



CUADERNO DE EVALUACIÓN

**MEDIACIÓN CIVIL Y MERCANTIL**



# Prueba de Evaluación

## CURSO MEDIACIÓN CIVIL Y MERCANTIL

Nombre y Apellidos:  DNI:	Firma:
---------------------------------	--------

**Instrucciones:** Cumplimente la prueba de evaluación, sin olvidar incluir sus datos personales y firma, a la finalización del curso. Señale la respuesta correcta rellenando o coloreando la casilla. ¡Suerte!

**Ejemplo:**

<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-------------------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d

1. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
2. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
3. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
4. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
5. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
6. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
7. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
8. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
9. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
10. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
11. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
12. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
13. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
14. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
15. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
16. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
17. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
18. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
19. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
20. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
21. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
22. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
23. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
24. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d

25. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
26. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
27. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
28. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
29. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
30. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
31. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
32. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
33. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
34. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
35. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
36. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
37. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
38. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
39. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
40. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
41. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
42. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
43. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
44. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
45. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
46. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
47. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
48. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d

49. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
50. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
51. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
52. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
53. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
54. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
55. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
56. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
57. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
58. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
59. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
60. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
61. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
62. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
63. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
64. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
65. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
66. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
67. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
68. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
69. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d
70. 

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

 a b c d





**1. ¿Qué palabra resumiría mejor el concepto de mediación?**

- a) Búsqueda de soluciones.
- b) Negociación.
- c) Juicio.
- d) Enfrentamiento.

**2. ¿Dónde se desarrolla el “escenario” de la mediación?:**

- a) Sala de la oficina.
- b) Conflicto.
- c) En el despacho del mediador.
- d) Donde las partes implicadas en el proceso acuerden.

**3. ¿Qué entendemos por conflicto en el proceso de mediación?**

- a) Situación de angustia entre dos o más personas.
- b) Situación desesperada por buscar soluciones alternativas.
- c) Riña o pelea entre dos o más personas sobre algún tema tratado.
- d) Situación en la que varias personas tienen diferentes metas, opiniones contradictorias, unos intereses opuestos o bien persiguen una misma meta de forma competitiva.

**4. ¿Qué dificultades encontramos en las emociones intensas?**

- a) Atender, escuchar, percibir con objetividad y decidir.
- b) Comprender, reflexionar y escuchar.
- c) Atender, escuchar y decidir.
- d) Comprender, decidir, pensar y atender.

**5. Cuando las partes de un conflicto deben centrarse en localizar sus intereses comunes. ¿A qué tipo de mediación nos referimos?**

- a) Circular narrativo.
- b) Mediación sociológica.
- c) Mediación transformativa.
- d) Escuela de Harvard.

**6. ¿Cuáles son los 3 enfoques del conflicto?**

- a) Enfoque de las relaciones humanas, enfoque interactivo y enfoque tradicional.
- b) Enfoque sociológico, enfoque tradicional, enfoque moderno.
- c) Enfoque sociológico, enfoque pedagógico, enfoque de las relaciones humanas.
- d) Enfoque pedagógico, enfoque sociológico y enfoque interactivo.

**7. ¿Cuándo se habla de conflictos latentes?**

- a) Nos referimos a la forma de gestionar y controlar los recursos.
- b) Nos referimos a los conflictos que están vinculados con el objetivo principal.
- c) Cuando se dan las situaciones objetivas para que exista la confrontación.
- d) Cuando impiden la resolución pacífica del conflicto.

**8. ¿Cuándo se habla de conflictos latentes?**

- a) Nos referimos a la forma de gestionar y controlar los recursos.
- b) Nos referimos a los conflictos que están vinculados con el objetivo principal.
- c) Cuando se dan las situaciones objetivas para que exista la confrontación.
- d) Cuando impiden la resolución pacífica del conflicto.

**9. ¿Cuándo se habla de conflictos de valores?**

- a) Cuando las partes implicadas gestionan sus posturas sobre lo deseable.
- b) Cuando se dan las condiciones objetivas para que exista una confrontación.
- c) Cuando nos referimos a la forma de controlar los recursos.
- d) Cuando ocurren en el mismo tiempo pero no involucran a las mismas partes.

**10. ¿Cuáles son los componentes del conflicto?**

- a) Actores principales, actores secundarios y actores terciarios.
- b) Actores principales, actores externos y actores secundarios.
- c) Intermediarios, actores externos y actores principales.
- d) Actores principales, actores secundarios e intermediarios.

