

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
Capítulo I	
LA NEGOCIACIÓN Y LA MEDIACIÓN	17
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
Capítulo II	
COACHING APLICADO A LA MEDIACIÓN	33
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

PNL APLICADO A LA MEDIACIÓN	57
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
 PALABRAS FINALES	 73
 BIBLIOGRAFÍA	 75