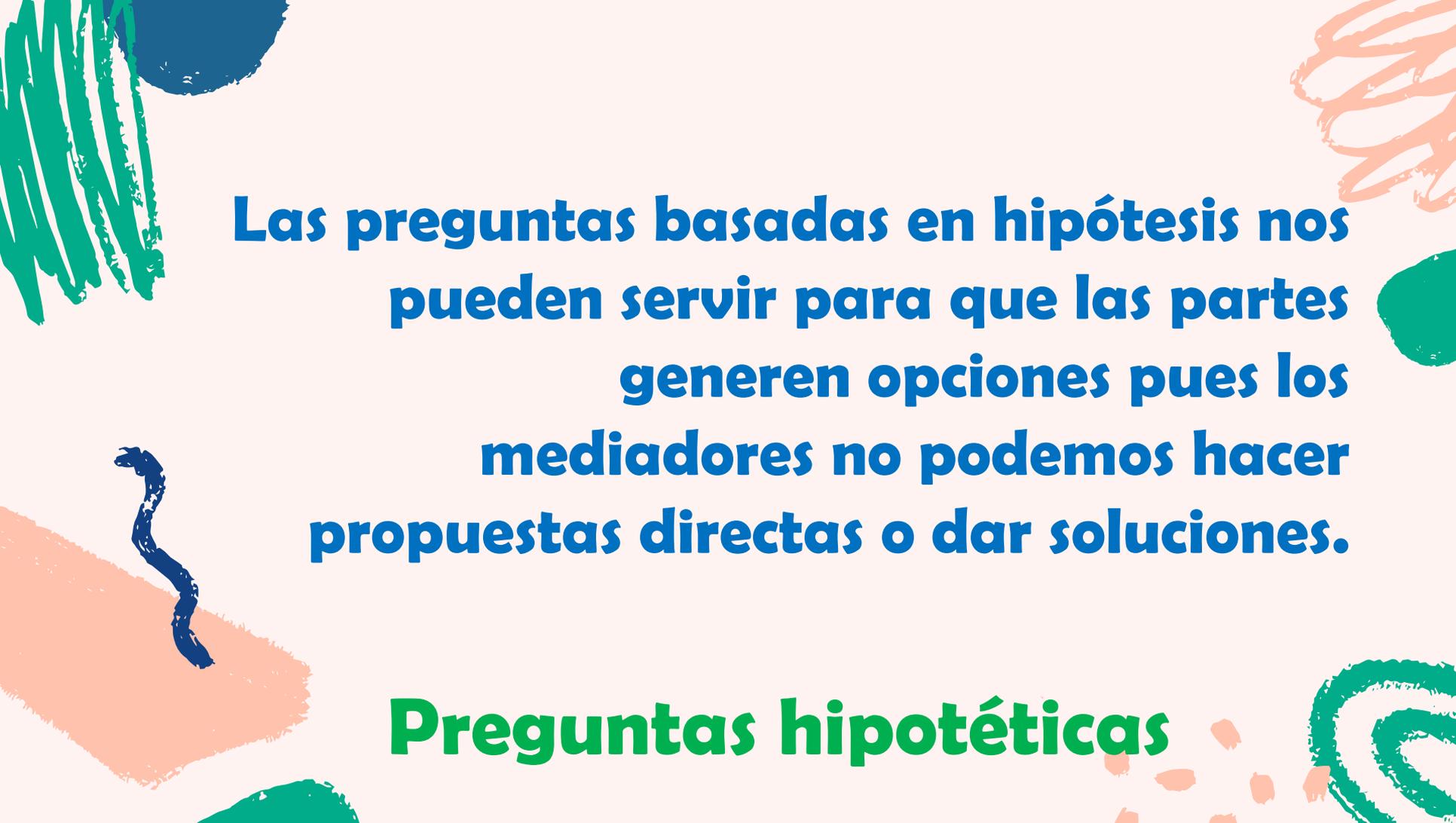
Preguntas hipotéticas



Las preguntas *hipotéticas* se utilizan fundamentalmente en el momento en el cual se están explorando las alternativas u otras opciones.

Permiten al mediador explorar opciones con las parte sin arriesgar.