**11. ¿Qué hace que dentro de una misma familia haya ideas totalmente diferentes de una generación a otra?**

- a) Nuevas costumbres, formas de vida diferentes, nuevos valores y tradiciones perdidas.
- b) Nada, es el ciclo evolutivo de la vida.
- c) Los padres educan a sus hijos para que tenga una vida diferente a la de ellos, marcada por el trabajo.
- d) Nada de lo dicho anteriormente es correcto.

**12. ¿Qué entendemos por “evitación del conflicto”?**

- a) Intercambiar recursos para resolver el conflicto.
- b) Negación de la existencia de un problema o la reducción de su importancia.
- c) Intervención de un tercero para evitar el problema.
- d) Intentar equilibrar las necesidades y los intereses de cada individuo.

**13. Cuando hablamos de aspectos jurídicos-económicos hablamos de...**

- a) Pensión alimentaria, guarda y custodia, régimen de visitas, entre otros.
- b) Clarificar posturas paterna y materna, y no admitir patrones chantajistas.
- c) Consensuar buenas prácticas económicas y financieras.
- d) Buscar nuevas figuras paternas.

**14. seleccione la opción correcta. ¿Cómo debe ser un mediador social?**

- a) Creativo, original y empático.
- b) Contundente, parcial e introvertido.
- c) Empático, inflexivo y extrovertido.
- d) Estático, creativo y superficial.

**15. ¿Qué obliga el ámbito de la mediación laboral?**

- a) Que todo el mundo tenga los mismos derechos.
- b) Reconocimiento humano y civil, es importante que no haya conflictos.
- c) Reconocimiento social y jurídico, estableciendo vías de solución.
- d) Paliar los conflictos laborales que se den en las empresas.

**16. ¿Cuáles son las cualidades profesionales que debe poseer un buen mediador social?**

- a) Neutralidad, profesionalidad y confidencialidad.
- b) Neutralidad, esperanza y lealtad.
- c) Lealtad y confidencialidad.
- d) Neutralidad, profesionalidad y lealtad.

**17. ¿Qué pretende la mediación en el ámbito educativo?**

- a) Que todo el alumnado apruebe su curso escolar.
- b) Que desaparezca el absentismo escolar.
- c) Solucionar los problemas sucedidos entre el director del centro y el jefe de estudios para el buen funcionamiento del centro.
- d) Encontrar una serie de estrategias para la convivencia y que esta se desarrolle de forma pacífica.

**18. ¿A qué nos referimos cuando hablamos de mediación espontánea?**

- a) Cuando dos o más personas acuden al servicio de mediación del centro y eligen voluntariamente al mediador para que les ayude.
- b) Cuando cualquier persona, en un determinado conflicto, se ofrece para intentar solucionar los problemas de las partes enfrentadas.
- c) Cuando son las madres, padres y profesores los encargados de resolver los conflictos.
- d) Cuando son los propios alumnos los que se ofrecen para la resolución del conflicto.

**19. ¿Qué entendemos cuando hablamos de Imparcialidad?**

- a) El mediador no debe inclinarse por ninguna parte, no pudiendo actuar en beneficio propio o de terceros.
- b) Generar un espacio de confianza necesaria para que las partes expongan sus intereses.
- c) No existe la obligación de concluir un determinado acuerdo, actuando de buena fe
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**20. ¿Cómo es el plazo en todo proceso de la mediación?**

- a) Deberá contar con muchas sesiones breves.
- b) Deberá ejecutarse en el periodo máximo de 2 años.
- c) Deberá ejecutarse lo más pronto posible, siendo breve y con pocas sesiones.
- d) Deberá ser largo, con sesiones breves.

**21. ¿Se puede acudir a mediación para tratar los temas de violencia de género?**

- a) Si, siempre.
- b) Sí, pero cuando un juez lo haga constar mediante certificado.
- c) No, está prohibido.
- d) No, aunque si la mujer quiere se hace una excepción.

**22. ¿Para que surge la mediación?**

- a) Dar solución a problemas de una forma diferente, esquivando cualquier proceso judicial.
- b) Para que la familia no se desestructure.
- c) Para solventar los problemas en la empresa.
- d) Para que todo funcione mucho mejor y vivamos en un mundo donde todo el mundo se lleve bien.

**23. ¿Cuáles son los principios de la mediación civil y mercantil?**

- a) Seriedad, compromiso e intervención del mediador.
- b) Voluntariedad, libre decisión de las partes e intervención del mediador.
- c) Intervención del mediador, conflictividad y puesta en marcha de soluciones.
- d) Inestabilidad, juicios y sentencias.

