

FORMACIÓN BÁSICA EN MEDIACIÓN, que tiene el siguiente detalle:

La propuesta de Formación Básica en mediación se compone de las siguientes etapas:

1. Seminarios Introdutorios. (20 horas)
2. Curso de entrenamiento en Mediación. (60 horas)
3. Pasantías de observación en mediación prejudicial (20 horas)
4. Tutorías sincrónicas 40 horas (on line)

1. Seminarios Introdutorios 20 horas

Es objetivo de los seminarios profundizar en temáticas clave para el desempeño del rol de mediador y del profesional asistente como son: la comunicación, el conflicto, la negociación, el marco normativo y los roles de mediador y profesional asistente como agentes de cambio.

Los seminarios son tres:

1. Conflicto, Teorías y Perspectivas (6 horas)
2. Comunicación (7 horas)
3. Negociación. (7 horas)

1.1. Ejes temáticos

1.1.1. Seminario I

Conflicto, teorías y perspectivas

El conflicto. Concepciones y perspectivas. Estudios antropológicos, sociológicos y psicológicos. Tipologías de los conflictos. Características.- Visión positiva del conflicto. El conflicto como proceso interaccional. El conflicto social. Crisis y cambio.

Estructura del conflicto: personas-proceso-problema.

El problema.- Las causas. Percepción y verdad

El proceso. La dinámica del conflicto. Escalada y desescalada.

Los actores del conflicto. - Sistema y subsistemas.- El poder.- Los terceros.- Alianzas y coaliciones.- Actitudes frente a los conflictos.

Paradigma anidado en el enfoque de los conflictos (Lederach)

El tercer lado del conflicto. Los roles del tercer lado (Ury).

Bibliografía sugerida

De Bono, Edward: Conflictos. Una mejor manera de resolverlos. Editorial Deusto. 1998

Entelman, Remo: Teoría de conflictos. Hacia un nuevo paradigma. Barcelona. Gedisa. 2002

Lederach, John Paul: El ABC de la paz y los conflictos. Barcelona. Cataratas. 2003

Lederach, John Paul: El pequeño libro de Transformación de Conflictos. Editorial Good Books.

2009

Marc Howard Ross: La cultura del conflicto. Buenos Aires. Paidós, 1995

Redorta, Josep: Emoción y Conflicto. Editorial Grupo Planeta. 2006

Ury W. Brett J. y Goldberg S.: Como resolver disputas: Diseño de sistemas para reducir los costos del conflicto. Buenos Aires. Rubinzal Culzoni Editores. 1995

Ury. William: Alcanzar la Paz. Buenos Aires. Paidós. 2000

1.1.2. Seminario II

Comunicación

La comunicación humana. Concepto de comunicación desde los nuevos paradigmas. Los aportes de Gregory Bateson. Construcciónismo social.

La perspectiva comunicacional de Barnett Pearce.

Áreas de la comunicación humana: Sintáctica, semántica, pragmática.

Axiomas de la teoría de la comunicación. Canales. Contexto.

Percepción y realidad.

Principales metáforas de la comunicación.

Dificultades en la comunicación. Factores intervinientes. Atribución de significados.

Los conflictos como narrativas.

Sistemas representacionales. Los filtros del lenguaje. El metamodelo.

El papel de las emociones. Su influencia en los dominios de acción (Maturana)

Las tres conversaciones (Douglas Stone)

Bibliografía sugerida

Bandler R. y Grinder J.: La estructura de la magia I y II. Chile. Editorial Cuatro vientos. 1982.

Habermas Jurgen: Teoría de la acción comunicativa. Madrid. Ed. Cátedra. 2011

Gergen K.: Construir la realidad. Buenos Aires. Paidós. 2006.

Maturana, H.: Emociones y Lenguaje en Educación y Política, Chile, HACHETTE. 1994.