Preguntas hipotéticas



Las preguntas basadas en hipótesis nos pueden servir para que las partes generen opciones pues los mediadores no podemos hacer propuestas directas o dar soluciones.

Preguntas hipotéticas

11.Preguntas lineales

Es aquella que invita a **buscar la causa** de lo que ha ocurrido.

Ej: ¿Por qué no has pagado el colegio?



12.Preguntas milagro

Consiste en generar en la parte una **mirada ideal de cómo le gustaría** que fuese la situación si no existiese conflicto.

En un primer momento esta idealización aparece como algo no alcanzable que luego se convierte en realidad.

Se trata de «poner sobre la mesa una charla del futuro que se hace presente».

Se busca que se pase de la queja a generar nuevas aptitudes que beneficien a la resolución del conflicto.

Es importante encontrar el momento adecuado para realizar la pregunta.

13.Preguntas de replanteo

Pone en evidencia a las partes lo que ellos pueden hacer para poder conseguir lo que todas las partes necesitan.





II.- OTRAS TÉCNICAS

Que ayudan en el arte de preguntar

Ponerse en los zapatos del otro y el intercambio de roles

Son dos técnicas habituales en la mediación.

***Ponerse en los zapatos del otro* consiste en hacer que la parte se ponga en el lugar de la otra persona para que vea como aquella vive el conflicto.**

El intercambio de roles, se utiliza fundamentalmente en caucus y es el propio mediador quien toma el rol de la otra parte del conflicto para que el asistente al caucus pueda expresar qué le gustaría decirle a la otra parte.

La normalización

Es la técnica que ayuda a que las personas dejen de creer que su conflicto es tan complicado como para encontrar una solución.

Facilita que puedan ver que su situación no es extraña o singular y, por tanto, se puede resolver.

La forma de conseguirlo es llevar a las partes a una perspectiva de su conflicto como algo que sucede entre las personas para con ello abrir las posibilidades de resolución del conflicto.

El mediador podrá transmitir a las partes intervinientes que es normal que tengan miedos, temores, rabia, dudas etc respecto de la ruptura, pues es lo que les ocurre a muchísimas de las parejas.

Asimilar la realidad

Cuando normalizar la situación no se consigue o no suele ser suficiente, es conveniente ayudar a las partes a asimilar la realidad.

La parte que haya instado la ruptura exprese al otro – que no la desea - con seguridad y con contacto visual, la irrevocabilidad de su decisión.

Esta herramienta suele provocar reacciones emocionales intensas, por lo que debe provocarse cuando tengamos tiempo suficiente en la sesión para poder trabajar y reconducir su efecto.

Ej: ¿Deseas expresarle que tu decisión es irrevocable? ¿O que es una decisión meditada y sin marcha atrás?

Evitar los porqués

Cuando se inician las preguntas con un porqué hace que la parte se sienta incómoda porque se siente atacada al pedirle explicaciones y su percepción es que no está siendo comprendida.

El porqué nos lleva a connotaciones negativas.

La parte preguntada se mantiene en sus posiciones y nos dificulta avanzar hacia los intereses reales.





III.- OTROS RECURSOS

Que ayudan en el arte de preguntar

Evitar:

- **Utilizar “o” al formular las preguntas porque refuerzan la posición.**

Ej: ¿Quiere custodia exclusiva o compartida?

