

# MEDIACIÓN ESCOLAR

**IES FRANCISCO DE QUEVEDO**

# ¿QUÉ ES LA MEDIACIÓN ESCOLAR?

ES UNA ESTRATEGIA DE TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS

NO ES UN JUICIO NI UN ARBITRAJE

FACILITA QUE LAS PARTES EN CONFLICTO ENCUENTREN POR SÍ MISMAS LAS SOLUCIONES MÁS SATISFACTORIAS

ES ABSOLUTAMENTE VOLUNTARIA

PUEDE SER ÚTIL PARA RECONSTRUIR RELACIONES

DEBE TENER EN CUENTA QUE "SIEMPRE QUE HA HABIDO AGRESIÓN TIENE QUE HABER REPARACIÓN"

# MEDIACIÓN

MEDIACIÓN: ES UN MEDIO ALTERNATIVO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS, EN EL CUAL UN TERCERO (O TERCEROS) NEUTRAL E IMPARCIAL, TRATA DE ACERCAR A LAS PARTES QUE TIENEN UN CONFLICTO, PARA QUE LLEGUEN A UN ACUERDO, QUE ES PRODUCTO DE SUS VOLUNTADES.

EL EQUIPO DE MEDIACIÓN ACTÚA COMO UN CATALIZADOR DEL ACUERDO, QUE RESPONDE AL TEOREMA “GANAR - GANAR” (AMBAS PARTES GANAN).

# ¿QUÉ PRETENDEMOS CON LA MEDIACIÓN?

1. PREVENIR LA VIOLENCIA ESCOLAR EN LOS CENTROS EDUCATIVOS ORIENTADA A LA RESOLUCIÓN CONSTRUCTIVA DE CONFLICTOS.
2. ENSEÑAR ESTRATEGIAS Y HABILIDADES NECESARIAS PARA DESEMPEÑAR LA FUNCIÓN DE MEDIACIÓN EN CONFLICTOS.
3. FOMENTAR UN CLIMA SOCIOAFECTIVO ENTRE LAS PERSONAS QUE PARTICIPEN EN ACTIVIDADES DE MEDIACIÓN Y DE FORMACIÓN PARA LA MISMA, DE TAL MODO QUE PUEDAN EXPERIMENTAR UNA VIVENCIA DE ENCUENTRO INTERPERSONAL.

# PAUTAS DE ACTUACIÓN DE LOS MEDIADORES

## EL EQUIPO MEDIADOR:

§ ESCUCHA ACTIVAMENTE

§ NO JUZGA

§ NO PROPONE SOLUCIONES

§ APOYA LA MEJORA DE LA RELACIÓN

§ EXPLORA LOS INTERESES Y NECESIDADES

§ ENCAUZA HACIA VISIONES Y SOLUCIONES REALISTAS

imagenes.com



# GUÍA PARA LA MEDIACIÓN

## PREMEDIACIÓN:

- o CON LAS PARTES POR SEPARADO
- o CONFIRMAR SU DISPOSICIÓN A MEDIAR

## MEDIACIÓN:

- o PRESENTACIÓN DE LOS MEDIADORES Y DE LAS REGLAS DEL JUEGO
- o CUÉNTAME
- o ACLARAR EL PROBLEMA
- o PROPONER SOLUCIONES
- o LLEGAR A UN ACUERDO
- o AGRADECER A LAS PARTES SU COLABORACIÓN

# MEDIACIÓN

TÉCNICAS DE ESCUCHA ACTIVA

§ MOSTRAR INTERÉS § CLARIFICAR

§ PARAFRASEAR / REFLEJAR

§ NO ACONSEJAR

§ RESUMIR

MENSAJES EN PRIMERA PERSONA O “MENSAJES EN YO” CONTIENEN INFORMACIÓN SOBRE:

§ QUÉ SITUACIÓN TE AFECTA

§ QUÉ SENTIMIENTO TE PRODUCE ESA SITUACIÓN

§ POR QUÉ TE AFECTA DE ESA MANERA, SI LO SABES

§ QUÉ NECESITAS

# PRESENTACIÓN DE LA MEDIACIÓN Y DE LAS REGLAS DEL JUEGO

§ PRESENTACIÓN DE LOS MEDIADORES

§ PRESENTACIÓN DE LAS PARTES EN CONFLICTO

§ EXPLICACIÓN DEL PROCESO

§ REGLAS:

- ¿ESTÁIS DE ACUERDO EN QUE HABÉIS VENIDO VOLUNTARIAMENTE?