Morin, Edgar: Los Principios de un conocimiento pertinente, en Los siete saberes necesarios para la educación del futuro. UNESCO.1999

O'Connor, J y Seymour, J: Introducción a la PNL, Colombia Editorial Urano. 1997.

Quiroga, Ana Pampliega: El sujeto en el proceso de conocimiento. Modelos internos o matrices de aprendizaje. En Enfoques y perspectivas en Psicología social. Ediciones Cinco. 1985.

Suares, Marinés: Mediación. Conducción de disputas, comunicación y técnicas. Buenos Aires, Piados Mediación, 1996.

Stone Douglas y otros: Conversaciones difíciles, Barcelona: Norma 1999.

Schnitman F. D.: (Comp.) Nuevos Paradigmas, Cultura y Subjetividad, Buenos Aires: Paidós. (Cap. I Ernest von Glsersfeld; Cap. II W. Barnett Pearce). 1995.

Schnitman F. D.: (Comp.) Nuevos Paradigmas en la resolución de conflictos, Buenos Aires: Paidós. (Cap. I K. Gersen Hacia un vocabulario para el diálogo transformador)

Watzlawick, Paul, Beavin y Jackson.: Teoría de la comunicación humana. Barcelona, Herder, 1986 y varias ediciones posteriores.

Watzlawick, Paul: Cambio, Barcelona. Editorial Herder, 1992.

1.1.3. Seminario III

Negociación

La Negociación. Características.

La negociación competitiva y el conflicto. Tipos de negociación: competición versus

cooperación.

La negociación colaborativa. Otras escuelas.

El proceso de negociación. Lo racional y lo emocional.

El poder y la negociación. Factores intervinientes

Los dilemas de los negociadores: percepción, actitudes y realidades.

La ética de los procedimientos y de los resultados.

Características que definen a los buenos negociadores.

Los conceptos de Ganancia y Pérdida en el contexto de la Negociación Positiva.

Las necesidades, los objetivos y los deseos propios y de la otra parte.

El costo y el valor.

La planificación de la Negociación.

Poder entre las partes: su definición, análisis y tratamiento.

Los límites de la negociación: formas de establecerlos.

Estrategias y tácticas de la negociación. Elección de la táctica más eficaz.

Ámbito de la Negociación y de la Mediación. Su importancia y elección.

El Equipo en la negociación y en la Mediación. Distribución de los roles y tácticas grupales.

Bibliografía Sugerida

De Bono, Edward: Seis sombreros para pensar. Buenos Aires. Paidós. 2008.

Fisher, Roger y Ertel, Danny: Sí de acuerdo en la práctica, Editorial Norma. 1998.

Fisher, Kopelman y Kupper Scheneider: Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos. Buenos Aires, Granica, 1996.

Kritek, Phillis Beck: La negociación en una mesa despareja. Buenos Aires, Granica, 1998.

Raiffa, Howard: El arte y la ciencia de la negociación. México. Fondo de Cultura Económica. México. 1991.

Ury, William, Fisher, Robert y Patton, Bruce: Sí de acuerdo: Cómo negociar sin ceder, Editorial Norma, 1993.

Ury, William: "Supere el no. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones

obstinadas”, Editorial Norma, 1993.-

Ury, William: El poder de un no positivo, Bogotá. Grupo editorial Norma. 2007.

2. Curso de Entrenamiento en Mediación (60 horas)

2.1. Objetivos:

- a. Identificar las características de la mediación prejudicial y su contexto de aplicación.
- b. Desarrollar las habilidades necesarias para la construcción del perfil de mediador y del profesional asistente.
- c. Incorporar habilidades y destrezas para el trabajo en equipos de conducción
- d. Conocer el procedimiento y realizar mediaciones en casos simulados.
- e. Utilizar las técnicas y herramientas apropiadas para cada etapa del proceso de mediación.
- f. Desarrollar las habilidades, conocimientos y actitudes apropiadas para intervenir con eficacia en situaciones de conflictos

2.2. Contenidos

Unidad 1

Perspectivas y modelos en mediación: Resolución de problemas – Escuela de Harvard- Transformativo – Bush y Folger- Circular narrativo – Sara Cobb

Distinciones centrales de cada perspectiva e implicancias prácticas.