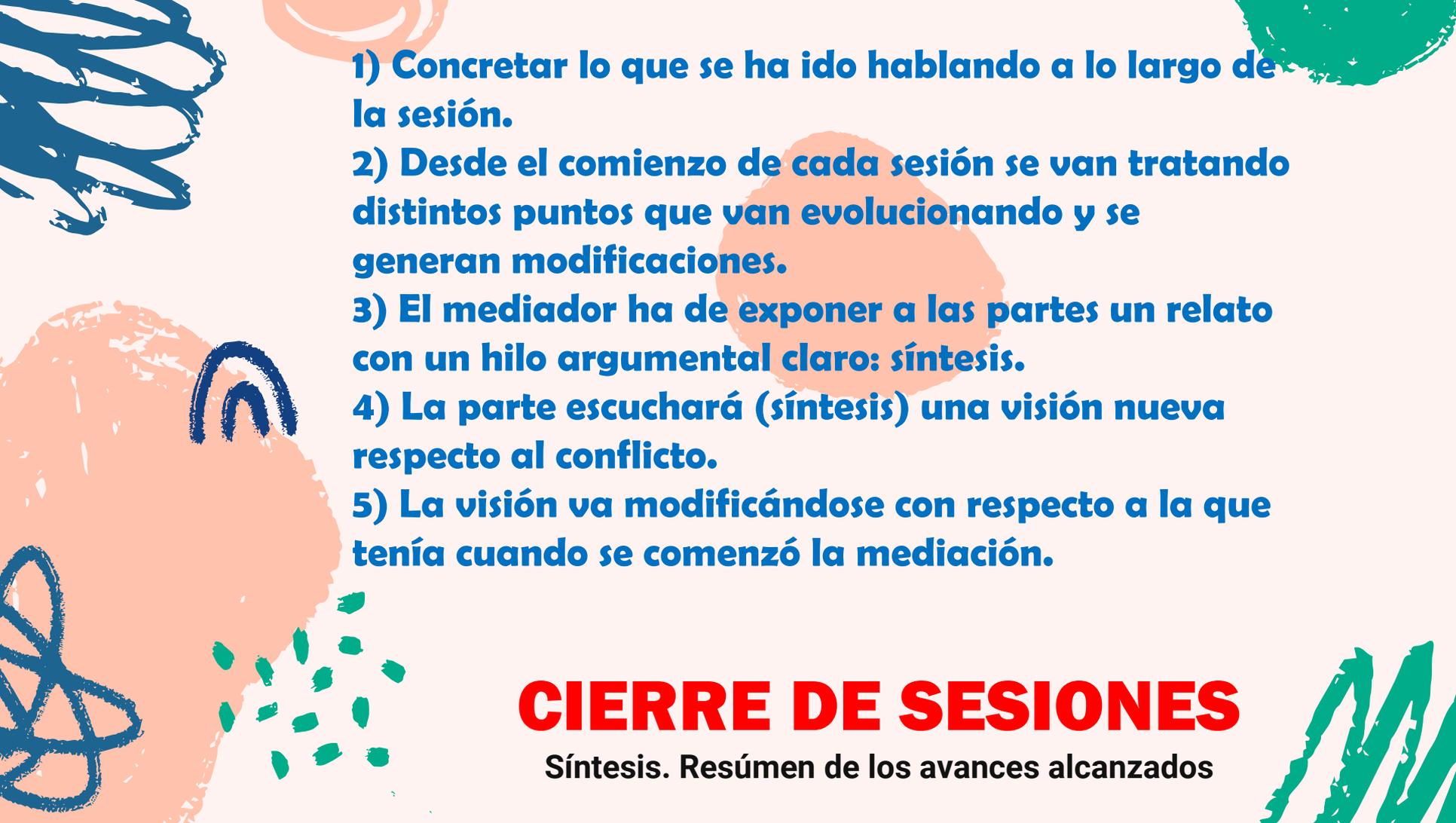
- **Aprovechas los vocablos todo, nada, siempre, nunca cuando los utilicen las partes para utilizar las mismas palabras en modo interrogativo y provocar un cambio.**

Ej: Todo lo que él hace con los hijos le parece incorrecto pero sabe que lo hace porque quieren que disfruten cuando están con él ¿es así?