- ¿ESTÁIS DE ACUERDO EN ESCUCHAROS MUTUAMENTE Y NO INTERRUMPIROS?

- ¿ESTÁIS DE ACUERDO EN NO INSULTAROS, NI EN UTILIZAR UN LENGUAJE OFENSIVO?

- ¿ESTÁIS DE ACUERDO EN ESFORZAROS EN RESOLVER EL PROBLEMA?

- LAS NOTAS QUE TOMEMOS SE VAN A DESTRUIR ¿ESTÁIS DE ACUERDO?

- VAIS A DISPONER DE ESPACIOS DE TIEMPO IGUALES PARA EXPONER VUESTROS PUNTOS DE

VISTA ¿LO FIJAMOS EN...?



# PROCESO DE MEDIACIÓN

## ACLARAR EL PROBLEMA

- § CONSEGUIR UNA VERSIÓN CONSENSUADA DEL CONFLICTO
- § CONCRETAR LOS PUNTOS QUE PUEDEN HACER AVANZAR HACIA UN ENTENDIMIENTO O ACUERDO
- § ENCAMINAR EL DIÁLOGO PARA PONER DE MANIFIESTO LOS INTERESES SUBYACENTES A LAS POSICIONES
- § EXPLORAR LAS NECESIDADES OCULTAS TRAS LAS POSICIONES Y DIRIGIR EL DIÁLOGO EN TÉRMINOS DE ESAS NECESIDADES

## PROPONER SOLUCIONES

- § FACILITAR LA ESPONTANEIDAD Y CREATIVIDAD EN LA BÚSQUEDA DE SOLUCIONES (LLUVIA DE IDEAS)
- § EXPLORAR LO QUE CADA PARTE ESTÁ DISPUESTA A HACER Y LE PIDE A LA OTRA
- § PEDIRLES QUE VALOREN CADA UNA DE LAS POSIBLES SOLUCIONES
- § SOLICITAR SU CONFORMIDAD O DISCONFORMIDAD CON LAS DISTINTAS PROPUESTAS

## CARACTERÍSTICAS QUE DEBEN CUMPLIR LOS ACUERDOS:

§ EQUILIBRADO

§ REALISTA

§ ESPECÍFICO Y CONCRETO

§ CLARO Y SIMPLE

§ ACEPTABLE POR LAS PARTES

§ EVALUABLE

§ QUE MANTENGA EXPECTATIVAS DE MEJORAR LA RELACIÓN

# ALGUNAS ACTUACIONES DESTACADAS DEL EQUIPO DE MEDIACIÓN

1. INSTAN A LAS PARTES A EXPRESARSE MEDIANTE MENSAJES EN PRIMERA PERSONA
2. RECUERDAN QUE EL PROBLEMA "LO TIENE QUE EXPLICAR UNA PARTE A LA OTRA"
3. PIDEN RESPETO MUTUO
4. ANIMAN A LAS PARTES A EXPRESAR SENTIMIENTOS
5. RECONDUCCEN EL DIÁLOGO
6. RESUMEN Y PONEN DE MANIFIESTO EL PROBLEMA PRINCIPAL
7. NO OFRECEN SOLUCIONES, ANIMAN A LAS PARTES A PROPONERLAS
8. RESUMEN LOS ACUERDOS Y LES INVITAN A CONCRETAR
9. PROPONEN REVISAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS ACUERDOS Y MARCAN TIEMPOS





**M**ediar  
**E**s  
**D**ebatir  
**i**mparcialmente  
**A**chordos  
**G**onciliadores  
**i**ncentivando  
**O**bjetivas  
**N**egociaciones