El modelo argentino de mediación: integración de objetivos y técnicas de las diferentes perspectivas.

La mediación en distintos contextos: prejudicial, comunitario, educativo, organizacional.

Especificidades del rol y perfil del mediador y del profesional asistente según el contexto.

Unidad 2

Rol de mediador. La intervención de terceros en el conflicto, su imaginario social.

Tensión entre el rol esperado por las partes y el del mediador como tercero facilitador.

El Profesional Asistente. Su rol en la mediación. Motivos para la propuesta de intervención. Formas de selección. Conformación del equipo de trabajo. Co mediación.

Conformidad de las partes intervinientes

Terceridad y otredad. La construcción de la posición de tercero: facilitador de la comunicación, de la toma de decisiones de otros, de procesos autocompositivos y negociaciones colaborativas.

Aspectos actitudinales del rol de cada uno de los operadores del proceso: Capacidad de escucha activa, distancia óptima, empatía. Estructura de demora. Auto-observación.

Reflexibilidad. El problema de la neutralidad. Aspectos paradójales. Diferentes perspectivas. El proceso de construcción de la imparcialidad.

El espacio de la mediación como campo de interacción. El poder y saber, influencias y uso del poder comunicativo. Narrativas excluyentes y narrativas inclusivas. Colonización de las narrativas. Manipulación vs. respeto por la diferencia y la autodeterminación. Dar indicaciones o consejos vs. explorar significados.

Las partes y el conflicto. El pasaje de interacciones conflictivas a interacciones colaborativas. Protagonismo y reconocimiento. La vulnerabilidad como condicionamiento para la toma de decisiones. Indicadores de mediabilidad.

Los abogados. Rol de asistencia jurídica. Utilidad del saber legal en mediación.

Informar, asesorar y aconsejar para la toma de decisiones de las partes. Estrategias del mediador.

Especificidad de la práctica de mediar. Límites. Condiciones e Indicadores de mediabilidad.

Unidad 3

Estructura del Proceso de mediación: Etapas: 1 Encuadre y preparación. Información previa. Convocatoria a la mediación. Creación del clima propicio para el diálogo.

Comunicación verbal y no verbal. Su importancia en la generación de rapport.

Presentación de las partes y del mediador. Explicación del procedimiento, características, de las reglas de funcionamiento y comportamiento durante la mediación.

2. Identificación del problema. El relato de las partes: diferenciación entre posiciones e intereses. Clasificación de intereses según W. Ury. El parafraseo. La legitimación.

Preguntas aclaratorias. Agenda del mediador: concepto, contenido, lenguaje. Tipos de agendas. 3. Reformulación del conflicto. La exploración de los intereses de las partes. Técnicas de búsqueda de información. Exploración del MAAN (mejor alternativa al acuerdo negociado). Realización de reuniones privadas: cuándo, cómo y para qué. El pasaje hacia la generación de opciones: la pregunta de replanteo. 4. Generación de opciones. El torbellino de ideas. Filtros objetivos y subjetivos. El rol del mediador como agente de la realidad. El rol del profesional asistente.- Diferencias entre rol de abogado del diablo y agente de la realidad.- 5. Acuerdo. Alcances del acuerdo. Tipos de acuerdos: de fondo, de procedimiento, parciales, provisorios. Seguimientos. Su redacción. Su homologación.

Unidad 4

Herramientas y técnicas: escucha activa, lenguaje neutral, parafraseo, connotación positiva y legitimación (tipos: empowerment, recognition, sustancial, relacional).
Diferentes tipos de preguntas: cerradas, abiertas, circulares, reflexivas e hipotéticas.
Agente de realidad. Replanteo, reformulación y recontextualización
Vinculación entre las técnicas y las etapas del proceso. Su pertinencia.
Neutralidad: concepciones, dilemas. Su relación con el hacer y la utilización de las herramientas y técnicas.