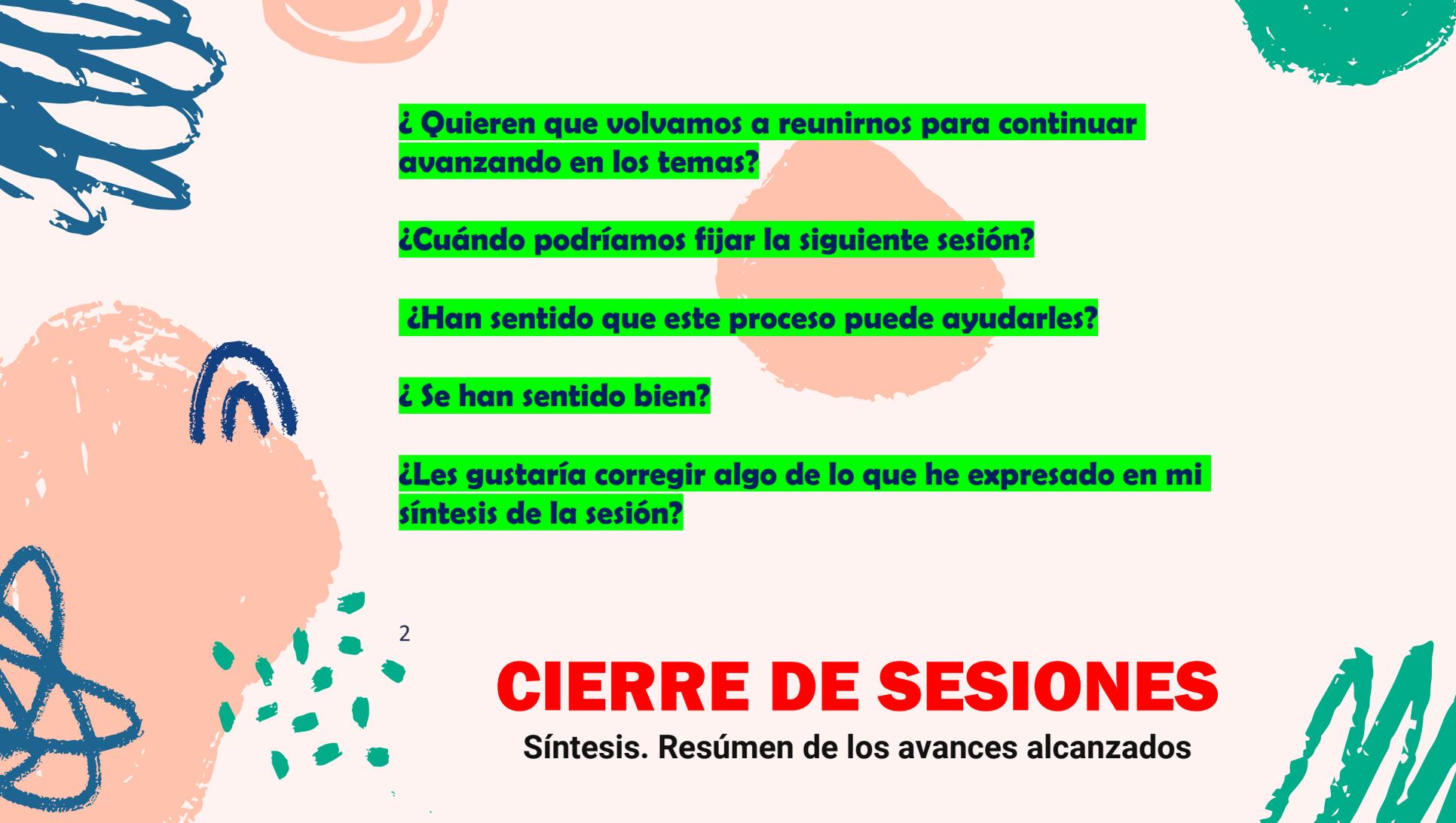
IV.-LOS CIERRES

- 1) **De las sesiones**
- 2) **Y de la mediación**

- 
- 1) **Concretar lo que se ha ido hablando a lo largo de la sesión.**
 - 2) **Desde el comienzo de cada sesión se van tratando distintos puntos que van evolucionando y se generan modificaciones.**
 - 3) **El mediador ha de exponer a las partes un relato con un hilo argumental claro: síntesis.**
 - 4) **La parte escuchará (síntesis) una visión nueva respecto al conflicto.**
 - 5) **La visión va modificándose con respecto a la que tenía cuando se comenzó la mediación.**

CIERRE DE SESIONES

Síntesis. Resumen de los avances alcanzados



¿ Quieren que volvamos a reunirnos para continuar avanzando en los temas?

¿Cuándo podríamos fijar la siguiente sesión?

¿Han sentido que este proceso puede ayudarles?

