

ÍNDICE

TEMA 1 CONTEXTUALIZACIÓN DE LA SITUACIÓN DE LOS MASC Y LA MEDIACIÓN

- 1.1. Consideraciones generales sobre los medios adecuados de solución de controversias y las competencias de los profesionales que los utilizan
- 1.2. Fundamentos de los MASC
- 1.3. MASC y mediación
- 1.4. Fórmulas de heterocomposición y autocomposición en los MASC
 - 1.4.1. Heterocomposición
 - 1.4.2. Autocomposición
- 1.5. Delimitación conceptual de las figuras de los MASC

TEMA 2 RECURSOS Y HERRAMIENTAS DE LA MEDIACIÓN

- 2.1. El análisis del conflicto. Nuevas propuestas
 - 2.1.1. El conflicto: aproximación a su concepto
 - 2.1.2. Consideraciones psicológicas de las personas en conflicto
 - 2.1.2.1. Las pautas del pensamiento en los conflictos
 - 2.1.2.2. Los ciclos del conflicto y las transiciones personales conflictuales
 - 2.1.3. Las tipologías de los conflictos
 - 2.1.3.1. Basada las causas de los conflictos
 - 2.1.3.2. Basada en el binomio de incompatibilidad, objetiva y percibida
 - 2.1.3.3. Basada en la configuración relacional con el conflicto
 - 2.1.3.4. Basada en el aglutinado de los participantes en los conflictos
 - 2.1.4. Los estilos de gestión de conflictos
 - 2.1.4.1. Modelos tradicionales de los estilos de gestión de conflictos
 - 2.1.4.2. Una propuesta para un cambio de enfoque. Los estilos conflictuales
 - 2.1.5. Objeto, modelos y elementos para el análisis del conflicto
 - 2.1.5.1. Objeto del análisis del conflicto
 - 2.1.5.2. Los Modelos del análisis del conflicto
 - 2.1.5.3. El Modelo Inter-pentagonal (IN-PEN) de análisis del conflicto
- 2.2. Los procedimientos de la mediación
 - 2.2.1. El rol y las funciones de la persona mediadora
 - 2.2.2. Las metodologías de la mediación
 - 2.2.2.1. Modelos de negociación. La mediación lineal (Escuela de Harvard)
 - 2.2.2.2. Modelos de crecimiento personal de la mediación

- 2.2.2.3. Modelos sistémicos de la mediación
- 2.2.3. Técnicas y estrategias de la mediación
 - 2.2.3.1. Técnicas de la mediación
 - 2.2.3.2. Estrategias de la mediación
- 2.3. Apéndice: protocolo y registro para el análisis del conflicto
- 2.4. Bibliografía

TEMA 3 LA MEDIACIÓN Y OTROS MASC

- 3.1. Los medios adecuados de solución de controversias (MASC)
 - 3.1.1. Un acercamiento a la vía intrajudicial y extrajudicial
 - 3.1.2. El acceso a la mediación y a otros MASC. Presupuesto de procedibilidad y derivación judicial
 - 3.1.2.1. El acceso y desarrollo de la mediación por voluntad de las partes manifestada antes y tras el inicio del proceso judicial
 - 3.1.2.2. La voluntad del legislador. El acceso a mediación como requisito de procedibilidad
 - 3.1.2.3. La voluntad del juzgador. La derivación judicial a mediación
- 3.2. Concepto y clasificación de los MASCS. Tipología
 - 3.2.1. Sobre el concepto y la denominación, o a la inversa
 - 3.2.2. Clasificación de los MASC y breve análisis de los más significativos
 - 3.2.2.1. El arbitraje
 - 3.2.2.2. La negociación
 - 3.2.2.3. La conciliación
 - 3.2.2.4. La mediación
 - 3.2.2.5. Otros MASC
- 3.3. Fortalezas y debilidades de la mediación y otros MASCS y su impacto en la resolución de conflictos
 - 3.3.1. Ventajas e inconvenientes, comunes a los distintos MASC
 - 3.3.2. Ventajas e inconvenientes apreciables en la articulación de diferentes MASC
- 3.4. Casos y supuestos prácticos
- 3.5. Anexo de documentos
- 3.6. Bibliografía

TEMA 4 LA NEGOCIACIÓN

- 4.1. Concepto. Interdependencia y estrategia
- 4.2. Modelos de negociación estratégica: integrativo y distributivo. La escuela de Harvard y la solución de problemas
- 4.3. Planificación y etapas: de la primera oferta a los acuerdos
- 4.4. Estrategias y tácticas de la negociación distributiva
- 4.5. Obstáculos que impiden una buena negociación: sesgos y heurísticos. Personalidades difíciles
- 4.6. Caja de herramientas del negociador
 - 4.6.1. Reducción de la tensión
 - 4.6.2. Escucha activa
 - 4.6.3. Parafraseo
 - 4.6.4. El resumen
 - 4.6.5. Las preguntas
 - 4.6.6. El método GRIT
 - 4.6.7. Estrategias de influencia (Cialdini, 2017)
 - 4.6.8. Puntos ciegos
 - 4.6.9. Mentiras y engaños
 - 4.6.10. Posición de debilidad
 - 4.6.11. Cuándo debemos no negociar
- 4.7. Problemas éticos
- 4.8. Glosario
- 4.9. Bibliografía