**24. La mediación es definida como...**

- a) Sistema de pleitos donde las personas exponen sus problemas y se ayudan unos a otros para solucionar un determinado caso.
- b) Un proceso donde se reúnen un mediador, un juez y los abogados para decidir qué solución es la más correcta para imponer a las partes enfrentadas en el conflicto.
- c) Una fórmula obligada de adoptar una serie de soluciones impuestas por un mediador.
- d) Un medio de resolución de problemas en que dos o más partes intentan voluntariamente alcanzar un acuerdo con la intervención de una tercera persona en calidad de mediador.

**25. ¿Qué ámbitos quedan excluidos en la mediación civil y mercantil?**

- a) Mediación penal, con administraciones públicas, laboral y en materia de consumo.
- b) Mediación familiar, social y laboral.
- c) Mediación educativa, mediación penal y en materia de consumo.
- d) Mediación espiritual, económica, social y del derecho.

**26. ¿Qué finalidad tiene este tipo de mediación?**

- a) Que ambas partes salgan vencedoras del conflicto.
- b) Que una de las partes salga victoriosa al menos.
- c) Que una de las partes se imponga a la otra.
- d) Que las partes ganen o pierdan pero siempre en condición de igualdad.

**27. ¿En qué se basa este Real Decreto de mediación civil y mercantil?**

- a) Alteración de problemas y resolución de conflictos.
- b) Compromiso e imposición.
- c) Amplitud y referencias fiscales.
- d) Flexibilidad y en el respeto a la autonomía de la voluntad de las partes.

**28. ¿Quiénes se ocupan de los menores que causen cualquier tipo de delito penal en edad igual a 14 o superior?**

- a) La mediación familiar.
- b) La mediación social.
- c) La mediación civil y mercantil.
- d) Las entidades públicas.

**29. ¿Qué dos ámbitos podemos resaltar en la mediación penal?**

- a) Únicamente adultos.
- b) Menores y adultos.
- c) Únicamente menores.
- d) Ninguno de los ámbitos expresados anteriormente.

**30. ¿Qué profesionales pueden efectuar la mediación familiar en la comunidad autónoma de Andalucía?**

- a) Pedagogos.
- b) Abogados.
- c) Trabajadores sociales.
- d) Cualquier titulado de grado superior o universitario que además cuente con la formación específica.

**31. ¿Qué conlleva trabajar en mediación?**

- a) Constancia, sacrificio y competencias.
- b) Sacrificio, investigación y responsabilidad.
- c) Habilidades sociales, responsabilidad y constancia.
- d) Responsabilidad, competencias y habilidades personales.

**32. ¿Qué tiene que tener en cuenta un profesional de la mediación a la hora de su formación?**

- a) El contexto emocional en el que se trabaja y el cambio que experimenta el mediador.
- b) Los contenidos y actitudes.
- c) Los contenidos, las actitudes y las emociones.
- d) Ninguna de las respuestas es correcta.

**33. ¿Qué busca el mediador en la resolución de un conflicto?**

- a) Ofrecer una imagen creíble, donde las partes puedan confiar, presentándose de forma comprensiva ante los problemas mediados.
- b) Que una de las partes salga victoriosa en el proceso de la mediación.
- c) Que ambas partes confíen en el acuerdo que el profesional va a imponer.
- d) Solucionar el problema si o si para que las partes se vayan contentas.

**34. ¿Cuáles son las herramientas del mediador?**

- a) Mediadoras, comunicativas y emocionales.
- b) Informativas, comunicativas, emocionales y de solución de problemas.
- c) Contextuales, sociológicas, comunicativas e informativas.
- d) Esquemáticas, sociológicas, informativas y de solución de problemas.

**35. ¿Para que utilizan los mediadores el lenguaje?**

- a) Crear empatía y colaboración.
- b) Para solucionar el problema no hace falta grandes dotes de lenguaje.
- c) Para saber quién es el que manda en todo el proceso mediador.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**36. ¿Qué tres modelos podemos encontrar en mediación que nos han proporcionado las distintas escuelas y corrientes doctrinales?**

- a) Modelo constructivista de mediación, escuela de mediación empática y modelo de transformación.
- b) Modelo funcional, escuela constructivista y modelo de mediación circular narrativa.
- c) Escuela de Harvard, modelo de mediación transformativa y modelo de mediación circular narrativa.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**37. ¿Qué significa ser empático?**

- a) Ponerse en la piel de otra persona, comprendiendo su situación e intentando ver el mundo desde los ojos del otro.
- b) Solucionar los problemas de una forma agradable y complaciendo a las partes.
- c) Entender a las partes y buscar una solución buena para ambas.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**38. ¿Quiénes son los que promueven la paz social y la armonía social?**

- a) Los que trabajan para promover soluciones prácticas a las partes.
- b) Los que actúan como promotores públicos y constructores de área.
- c) Los que practican y ejercen la mediación como forma de vida.
- d) Los que trabajan como mediadores pero sin considerarse profesionales de la profesión.