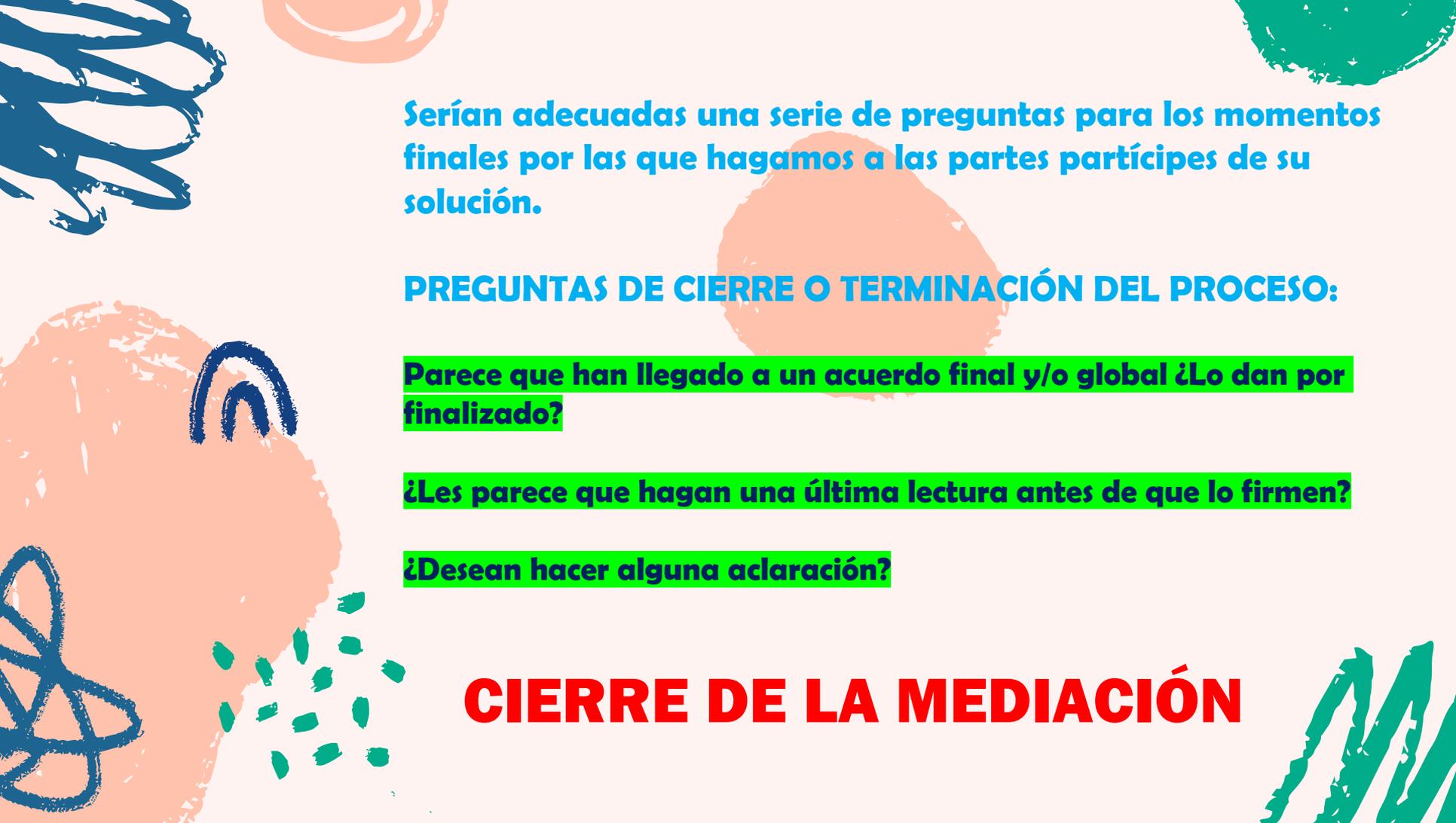
¿ Se han sentido bien?

¿Les gustaría corregir algo de lo que he expresado en mi síntesis de la sesión?

2

CIERRE DE SESIONES

Síntesis. Resúmen de los avances alcanzados



Serían adecuadas una serie de preguntas para los momentos finales por las que hagamos a las partes partícipes de su solución.

