

MODELOS DE MEDIACIÓN

TRADICIONAL LINEAL

TRANSFORMATIVO

CIRCULAR NARRATIVO

**tres líneas de pensamiento
con distintas epistemologías**

Estos 3 modelos significan considerar

Que el acto de la mediación es

un acto comunicacional, conversacional.

Por lo tanto la forma de conceptuar la comunicación (contenido - relación) va a ser uno de los elementos fundamentales para estructurar un modelo de mediación.

Otro elemento lo constituye:

la importancia atribuida al acuerdo.

Así en estos 3 modelos encontramos

Diferencias fundamentales que se refieren
Precisamente, **al sentido que el dialogo** tiene
para sus integrantes.

El enfoque tradicional lineal de Harvard presenta
características muy diferentes a los otros 2 modelos

¿ QUÉ ES EL MODELO LINEAL? (HARVARD)

Consiste en que las partes tratan de obtener satisfacción por medio de la resolución de conflictos.

Es decir:

“Algo **provoca** conflicto”,
(una sola causa que es motivo de desacuerdo)

Concurren a la mediación para:

Lograr acuerdo entre ellos.
(Satisfacer las necesidades y reducir diferencias).

¿ Para el MODELO LINEAL este algo que provoca el conflicto significa considerar:

Los intereses subyacentes , que dan origen a los conflictos.(datos internos como ser los motivos, carencias y deseos)

Supuesto:

Las personas en general no hablan entre sí de sus intereses, por el contrario los ocultan o declaran posiciones rígidas, por cuan habitualmente no confían en el otro, temiendo al manifestarlos, que se utilicen en su contra.

Por lo tanto

La Mediación dará la posibilidad de que las partes discutan estos intereses con un tercero.

EL MEDIADOR = en él confían

Entonces se puede facilitar un proceso de comunicación acerca de los intereses y las opciones que las partes no pudieron lograr hasta ese momento. (restablecer un orden)

Ejemplo de intereses frecuentes

Este orden a menudo es alterado por determinados intereses

- Que se indemnice por un daño sufrido.
- Terminar con el problema
- Evitar gastos de tiempo y dinero.
- Evitar tensiones y proteger la salud
- Proteger y preservar la reputación
- Sentar un precedente.
- Castigar
- Reivindicarse
- Salvar las apariencias
- Que se reconozca que el otro ha causado un perjuicio
- Defender valores
- Procurar satisfacer necesidades básicas

Es necesario considerar el MAAN

¿ Por lo tanto el acuerdo significa tratar de llegar a una alternativa concreta

La persona se sitúa desde la creencia que tiene siempre una mejor alternativa DE acuerdo negociado (MAAN)

El MAAN es aquello que la persona hará si no llega a acuerdo con la otra parte.

Esto significa que está presente en la persona:

Un posible hacer si no llega a acuerdo, y ello puede, entre otras cosas, significar promover un juicio

La importancia de conocer el **MAAN** para el mediador

Le ofrece al mediador una pauta para medir cualquier solución que se proponga
(Ninguna parte hará un trato que no sea mejor que su **MAAN**)

Pero muchas veces las partes ignoran su **MAAN** o tienen una visión irreal de éste (subestimada o sobreestimada)

¿CÓMO ES LA MEDIACIÓN QUE SE PRODUCE?:

Entendida en **sentido lineal**, donde 2 individuos se comunican, expresando cada uno su contenido y el otro escucha el contenido o bien no lo hace.

Donde la **función del mediador** será la de facilitar esta comunicación para poder lograr un diálogo que resulte efectivo:

Dialogo: una comunicación bilateral

Es una mediación centrada en lo verbal

Existe una causalidad unica que origina un desacuerdo

¿ Qué es un sentido lineal? ¿Causalidad lineal?

- **A-CONTEXTUAL**: no tienen en cuenta como factor determinante de los conflictos el contexto en el cual **se producen**.
- **A-HISTÓRICO**: Se trata de eliminar las percepciones de errores del pasado que impiden **la comprensión** del presente y un acuerdo sobre el futuro.
- **INTRAPSÍQUICO**: Se toman en cuenta a las personas como un todo y se realizan clasificaciones de los tipos de interés, necesidades y otros **sin tener en cuenta** el factor relacional.