TEMA 5 CONSIDERACIONES FUNDAMENTALES DE LA MEDIACIÓN

- 5.1. Concepto. La mediación como método de MASC en desarrollo y expansión
- 5.2. El proceso de mediación y sus principios como base
 - 5.2.1. Voluntariedad
 - 5.2.2. Imparcialidad
 - 5.2.3. Neutralidad
 - 5.2.4. Confidencialidad
 - 5.2.5. Flexibilidad
 - 5.2.6. Otros principios
- 5.3. La mediación desarrollada por medios electrónicos

5.3.1. Tecnología, resolución de disputas en línea y mediación desarrollada por medios electrónicos

5.3.2. Diferencias entre la resolución de disputas presencial y en línea

5.3.3. La experiencia de la resolución de disputas en línea y la mediación electrónica

5.3.3.1. La interacción asíncrona

5.3.3.2. Reformulación y comunicación entre las partes administrada por el mediador

5.3.3.3. Caucus concurrentes o simultáneos

5.3.3.4. La comunicación basada en texto

5.3.3.5. Historial de comunicaciones al servicio de los anclajes en mediación

5.3.3.6. Recursos documentales, formularios y parafraseo

5.3.3.7. La posibilidad de tutoría invisible, sombra y co-mediación

5.3.3.8. Evaluación de consenso en curso y mediaciones electrónicas multi-parte

5.3.3.9. Los procesos de negociación asistida o automatizada, la puja ciega y la mediación simplificada

5.3.4. Consideraciones finales sobre la mediación electrónica

5.4. Bibliografía

TEMA 6 CONSIDERACIONES Y ORGANIZACIÓN PARA UN PLAN DE MEDIACIÓN

6.1. La mediación moderna: concepto y racionalización del conflicto

6.2. La mediación en la práctica: diversas cuestiones a tener en cuenta

6.2.1. La solicitud de mediación

6.2.2. La estrategia de intervención desde la fase previa. Gestión de la sesión informativa y la sesión inicial

6.2.3. Tipos de conflictos, ámbitos de la mediación y límites

6.2.4. Estrategia de intervención desde la fase previa. Los pasos previos a la mediación. La desescalada del conflicto

6.2.5. Derivadas del análisis y diagnóstico del conflicto

6.2.6. Consideraciones sobre la co-mediación y los equipos de mediación

6.2.7. Sesión inicial y planificación: preparación de la agenda, cálculo de tiempo y costes de la gestión del conflicto

6.3. Consideraciones sobre el análisis de los intereses y necesidades como propósito de la mediación en cualquier ámbito del conflicto

6.3.1. Intereses y necesidades de las partes en el ámbito laboral

6.3.2. Intereses y necesidades de las partes en el ámbito organizacional

6.3.3. Intereses y necesidades de las partes en el ámbito penal

- 6.3.4. Intereses y necesidades de las partes en el ámbito administrativo
- 6.3.5. Intereses y necesidades de las partes en la mediación familiar
- 6.3.6. Intereses y necesidades de las partes en la mediación familiar con menores
- 6.4. Sesiones conjuntas de mediación con las partes mediadas
- 6.5. Sesiones individuales o “caucus”
- 6.6. Casos y supuestos
 - 6.6.1. Consideraciones generales
 - 6.6.2. La tónica en la mediación a través de casos y supuestos
- 6.7. Formularios y materiales
- 6.8. Bibliografía

TEMA 7 JUSTICIA TERAPÉUTICA: HUMANIZANDO LA JUSTICIA, DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA

- 7.1. El origen de la justicia terapéutica
- 7.2. Concepto y características de la justicia terapéutica
- 7.3. La justicia terapéutica y el rol de los profesionales
 - 7.3.1. Jueces y magistrados
 - 7.3.2. Los profesionales de la abogacía
- 7.4. Justicia terapéutica y mediación
- 7.5. Análisis de un caso
 - 7.5.1. Reflexiones sobre el caso
- 7.6. Bibliografía

TEMA 8 EL CONSENSO EN GRANDES GRUPOS: INTERVENCIONES PARTICIPATIVAS EN CONTEXTOS MULTIPARTES

- 8.1. Intervenciones colaborativas con grupos: claves para construir diálogos y consensos
- 8.2. Metodologías innovadoras de intervención con grandes grupos: de la teoría a la práctica
 - 8.2.1. World café: la metodología del café del mundo
 - 8.2.2. Open space technology: la técnica del espacio abierto
 - 8.2.3. La facilitación dinámica
- 8.3. Bibliografía