PREGUNTAS DE CIERRE O TERMINACIÓN DEL PROCESO:

Parece que han llegado a un acuerdo final y/o global ¿Lo dan por finalizado?

¿Les parece que hagan una última lectura antes de que lo firmen?

¿Desean hacer alguna aclaración?

CIERRE DE LA MEDIACIÓN

FRASES INTERESANTES

Bouchra Chahdi Hormat-Allah

Un buen mediador debe saber qué tipo de preguntas, a qué tipo de personas y en qué momento planteárselas a las partes y siempre teniendo en cuenta los cuatro principales principios para conseguir ser un buen mediador como son los siguientes: justicia, estabilidad y duración.

Marta Antuña

Los grandes éxitos son el resultado de grandes preguntas.

Charo Mata

Realizar la pregunta adecuada, en el momento adecuado, va a determinar en gran medida el éxito de una mediación.

José A. Veiga

Usemos perfectamente nuestra herramienta principal: EL PODER DE LA PALABRA.

FRASES INTERESANTES

Ruyard Kipling

Seis honrados servidores me enseñaron cuánto sé. Sus nombres son: cómo, cuándo, dónde, qué, quién y por qué.

Robert Half

Hacer las preguntas correctas requiere de tanta habilidad como dar las respuestas correctas.

Richard Saul Burman

En la escuela, nos recompensan por tener la respuesta, no por hacer una buena pregunta”.

John Ciardi

Una buena pregunta es una semilla que debe sembrarse para que produzca más semillas, con la esperanza de reverdecer el paisaje de las ideas.”

