

La INTELIGENCIA JURIDICA EN MEDIACIÓN.

Autor: Javier Alés, ABOGADO

Director del Foro Internacional de Mediadores Profesionales de Loyola.

“LA DUDA ES EL COMIENZO DE LA SABIDURIA” de ahí que me atreva a hablar como jurista y mediador de la INTELIGENCIA JURIDICA, porque no. Fue Howard Gardner y los miembros de la prestigiosa Universidad de Harvard, casualmente también la del origen de la mediación, quien ideó la Teoría de la Inteligencia múltiples, en las personas. Gardner propuso que la vida humana requiere del desarrollo de varios tipos de inteligencia. Así pues, Gardner no entra en contradicción con la definición científica de la inteligencia, como la “capacidad de solucionar problemas o elaborar bienes valiosos”, más bien la complementa.

Junto a la inteligencia, los mediadores analizamos y trabajamos las emociones, aquellas que básicamente influyen en nuestra biología y por tanto influyen en nuestro estado de ánimo, más cuando estamos ante un conflicto. De ahí que nosotros a nuestros mediados animemos a gestionar sus pensamientos de tal manera que ante un conflicto (y la mayoría de ellos de carácter jurídico, lo que hace inevitable muchas veces el juicio), vean el lado positivo, desechando el influjo negativo; lo que llamamos la “oportunidad” ante lo adverso.

Todo ello, pensamiento e inteligencia, así como emociones, es promovido por nuestra conciencia, que elabora respuestas ante la crisis que pudiéramos vivir.

Pues bien, aquí es donde apuesto por la que denominaríamos INTELIGENCIA JURIDICA, aquella que nos hace analizar el derecho como objeto de la inteligencia, y como herramienta, para que la JUSTICIA guíe nuestras decisiones y acciones, siendo conscientes de que uniendo sentimientos y derecho podemos hallar lo justo y equilibrado. La principal conclusión es el valor estratégico que puede tener el derecho, cuando analizamos un conflicto en mediación, conforme mejor sea dominado, se producen ventajas en la negociación. De esta forma, si nuestra misión en una mediación es mantener el equilibrio, y en cualquier caso conseguir el “win to win”, analizando

básicamente las necesidades, por encima de las posiciones, no puedo más que implorar en el mediador el dominio de la llamada INTELIGENCIA JURIDICA

Siempre hemos oído, desde pequeños que cuando alguien es justo en una negociación, o manifiesta inquietud si ve una injusticia, lo etiquetamos como “persona de buen corazón”

Pues bien, dicen expertos que se puede demostrar que alguien que opera con esos sentimientos, es más una respuesta racional del cerebro, independiente de las emociones vertidas.

“El estudio, publicado en The Journal of Neuroscience y liderado por el profesor de Psicología y Psiquiatría de la Universidad de Chicago **Jean Decety**, consistió en registrar mediante resonancia magnética funcional la actividad de varios sujetos mientras les ponían vídeos de **situaciones en las que se cometía una injusticia manifiesta**. En una de las situaciones, por ejemplo, alguien echaba dinero en el vaso de un mendigo y en la siguiente alguien daba una patada y le tiraba todas las monedas. Los participantes debían valorar en una escala la actitud del protagonista del vídeo, de modo que los científicos podían tener un retrato bastante aproximado de su capacidad de empatía.

Pues bien, los voluntarios que eran más sensibles en las injusticias presentaron una actividad notablemente mayor que la media en las **regiones del cerebro asociadas con decisiones racionales** y conscientes, mientras que las áreas relacionadas con las emociones permanecían inalteradas. **"Los individuos que son sensibles a la injusticia no parecen estar conducidos por las emociones"**, concluye Decety, "sino que se conducen por la parte cognitiva".

Por eso me gustaría concluir que el dicho “Pleitos tengas y los ganes”, que nos lleva al consabido “más vale un mal acuerdo que un buen juicio”, hemos de desmontarlo los mediadores, ya que se trata de decir “ más vale un buen acuerdo que un mal juicio” pero para ello apostemos por la INTELIGENCIA JURIDICA una más a la primitiva propuesta de Gardner

En los años que llevo ya como mediador, he visto personas en conflicto que entraron con el cuchillo entre los dientes y que tras nuestra intervención, en la

que básicamente introducimos el “factor humano” del conflicto, pero sobre todo rebajamos las pretensiones de los mediados buscando y aplicando la INTELIGENCIA JURIDICA que nos posiciona ante lo justo, para conseguir lo estable y duradero.

Puedo decir que últimamente las emociones lo están invadiendo todo. Y que así sea, por eso cuenta más la solución amistosa que la solución justa. Queridos amigos, consigamos ver el conflicto con las lentes de la razón y la lógica, pero sobre todo con la llamada “inteligencia jurídica” , así acertaremos en la estrategia a seguir en el proceso de mediación.

Javier Alés. Junio 2017.