Reuniones conjuntas y privadas. Pautas de apertura y cierre de las mismas. Manejo de información confidencial.

Intervenciones del mediador: el hacer del mediador en la situación concreta. El lugar del profesional asistente. Equipo de conducción del proceso. Construcción de intervenciones: elementos. Hipótesis pertinentes con el rol de tercero facilitador.

Unidad 5

El papel de las emociones en la mediación. El manejo del enojo. Manejo de interrupciones. Pensar, sentir, hacer y decir. Diferentes tipos de intervención. Alcances y límites. El valor del encuadre.

Situaciones difíciles: desborde emocional, agresiones y descalificaciones a las personas

y al proceso, ocultamiento de información, desequilibrio de poder, otros. Intervenciones.

La mediación en conflictos derivados de relaciones patrimoniales, familiares, ocasionales.

Ética del mediador y del profesional Asistente. Análisis de los estándares éticos y su aplicación a situaciones de la práctica. Intervenciones.

3. Pasantías de observación de Mediación (20 horas)

Los pasantes deberán observar mediaciones reales en las que se haya desplegado la totalidad de las etapas del procedimiento, con o sin acuerdo.

Se deberán realizar talleres preparatorios para la observación y de análisis de lo observado luego de cada reunión de mediación

3.1. Objetivos

- a. Identificar en los casos observados los contenidos de la formación básica.
- b. Articular la teoría con la práctica
- c. Reconocer estrategias y habilidades desarrolladas por el mediador
- d. Detectar y formular hipótesis de trabajo
- e. Reflexionar acerca de los resultados de la mediación en el caso particular y en relación con otros métodos de resolución de conflictos

- f. Construir el rol de observador y la posibilidad-habilidad de reflexionar sobre lo observado.

3.2. Contenidos

Componentes analógicos de la comunicación a lo largo del proceso de mediación.

Intervenciones del mediador y del profesional asistente si interviniera. Uso de las diferentes técnicas y herramientas.

Interacciones en los participantes. Modalidades competitivas, negociadoras, cooperativas.-

Diferentes estilos de interacción. Cambios e incidencias de las intervenciones de la mediación.

Escalada y desescalada del conflicto. Alianzas.

Impasse del procedimiento. Formas de abordaje.

Formulación de hipótesis de mediación.

Mediador y/o Profesional Asistente: estilos, perfiles, formaciones.

El observar: técnicas. Diferentes planos de observación. Distancia operativa. La relación de la posición de observador con el rol de los conductores del proceso y la imparcialidad.

3.3. Evaluación

Se realizará en forma continua durante los talleres de reflexión. –

Al cierre del proceso los pasantes deberán entregar un trabajo escrito en el que den cuenta de la articulación entre aspectos técnicos y conceptuales.

4. Metodología de enseñanza

Presentamos un programa práctico, utilizando para ello un sistema de enseñanza que combina la tele formación con sesiones prácticas presenciales.

Se propone una estructura modular ya que aporta una mejor visualización del orden de los contenidos y objetivos.

También permite una programación flexible de la formación para los futuros mediadores y la oportunidad de poder convalidar asignaturas realizadas al amparo de las Legislaciones Nacional y Provinciales

Se trabaja con el curso dividido en grupos de estudio.

El material se encuentra en la plataforma de Redes Alternativas (Clasroom o Punto Ning=

Las clases sincronicas se realizan a través de zoom

Existe un intercambio permanente con los cursantes a través de Whatsapp

Los sistemas e evaluación son; Autoevaluación, Evaluación conceptual y Evaluación continua.

4. Tutorías sincrónicas y asincrónicas: 40 horas de acuerdo al detalle de distribución horaria que se adjunta y forma parte del presente convenio.