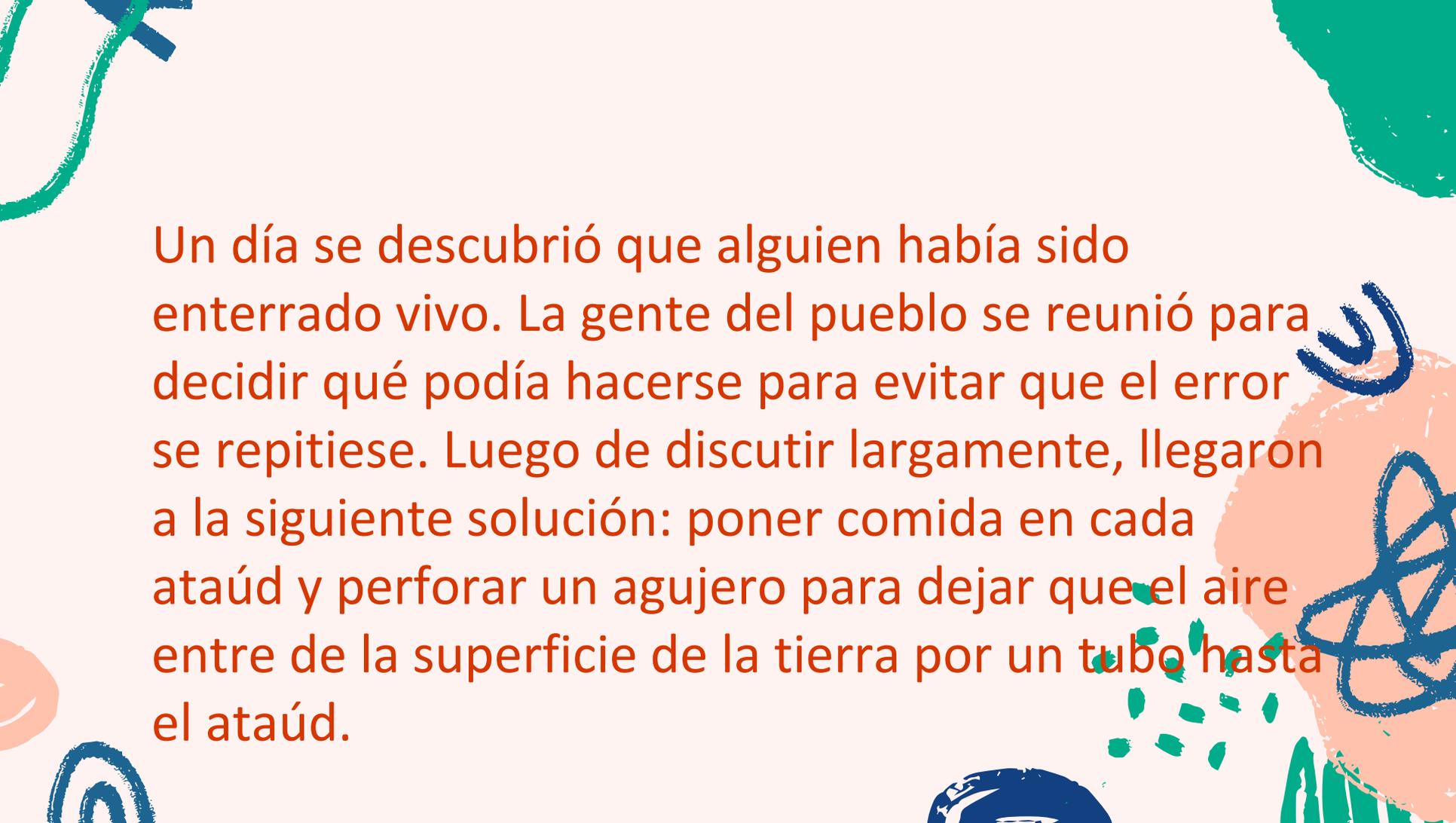


Por último, quería mostraros una historia contada por M^a Isabel Viana Ortas que, aunque escabrosa, resulta sumamente ilustradora de la **importancia que tienen las preguntas a la hora de obtener respuestas.**

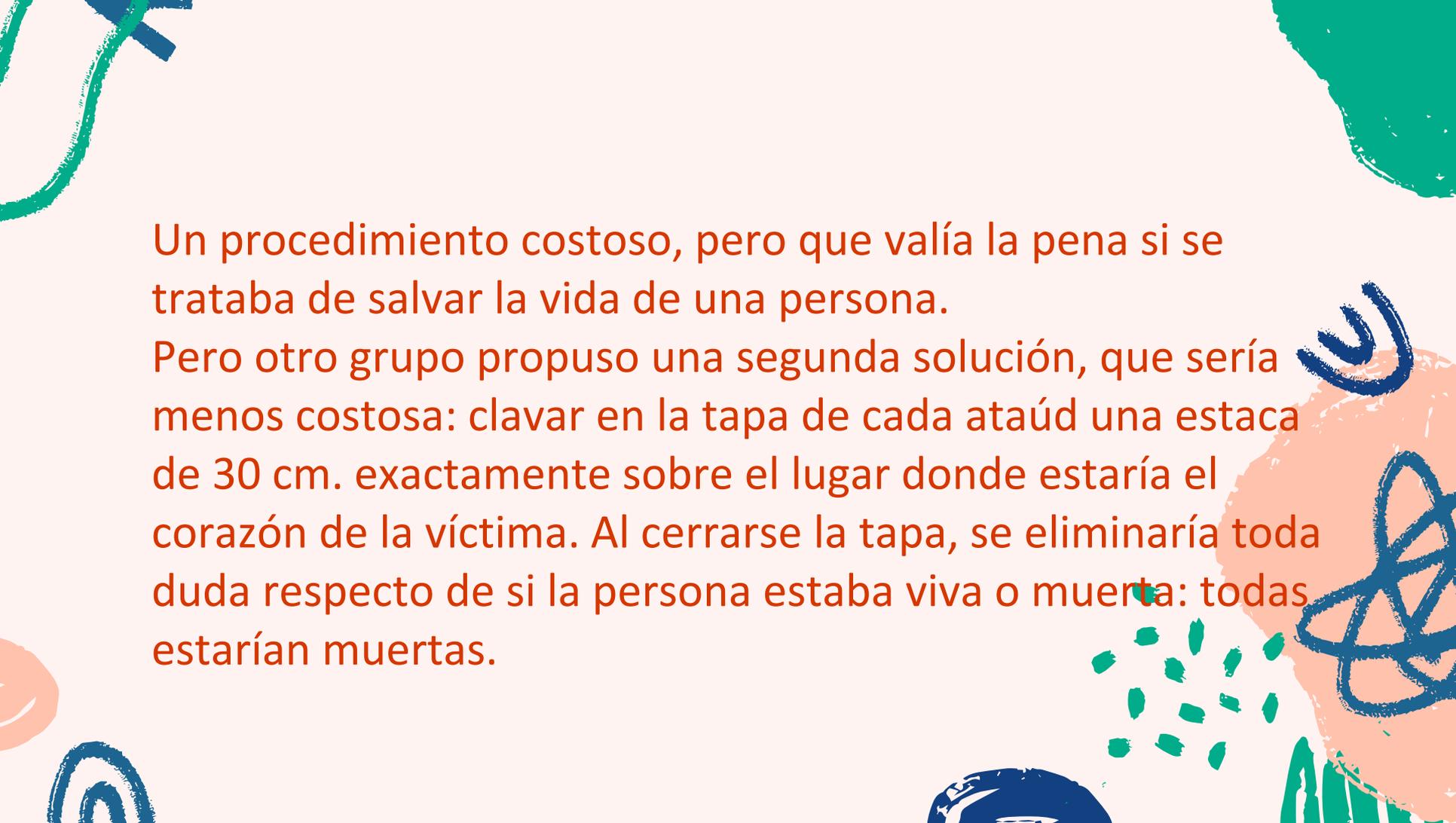
La historia lleva por título “Historia de los ataúdes” y dice así:“

