

María Belén Redondo



## CÓMO APLICAR TÉCNICAS DE COACHING Y PNL A LA MEDIACIÓN PREJUDICIAL

*-La escucha activa*

*-La negociación y el paradigma "Sí-Sí"*

*-El coaching como el paradigma  
de las oportunidades*

*-PNL: el cambio de observador y la calibración*

CORTE SUPREMA BIBLIOTECA	
SIG. TOPOGRAFICA J6285	INVENTARIO 154449

*dirección: María Belén Redondo*  
*facere facilius iuris 14*



*Dirección General: Luis Maesano*  
*Dirección jurídica: Marina C. Zuvillía*  
*Dirección Facere Facilius Iuris: María Belén Redondo*  
*Dirección Mediación: Virginia Dagotto*  
*Secretaría General: Luisina Rosso*



## ÍNDICE GENERAL

ANTECEDENTES DE LA AUTORA .....	9
PALABRAS PRELIMINARES .....	13
<b>Capítulo I</b>	
<b>LA NEGOCIACIÓN Y LA MEDIACIÓN .....</b>	<b>17</b>
1. El conflicto y el derecho .....	17
2. Los modelos de manejo de conflictos .....	19
3. El modelo de Harvard de resolución de conflictos .....	21
4. La negociación y el paradigma No-no .....	23
5. La mediación .....	26
6. Pautas a seguir en la mediación .....	29
<b>Capítulo II</b>	
<b>COACHING APLICADO A LA MEDIACIÓN .....</b>	<b>33</b>
1. Introducción .....	33
2. El coaching y la mediación .....	33
3. Los componentes del Coaching .....	35
4. Fases del proceso de Coaching .....	39
5. Responsabilidad del mediador .....	40
6. El mediador modelo .....	41
7. La técnica Smart .....	42
8. Las competencias del coach mediador.....	43
9. La escucha activa .....	45
10. Guía para el mediador de preguntas poderosas .....	47
11. Los tipos de escucha .....	50
12. Pedidos, ofertas y promesas.....	52
13. Claves para pedir .....	53
14. Análisis Transaccional (AT) .....	54

**Capítulo III**

<b>PNL APLICADO A LA MEDIACIÓN .....</b>	<b>57</b>
1. Introducción al PNL.....	57
2. PNL y la mediación .....	58
3. Premisas aplicables a la mediación .....	61
4. Modalidades del sistema representacional.....	65
5. Reencuadre de las limitaciones en oportunidades .....	68
 <b>PALABRAS FINALES .....</b>	 <b>73</b>
 <b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	 <b>75</b>