**39. ¿Qué debemos resaltar en las características profesionales Formativas?**

- a) Mente flexible y abierta, empatía, autoeficacia, optimismo, esperanza, voluntad y capacidad.
- b) Imparcialidad, confidencialidad y guía del proceso e informar.
- c) Estudio, investigación, autoeficacia, compromiso y autoevaluación.
- d) Formación, entrega, investigación, autoeficacia y empatía.

**40. ¿Qué se hace en la etapa de “desarrollo de las sesiones”?**

- a) Identificar las partes, determinando la voluntad de las mismas para llegar a un determinado acuerdo entre ellas.
- b) Recoge la revisión y el seguimiento del enfrentamiento al que han llegado las partes del conflicto.
- c) Se incluye las decisiones a las que se han llegado para mediar, recogida de la información, la discusión, la negociación y el cierre con el entendimiento de las partes.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores son correctas.

**41. ¿A qué se hace referencia con el término de negociación?**

- a) A la inteligencia mostrada en todo el proceso mediador para conseguir el mejor resultado.
- b) A la solución de un conflicto entre dos o más partes modificando sus demandas iniciales de tal modo que al final se llegue a un resultado justo para todos.
- c) A las formas de resolución de conflictos para que al menos una de las partes implicadas en el proceso salga vencedora.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores son correctas.

**42. ¿Qué principios encontramos en la negociación?**

- a) Enfrentamiento, reflexión, dialogo y victoria.
- b) Colaboración, adversarialidad, comunicación y solución del conflicto.
- c) Confrontación de intereses, separación del conflicto, generar alternativas de solución y objetividad en los criterios.
- d) Intereses de la negociación, separación de las personas y del problema a negociar, generar alternativas y objetividad en los criterios.

**43. ¿Qué es lo que nunca se puede dar dentro del proceso de la mediación?**

- a) Un aumento del conflicto, creando más rivalidad entre las partes.
- b) Un acercamiento óptimo entre el mediador y las partes enfrentadas en un determinado conflicto.
- c) Una comunicación asertiva.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores son correctas.

**44. ¿Cuál es el objetivo de la negociación?**

- a) Llegar a un acuerdo entre una o más partes, por medio de conversaciones e intercambio de opiniones entre las personas enfrentadas en el conflicto, descartando la violencia.
- b) Que se llegue a una solución de la forma que sea.
- c) Llegar a un acuerdo entre las partes y si este no procede ambas se tendrán que conformar con lo que estime oportuno el profesional de la mediación.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores son correctas.

**45. ¿Qué entendemos por estilo colaborativo?**

- a) Distributivo, siendo la competitividad el eje por el que se rige, basado a su vez en las posiciones de las partes, con la finalidad de maximizar el beneficio individual, siendo su resultado positivo para una parte y negativo para la otra.
- b) Cooperativo, integrativo y distributivo, basado en intereses, siendo la competitividad el eje por el que se rige.
- c) Cooperativo e integrativo, basado en intereses, con la única finalidad de buscar alternativas que favorezcan la resolución al conflicto, saliendo ambas partes ganadores dentro del proceso.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores son correctas.

**46. ¿Qué acciones tenemos que tener en cuenta en la escucha activa?**

- a) Entender, clarificar, comprender, dialogar, reflejar y compartir.
- b) Mostrar interés, animar, parafrasear, clarificar, reflejar y resumir.
- c) Comprender, dialogar, recapacitar, perdonar y acordar.
- d) Comprender, entender, clarificar, perdonar, recapacitar y acordar.

**47. ¿Qué dificultades son las más comunes en el proceso de escucha activa?**

- a) Meterse en la piel de la otra parte y comprender el conflicto según lo comprende la otra persona.
- b) Querer que una de las partes se esfuerce más por conseguir los objetivos previstos para satisfacer sus posiciones.
- c) Sentir deseo de intervenir y ofrecer los mejores acuerdos para las partes enfrentadas en el conflicto.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores son correctas.

