

ASPECTOS PRÁCTICOS TÉCNICAS DE MEDIACIÓN

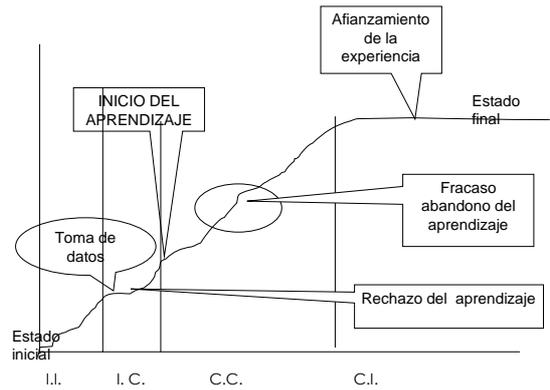
AEMI-ICA BURGOS
Arturo Almansi López
Isabel Luaces Martínez
MEDIADORES



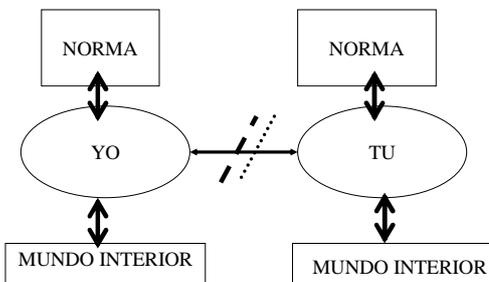
¿MEDIACION? LO QUE VENGO HACIENDO DESDE SIEMPRE

YO NO SE, QUE NO SE (Incompetencia inconsciente)
Ni lo sé, ni me importa
YO SE, QUE NO SE (Incompetencia consciente)
No lo sé, pero me importa
YO SE, QUE SE (competencia consciente)
Valoro lo que conozco
NO SE, QUE SE (competencia inconsciente)
Me importa tanto, que por eso lo sé y lo he interiorizado

