

Programa

La mediación en conflictos patrimoniales se aplica al contexto de conflictos relacionados con negocios, contratos comerciales o civiles, vínculos comerciales en el campo de la industria o el comercio, conflictos éticos en colegios profesionales de derecho, ciencias económicas, arquitectos, ingenieros, etc

La mediación con contenido patrimonial, tanto la comúnmente denominada comercial como aquella con efectos patrimoniales, es un proceso voluntario, flexible, confidencial, informal y no vinculante, mediante el cual un tercero experto e imparcial, asiste a las partes facilitando las negociaciones relativas a su disputa, a fin de intentar la co- construcción de una solución de mutua satisfacción

Por ejemplo – entre otros abordajes – podemos mencionar su aplicación en :

- Procesos universales (concursos, quiebras, a.p.e)
- Transacciones comerciales, financieras e inmobiliarias
- Temas vinculados con la construcción
- Franquicias, marcas y patentes
- Coberturas de seguros
- Conflictos entre empresas y sus clientes o proveedores
- Resolver y prevenir conflictos entre empresas con intereses y fines comunes;
- Conflictos que se suscitan entre o con trabajadores de la misma empresa, donde está en juego la productividad y estabilidad de la empresa;
- Conflictos entre empresas pertenecientes al mismo grupo (holding).
- Daños y perjuicios por responsabilidad contractual y extracontractual
- Responsabilidad por daño ambiental;
- Prácticas restrictivas de la competencia;
- Responsabilidad del fabricante de productos defectuosos
- etc.

La versión de ésta formación se orienta a la práctica sistémica de la mediación en este campo desde la epistemología constructivista. En tal sentido los marcos teóricos del abordaje sistémico y la comunicación circular serán basales en la capacitación

OBJETIVOS GENERALES:

- a. Que los participantes logren entender al proceso de mediación patrimonial desde una dinámica sistémica

ca y a las herramientas como los instrumentos que permiten generar esa dinámica.

- b. Que los alumnos internalicen que el rol del mediador patrimonial responde a una delegación del poder de las partes, para dirigir el proceso, y sus acciones tienden a girar con las partes, desde los contextos de relaciones y contenidos típicos del ámbito de los conflictos patrimoniales

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- a. Generar un pensamiento sistémico para la práctica de la mediación patrimonial
- b. Entender a la comunicación como la energía del sistema
- c. Incorporar al rol del mediador como el de un sujeto que interactúa con las partes construyendo con ellas un espacio diferente de tratamiento del conflicto. Un espacio diferente que provoca diferencias
- d. Trascender a la epistemología del pensamiento científico y confiar en que cada sujeto posee una epistemología propia que lo constituye y le da protagonismo en el campo de la mediación
- e. Considerar a la dirección del proceso como un servicio delegado para ayudar a las partes en conflicto, desprovisto del saber profesional como guía o consejo
- f. Utilizar una caja de herramientas conociendo el marco teórico en donde se construyó cada una de ellas y la pertinencia de su uso

DURACIÓN: 20 horas

DOCENTE: D. Antonio Tula

METODOLOGÍA: Las clases se desarrollarán articulando teoría y técnica, en una modalidad de aula taller, que requerirá de los alumnos una activa participación en las actividades que se propongan.

La metodología pedagógica incluirá la presentación de conceptos, con apoyo visual de guías sinópticas, (método expositivo) y la realización de mini-talleres, durante los cuales se utilizarán ejercicios grupales vivenciales y de simulación (juego de roles), observación guiada con protocolo y análisis de videos, como dispositivo para el desarrollo de técnicas y herramientas, (método participativo y tutorial).

Tales recursos pedagógicos se desarrollarán isomórficamente con las características propias del objeto a conocer, es decir, basándose en la escucha activa, la empatía y el respeto e inclusión de diferentes miradas.

PONENTE: D. Antonio Tula

Abogado. Egresados del Harvard Negotiation Project (Universidad de Harvard 1995) ; Diplomado en Gerenciamiento Estratégico (TEC Monterrey México 2000). Magister en Teoría y Abordajes Sistémicos—(Universidad del Aconcagua -Mendoza -Argentina 2011) Maestrando en la "Maestría de Mediación Europea y Latinoamericana" en situación de tesis (IUKV Suiza 2013/2014) "Consultor en Mediación Penal (Universidad Autónoma de Quito. Ecuador, Octubre del 2008.)