**48. Al hablar de escucha activa nos referimos al proceso de decodificación: ¿Qué tres maneras de codificar los mensajes tenemos que tener en cuenta?**

- a) Comunicación expresiva, comunicación bilateral y comunicación comprensiva.
- b) Comunicación empática, comunicación bilateral y comunicación expresiva.
- c) Comunicación inhibida, comunicación agresiva y comunicación asertiva.
- d) Comunicación constructiva, comunicación estructural y comunicación bilateral.

**49. ¿Qué estrategias encontramos en la mediación?**

- a) Lenguaje, reformulación y connotación positiva.
- b) Lenguaje, estructuración y connotación competitiva.
- c) Lenguaje, connotación positiva y connotación estructural.
- d) Reformulación, estructuración y connotación positiva.

**50. ¿Qué tareas le corresponden al mediador para conseguir que las partes avancen hacia el futuro?**

- a) Fragmentación del conflicto, identificación de los temas a tratar, diferenciar asuntos superficiales y subyacentes.
- b) Estructuración del conflicto, identificación de los temas a tratar y elaborar soluciones.
- c) Elaboración de temas a tratar, identificación de roles y elaboración de soluciones.
- d) Estructuración y fragmentación del conflicto, elaborar soluciones y consensuar acuerdos.

**51. ¿Qué debe garantizar toda regla deontológica?**

- a) Que el mediador actúe de forma positiva en el conflicto.
- b) La buena ejecución de su misión reconocida como indispensable para el buen funcionamiento de la Justicia.
- c) Que el poder judicial es más importante que el proceso mediador.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**52. ¿Qué poderes deben tener una plena garantía de la Justicia y de la imparcialidad del mediador?**

- a) Poder Legislativo y Judicial.
- b) Poder Legislativo, Judicial y Ejecutivo.
- c) Poder Ejecutivo.
- d) Poder Legislativo, Judicial, Ejecutivo, de carácter público en general y los poderes de Entidades u Organizaciones.

**53. ¿Qué debe regular el código deontológico del mediador?**

- a) La conducta personal del mediador, estableciendo normas y principios por los que se debe regir todo profesional de la mediación.
- b) El trabajo que debe realizar el mediador en todo proceso de la mediación.
- c) Los valores que debe poseer el mediador para saber cómo ha de tratar a las partes enfrentadas en un determinado conflicto.
- d) Ninguna de las respuestas son correctas.

**54. ¿Qué principio mediador nos habla de la importancia de ayudar a las partes para que alcancen acuerdos satisfactorios, sin tomar partido por ninguna de ellas?**

- a) Principio de imparcialidad.
- b) Principio de neutralidad.
- c) Principio de confidencialidad.
- d) Principio de voluntariedad.

**55. ¿Para qué trabajará el mediador en todo el proceso de resolución de conflictos?**

- a) Eliminar las conductas agresivas entre las partes enfrentadas en el conflicto.
- b) Imponer soluciones a las partes.
- c) Para satisfacer las necesidades de las partes enfrentadas en el conflicto.
- d) Ninguna de las respuestas es correcta.

**56. ¿Qué habilidades y virtudes tiene que poseer el mediador?**

- a) Honestidad, ética, rectitud y sinceridad.
- b) Transparencia, vocación, transversalidad y compromiso.
- c) Ética, orgullo, temperamento y rectitud.
- d) Alegría, sinceridad, temperamento y rectitud.

**57. ¿Qué sucede si las emociones sufren constantes alteraciones en el proceso mediador?**

- a) Pueden provocar un desgaste profesional importante y un descenso en las capacidades en el ejercicio de la profesión.
- b) Las emociones no son importantes para el desarrollo de la mediación.
- c) Que debes tomarte la baja laboral y que otro mediador se ocupe del proceso de resolución de conflictos.
- d) Que puedes sufrir trastornos psicológicos.

**58. ¿Qué características tiene la estrategia social?**

- a) Apoyo y colaboración entre compañeros, separar asuntos personales del trabajo y saber separar vida personal y profesional.
- b) Reelaborar tareas, promover actualización profesional y trabajo en equipo.
- c) Ejercicio físico y actividades de relajación.
- d) Reestructuración cognitiva y cooperación.