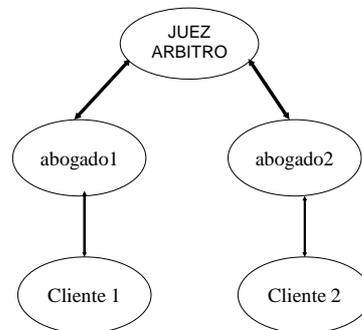
CURVA DE BANDURA



TODOS VIVIMOS EN ALGUN MOMENTO EN CONFLICTO



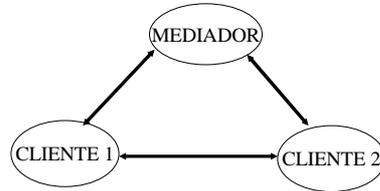
Cada uno con su norma



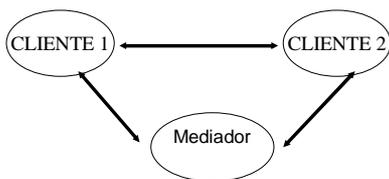
NEGOCIADOR



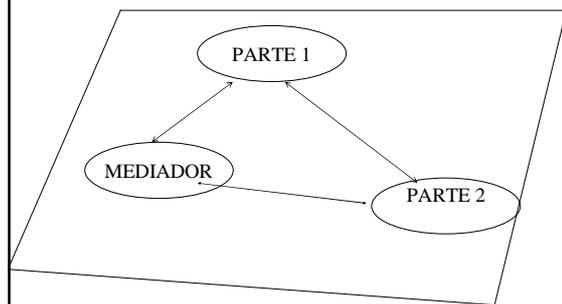
MEDIACIÓN



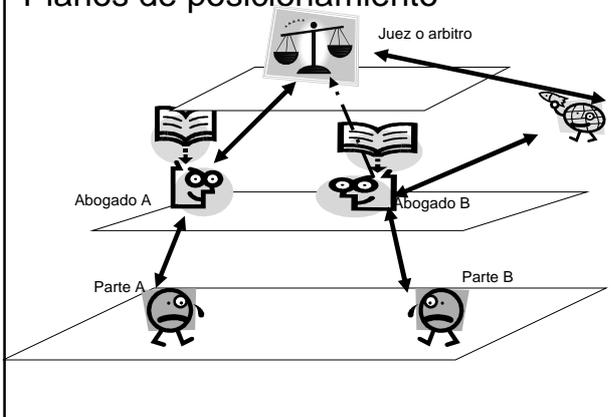
MEDIACION



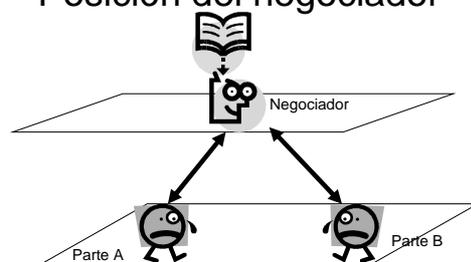
EL DISEÑO DE LA MEDIACION

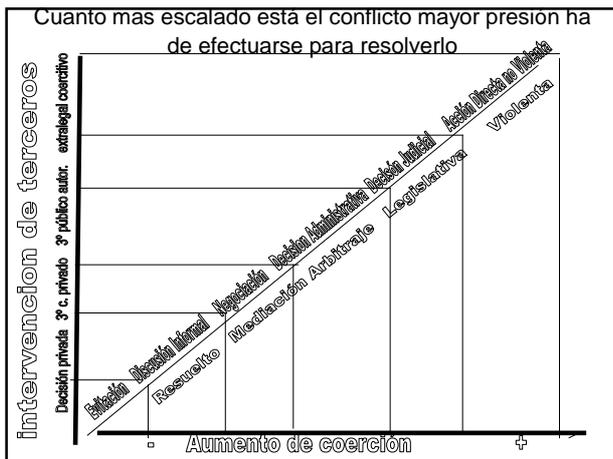


Planos de posicionamiento



Posición del negociador





TÉCNICAS PARA MEDIACIÓN

- Reformulación
- La pregunta
- Empowerment
- Legitimación
- Reencuadre
- Semáforos
- Embudo
- Abrir y cerrar temas
- Resúmenes
- Uso del rotafolios
- Uso de los formularios
- Uso del humor
- Poner límites
- La mediación
- El caucus
- Disposición del espacio físico
- Responsabilizar a las partes
- Uso del silencio
- Equilibrar el poder
- La espada y la puerta

LA REFORMULACIÓN

- Reducir la dureza de lo expresado, neutralizando la carga negativa de lo que se dijo y positivándolo en la medida de lo posible.
- Tipos
 - **Asertiva:** transformar en deseo lo que las personas transmiten como reproche
 - **Emocional:** agregar el contenido de la emoción

LA PREGUNTA

- Hacerles las preguntas que ellos no se han podido hacer

Clasificación de tipos de preguntas	
Abiertas vs cerradas	Abiertas: permiten cualquier tipo de respuesta. Mas recomendables sobre todo al inicio del proceso. Ej. ¿Cómo te sientes? Cerradas: la respuesta va a ser si ó no Ej. ¿Te sientes mal?
Exploradoras vs reflexivas vs hipotéticas/circulares	Exploradoras: ¿Cómo? ¿Qué? Para obtener información mínima sobre la idea de cada parte sobre el conflicto. Ej. ¿Qué es lo que esperas al acudir aquí? Reflexivas: para moverles de su posición como adversarios. Piden una aclaración sobre algo que nos han dicho. Ej. ¿Puedes decir que es para ti ser un buen padre? Circulares/hipotéticas: permiten reflexionar y pensar en soluciones de forma creativa. Ej. ¿Qué necesitarías para...?

EMPOWERMENT

- Que las partes tomen conciencia de lo que son capaces de hacer y son capaces de desarrollar
- Es esencial en un proceso de mediación sobre todo cuando hay que equilibrar el poder entre las partes

LA LEGITIMACIÓN

- Técnica fundamental en una mediación.
- Forma parte de muchas otras técnicas.
- Necesario que sepamos reconocer nuestros prejuicios, ideas y estereotipos para saber manejarlos a fin de que no afecten a nuestra imparcialidad.
- ¿Cómo se legitima? Reformulando aquello que nos han transmitido.

TIPOS DE LEGITIMACIÓN

- Genérica:
- Específica

Del mediador a las partes



De las partes entre si



REENCUADRE

- Se trata de devolverles su mapa de la realidad a fin de que se den cuenta de sus circunstancias y puedan decidir que quieren hacer con él.

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO Porque el mapa en la representación que cada uno hace del mundo. No de la realidad misma

- No se trata de modificar sus circunstancias ni sus conductas.