Entrenado Intensivamente por Sara Cobb y Carlos Sluzki, docentes de la Universidad de Santa Bárbara (Buenos Aires 1997, 2002, 2012, 2014).;por Douglas Stone, docente de la Universidad de Harvard (2001). por Joseph Folger (Argentina 2012) ; Por Roger Fisher, Bruce Patton, Danny Ertel y Howard Raiffa (Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard -1995); Aldo Morrone (Buenos Aires 2006); por William Ury (Buenos Aires 2001 y 2005) Gianfranco Cecchin. Peggy Penn y Tom Andersen de la Escuela Sistemica Americana (Buenos Aires 2001), etc

Mediador y Profesor de Métodos de Resolución Alternativa de Conflicto en: Universidad de Buenos Aires (Facultades de Derecho, Filosofía y Ciencias Sociales (1997 – 2000). Universidad Abierta Interamericana – Facultades de Derecho y Filosofía (1997 -2000). Escuela de Mediación del Ministerio de Justicia de la Nación – (1999).Universidad del Aconcagua -Mendoza -Argentina (2000 -2007).Universidad Autónoma de Barcelona, España (1999).Universidad Autónoma de Ecuador (2010) Universidad Antonio Nariño de Colombia (2015) Universidad Lumen Gentium de Colombia (2012/2013), Universidad Aconcagua de Chile (Director de Maestría de Mediación Familiar 2009/2010) Director del Departamento de Resolución de Conflicto de la Facultad de Psicología de la Universidad del Aconcagua (2003 a la fecha),etc

Docente de grado (2001 a la fecha) en la siguientes asignaturas: "Mediación ", "Mediación Familiar" y "Mediación Comunitaria" en la Carrera de Infancia Adolescencia y Familia " (UDA). De "Comunicación", "Mediación" y "Negociación en situaciones de crisis con tema de rehenes" en la Carrera de Seguridad Ciudadana (UDA).

Principales clientes: Corte Suprema de la Provincia de San Luis (Argentina) Fiscalía General de La Rioja (Argentina) Federación Profesionales Universitarios de Tucumán (Argentina) Colegio de Arquitectos de Mendoza (Argentina) Ministerio de Justicia de Mendoza (Argentina)); Colegio de Abogados de San Juan (Argentina) , Centro Judicial de Mediación de la Pcia de Rio Negro (Argentina), etc

MÓDULO 1. ASPECTOS GENERALES:

La Mediación Patrimonial I: Definición – La Mediación I como una Negociación Facilitada - Rol del Mediador Patrimonial - Estilos y Métodos - Técnicas y Estrategias.

MÓDULO 2. ROL DEL ABOGADO:

El Rol del Abogado Patrocinante en la Mediación Comercial: Análisis Objetivo del Riesgo del Pleito. Asesoramiento al Cliente sobre la Metodología de Mediación. La Selección del Mediador. Participación del Mediador en la Planificación del Proceso. Protección de la Confidencialidad. Preparación para la Mediación.

MÓDULO 3. CONCEPCIÓN SISTEMICA DEL ABORDAJE AL CONFLICTO:

Las partes, sus abogados y los terceros significativos como "sistema en conflicto".

- a. Las partes y el mediador como "sistema expandido para el abordaje del conflicto".
- b. El mediador y las partes como sistemas observantes.
- c. La narrativa posicional de cada parte y la coherencia inter-narrativa.
- d. La retroalimentación generada en el proceso con el objetivo de reformular la percepción posicional del conflicto, sobre la base de los intereses
- e. Descripción del concepto de holón y sistema focal

MÓDULO 4. CONCEPCIÓN SISTEMICA DEL ROL DEL MEDIADOR:

- a. La teoría del observador y el rol del mediador.
- b. El mediador como sujeto inter-sistémico
- c. La epistemología del mediador y las partes
- d. El mediador como administrador del caos
- e. La dirección del proceso y la desestabilización narrativa
- f. La multiparcialidad

MÓDULO 5. CONCEPCIÓN SISTEMICA DEL PROCESO DE MEDIACION:

- a. El proceso como un dispositivo de meta-comunicación
- b. La primera reunión como etapa fundante del proceso. Concepto de encuadre
- c. Las audiencias como elementos sub-sistémicos del sistema mediación
- d. La comunicación como energía del sistema. Los axiomas de la comunicación humana como mapas de acción comunicacional
- e. La agenda como hoja de ruta

MÓDULO 6. CONCEPCIÓN SISTEMICA DE LAS HERRAMIENTAS:

- a. El parafraseo como producto de la escucha activa, como organizador de la empatía y vehículo de la síntesis narrativa.
- b. Las preguntas como posibilidades de reflexión circular. La pregunta de replanteo
- c. La legitimación como reconocimiento del protagonismo del otro y como aportes positivo en la relación.
- d. Las hipótesis como asunciones tentativas de intervención que limitan la tendencia al consejo y a la directividad
- e. Las metáforas y la construcción creativa de ideas
- f. El juego de roles y la magia de los escenarios metafóricos
- g. El torbellino de ideas como propuesta casual
- h. La externalización y la separación de la relación y el contenido