**59. ¿Qué situaciones se pueden dar en la provisión de fondos?**

- a) Si no se ha dado la entrega de provisión de fondos.
- b) Si no se ha dado la entrega de gastos de honorarios.
- c) Si ha habido entrega de provisión de fondos a cuenta de gastos y honorarios y si no ha habido entrega de fondos a cuenta de gastos de honorarios.
- d) Si ha habido entrega de fondos y gastos de honorarios.

**60. Cuando hablamos de rechazar regalos para evitar cualquier tipo de conflicto de intereses que puedan alterar la independencia del mediador... ¿Nos referimos a?**

- a) Los propósitos privados y a la corrupción.
- b) A la relación entre el ámbito privado y el público.
- c) A la neutralidad política.
- d) A la aceptación de gratificaciones.

**61. ¿Qué entendemos por comunicación dentro del proceso de la mediación?**

- a) Espacio comunicativo donde las partes enfrentadas en un determinado conflicto tienen la posibilidad de argumentar sus posiciones e intereses.
- b) Espacio donde el mediador mediante una serie de estrategias impone una determinada solución al conflicto entre dos partes.
- c) La comunicación no es importante en el proceso de la mediación, lo que más importa son los intereses y las posiciones.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores son correctas.

**62. ¿Qué tipos de preguntas podemos lanzar para obtener más información del conflicto?**

- a) Preguntas abiertas y preguntas cerradas.
- b) Preguntas semi-abiertas y preguntas semi-cerradas.
- c) Preguntas abiertas.
- d) Preguntas cerradas.

**63. ¿Cuáles son los requisitos para la comunicación?**

- a) Brevedad, claridad, orden, repetición, ilustración, información completa y retorno.
- b) Concisión, claridad, estructuración, organización y limitación.
- c) Contundencia, claridad, brevedad y orden.
- d) Análisis, concisión, organización, información completa y retorno.

**64. ¿Qué entendemos por coherencia?**

- a) Utilizar un vocabulario con palabras y oraciones sencillas.
- b) Lanzar mensajes de forma clara, para que sean entendidos a la perfección.
- c) Que las partes se enteren de todo lo expuesto.
- d) las ideas deben estar ordenadas y su significado debe ser lógico.

**65. ¿A qué nos referimos cuando hablamos de habilidades verbales y habilidades no verbales en mediación?**

- a) A diferentes formas de comunicación.
- b) A la integración de otros procesos de comunicación para las partes enfrentadas en un determinado conflicto.
- c) A la eficacia en la gestión de las acciones comunicativas y en la codificación de la conducta no verbal de las personas enfrentadas entre sí.
- d) Ninguna de las respuestas es correcta.

**66. ¿Cómo se define la comunicación bilateral?**

- a) Sistema de vigilancia por parte del mediador para saber que están hablando los mediados.
- b) Estrategia que utiliza la persona que tiene el conflicto para dirigirse a la otra parte enfrentada.
- c) Sistema de comunicación grupal donde todos hablan a la vez y exponen sus puntos de vista.
- d) Relación existente entre un mediador y un mediado, donde el primero lanza un determinado mensaje y el segundo le responde, participando ambos en el proceso mediador.

**67. ¿Cuáles son los estilos de comportamiento que encontramos en el conflicto?**

- a) Evitación, acomodación, competición y colaboración.
- b) Orgullo, egoísmo, competición y victoria.
- c) Construcción de la verdad y solución de problemas.
- d) Autenticidad, esperanza, competición y cooperación.

**68. ¿Qué importancia tiene la evitación en la relación con el conflicto?**

- a) Se le da mucha importancia a la relación existente.
- b) La importancia que se le da a la relación es muy baja, no hay dependencia de las partes.
- c) Se le da mucha importancia al resultado y no a la relación entre las partes.
- d) Se le da la misma importancia a la relación de las partes y a la solución.

**69. De forma gestual. ¿Cómo se podría entender la sinceridad?**

- a) Tocar el brazo o el hombro de la persona receptora del mensaje.
- b) Manos abiertas y chaqueta desabrochada.
- c) Mano apuntocada en el pecho.
- d) Acercarse a la persona.

**70. ¿Qué defectos podemos encontrar en la expresión oral?**

- a) Tartamudez, rapidez a la hora de hablar e insultos.
- b) Hablar fuerte, tartamudez y pronunciación acelerada.
- c) Hablar más de la cuenta, pronunciación temerosa, pronunciación acelerada y faltas gramaticales.
- d) Quedarse sin palabras, pronunciación temerosa, defectos rítmicos, falta de educación y faltas gramaticales.