LOS SEMÁFOROS

- Señales que nos envían los mediadores y que hacen incoherente su relato. **Ejs.**
- Negaciones (No, ningún, nada)
- Generalizaciones (Todo, eternamente, siempre)
- Negaciones-generalizaciones (Nunca, jamás, nadie)
- Omisiones de personajes (Se, hay qué)
- Las ambigüedades (Algo, poco, mucho...)
- Preguntar para qué en vez de por qué
- Usar mejor el singular que el plural
- No dejar que usen sustantivizaciones, nominalizaciones o cosificaciones.
- Usan el presente con significado de eternidad
- Uso del ser y estar para modificar calificaciones personales.

EL EMBUDO



Fragmentar
Desempantanar
Desbloquear
Ampliar el enfoque

Protagonismo de las partes

Que ha ocurrido?

Conversación de sentimientos

ABRIR Y CERRAR TEMAS

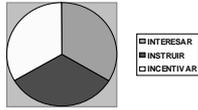
- Recoger lo que nos han transmitido, desmenuzarlo y entresacar lo importante.
- Resumirlo
- Reformularlo

LOS RESÚMENES

- Es diferente de la reformulación.
- Siempre solicitar confirmación de nuestro resumen para ver si es correcto o se nos ha escapado algo.
- Fundamentales al inicio y fin de las sesiones.

USO DEL ROTAFOLIO

- Herramienta necesaria en un proceso de mediación.



Objetivos que persigue lo que escribimos



USO DE LOS FORMULARIOS

- Usados sobre todo en tema patrimonial y económico.
- Hacen que se den cuenta de la realidad vivida y de la que vivirán en el futuro.
- Son tediosos y aburridos, pero importantes.

USO DEL HUMOR

- Sirve para relajar el ambiente y la tensión emocional.
- Se usará si nos sentimos cómodos con él.



PONER LÍMITES

- La cualidad reservada al mediador es mantener el control del proceso y poner límites para que todos estén situados en un mismo plano y pueda establecerse la comunicación

LA CO-MEDIACIÓN

- Enriquecedora, pero complicada.
- Ideal que en mediaciones con parejas sea un hombre y una mujer



CAUCUS

- Entrevistas individuales con cada una de las partes.
- Evitar establecer alianzas en las mismas. Recordarles que todo lo que se cuente en la entrevista se comentará en la mediación

DISPOSICIÓN DEL ESPACIO FÍSICO

Atención en:

- - Colores usados en nuestra sala.
- - Disposición de las sillas de los mediados y mediadores y del rotafolios.
- - Que tengan al alcance aquello que puedan necesitar.
- - Iluminación
- - Ventilación
- - Reloj
- - Etc...

RESPONSABILIZAR A LAS PARTES

- Siendo una de las características fundamentales de la mediación que las partes asuman su conflicto, es necesario que se responsabilicen de lo que dicen, hacen, sienten y piensan, y que lo asuman.
- No dejar que carguen en el otro o en el mediador la responsabilidad de las decisiones.

USO DEL SILENCIO

- NO ES POSIBLE NO COMUNICAR
- En la interacción toda conducta es mensaje: pues no existe "no conducta"

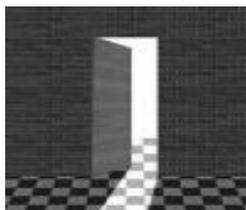
EQUILIBRAR EL PODER

- Permite dedicar más tiempo a una parte que a otra a fin de que se equilibren los poderes entre ellos.



LA ESPADA Y LA PUERTA

- No dejar a las personas entre la espada y la pared, facilitarles una salida elegante.



LLUVIA DE IDEAS

Reglas para el uso de esta técnica:

- • Enfatizar la cantidad y no la calidad de las ideas.
- • Evitar críticas, evaluaciones o juzgamientos de las ideas presentadas.
- • Presentar las ideas que surgen en la mente, sin elaboraciones o censuras.
- • Estimular todas las ideas, por muy "malas" que ellas puedan parecer.
- • "Utilizar" las ideas de otros, creando a partir de ellas.

Definición, que desde un criterio realista podemos dar de la Mediación Familiar:

- ***“ Procedimiento imperfecto, que emplea una persona imperfecta, para ayudar a dos personas imperfectas a concluir un acuerdo imperfecto en un mundo imperfecto”***

▪ (Lenard Marlow. Práctica en busca de una teoría)