ABOGADO DEL DIABLO

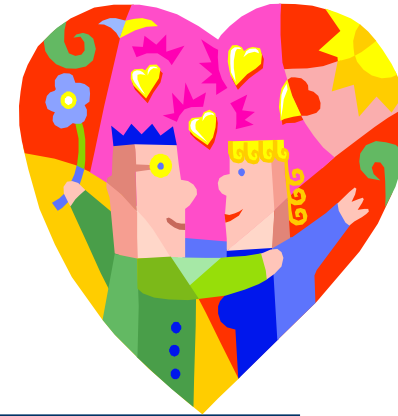
¿Cuál es el rol de la mediación?

Actuar como agente de la realidad:

- cuestionando puntos débiles,
- analizando los riesgos
- revisando el MAAN (mejor alternativa al acuerdo negociado)

Por lo tanto, será necesario que **previamente** se avise a las partes que se asumirá este rol, para que no se sientan atacados.

SU MÉTODO



- **AIREACIÓN DE CONFLICTOS POR LAS PARTES:**

- EMOCIONES
- CATARSIS
- EVITEN ENTORPECER EL PROCESO

- **NEUTRALIDAD DEL MEDIADOR:**

- IMPARCIALIDAD (AUSENCIA DE PREJUICIÓS , VALORACIONES, CREENCIAS Y OTROS)
- EQUIDISTANCIA (NO REALIZAR ALIANZAS CON NINGUNA DE LAS PARTES)

- **IR DEL CAOS AL ORDEN:**

- LA FUNCIÓN DEL MEDIADOR EL ESTABLECER EL ORDEN

EL MODELO LINEAL:

Objetivos de este modelo son:

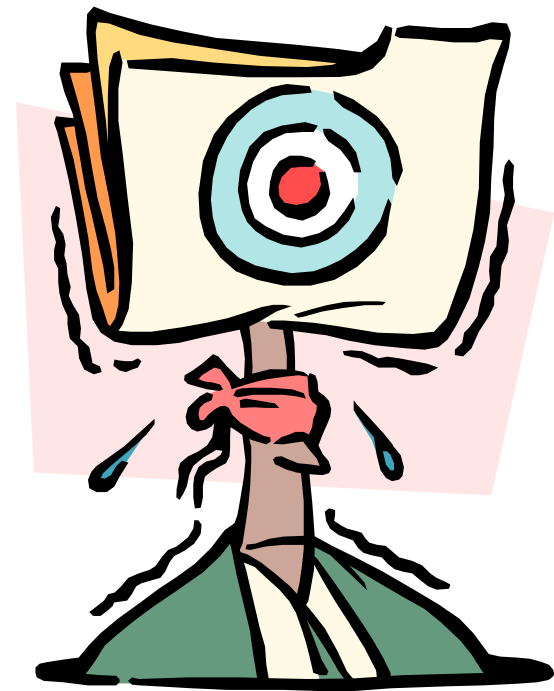
- 1. Lograr el acuerdo**
- 2. Disminuir la diferencia entre las partes**
- 3. Aumentar las semejanzas, los valores, los intereses.**
- 4. De producirse los dos punto anteriores, el conflicto desaparece.**

Taller sobre el modelo lineal

**Mediante un ejercicio de roll playing,
vivenciar los pasos presentes
para alcanzar los objetivos que
pretende este modelo líneal:**

CRÍTICA

- Los acuerdos logrados por este modelo serían un “**no acuerdo**” ya que las partes se comprometen a dejar de hacer algo, pero no se produce cambio en la relación.
- Al no modificarse la pauta interaccional, **no se puede saber** hasta cuando se mantendrá esta situación, o cuando



SÍNTESIS

- **El modelo tradicional, se centra en el acuerdo.**
- **No toma en consideración las relaciones entre las partes**
- **Se centra en los contenidos de la comunicación**
- **No modifica relaciones**