REFLEXIONES SOBRE EL ARTE DE PREGUNTAR

“Hace unos siglos una plaga mortífera asolaba una pequeña aldea lituana. Lo curioso de esta enfermedad es que, cada vez que una persona la contraía entraba en un profundo estado de coma. La mayoría moría en 24 horas, pero ocasionalmente alguna que otra víctima volvía a recuperar la salud. El problema allí era la dificultad que encontraban los médicos –dado que la tecnología médica no estaba demasiado avanzada en la Lituania de principios del siglo XVII- para determinar si una víctima ya estaba muerta o aún estaba en estado de coma.



Un día se descubrió que alguien había sido enterrado vivo. La gente del pueblo se reunió para decidir qué podía hacerse para evitar que el error se repitiese. Luego de discutir largamente, llegaron a la siguiente solución: poner comida en cada ataúd y perforar un agujero para dejar que el aire entre de la superficie de la tierra por un tubo hasta el ataúd.



Un procedimiento costoso, pero que valía la pena si se trataba de salvar la vida de una persona.

Pero otro grupo propuso una segunda solución, que sería menos costosa: clavar en la tapa de cada ataúd una estaca de 30 cm. exactamente sobre el lugar donde estaría el corazón de la víctima. Al cerrarse la tapa, se eliminaría toda duda respecto de si la persona estaba viva o muerta: todas estarían muertas.

Lo que diferencia las dos soluciones es la pregunta que cada grupo se formuló

El primero se preguntó ¿Qué hacer para asegurarse de que no enterrarán a nadie vivo?,

mientras que el segundo se preguntó ¿Cómo asegurarse de que los que entierren estén todos muertos?”.



Nuestra **habilidad para realizar preguntas** nos ayudará sobremanera en la búsqueda de las mejores **soluciones**

Francisco Torreblanca



Las **soluciones** más **creativas** suelen llegar gracias a planteamientos de **preguntas** relevantes. El **arte de preguntar** es la chispa para que aparezcan las **ideas** más sorprendentes. **Seguramente, las preguntas poseen más importancia que las propias respuestas.**

Muchas gracias a todos por vuestra atención

▶ CULTURA DEL ACUERDO

Por la cultura del **acuerdo**
Per la cultura de **l'acord**



Aplicación de las técnicas en mediación familiar



PONENTE

Silvia Hinojal López

Abogada. GEMME (Tesorera)

MODERA

Antonia Martí Teruel, Decana de ICA Lleida.

▶ CULTURA DEL ACUERDO

XIII
Congreso
de la Abogacía Española
Congrés de
l'Advocacia Espanyola

Por la cultura del **acuerdo**
Per la cultura de **l'acord**

