Técnicas de mediación para la obtención de intereses y la generación de opciones.

12 de Marzo de 16:00 a 20:00

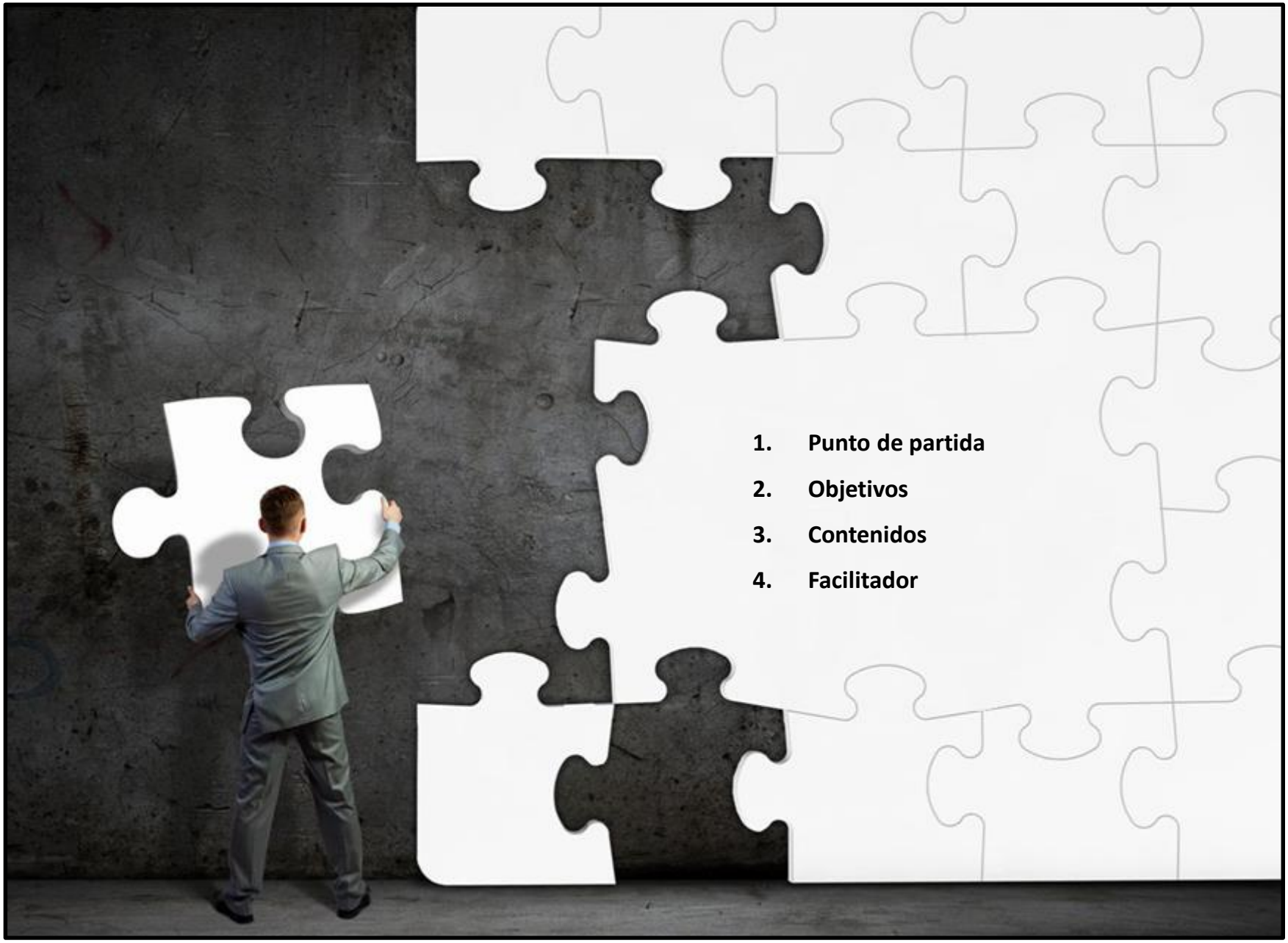
En las dependencias del mediaICAM, C/ Serrano, nº11

ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE MADRID

HABITUS INCORPORATED

mediaICAM
CENTRO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

ÍNDICE DE CONTENIDOS



1. Punto de partida
2. Objetivos
3. Contenidos
4. Facilitador

SITUACIÓN Y OPORTUNIDADES

Durante una mediación mucha veces nos encontramos con situaciones en las que es difícil cambiar el tono de la conversación casi siempre centrado en posiciones, juicios de valor, culpabilidad y certeza en una única perspectiva.

Y aún cuando lo conseguimos en ocasiones nos encontramos con la incertidumbre de qué hacer con la información que ha aflorado, de cómo crear valor a través de la generación de opciones sin intervenir ni ser directivos.

¿Cómo puedo obtener los intereses de una parte muy posicional?

¿Cómo crear un espacio en el que las partes puedan plantear diferentes opciones?

¿Cómo reformular de manera productiva moviendo la mediación hacia adelante?

¿Cómo puedo ayudar a las partes a generar valor?

OBJETIVOS

Para dar respuesta a estas cuestiones, Habitus plantea una sesión de tecnificación de 4 horas en la que se creará un espacio de reflexión y práctica sobre la identificación de intereses y la generación de opciones.

*"Potenciar la **efectividad** de los mediadores **en un proceso de mediación,** dotándoles de una guía útil que les permita llegar a los intereses de las partes y generar un espacio donde las partes puedan presentar opciones que aumenten el valor disponible en la negociación.*

¿Cómo?

- ✓ *Mostrando los modelos teóricos del modelo Harvard*
- ✓ *Entrenando micro habilidades en rol-plays*
- ✓ *Generando un espacio de intercambio de opinión y experiencias.*

4. CONTENIDO

1 INTERESES VS. POSICIONES

Identificar y poner en práctica herramientas que faciliten la reconducción de un conflicto hacia una conversación en la que se genere valor

CONTENIDOS

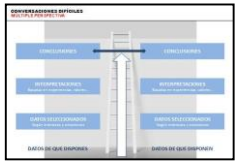
REENCUADRE DE RELACIÓN

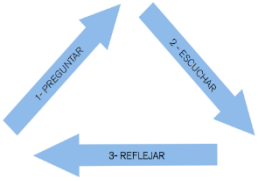
- Certeza a múltiples perspectivas
- Culpa a contribución conjunta
- Separar intención de impacto

REENCUADRE PARA LA GENERACIÓN DE VALOR

- Posiciones a intereses
- Intereses emocionales básicos

HERRAMIENTA: ESCUCHA ACTIVA Y LA REFORMULACIÓN





OUTPUT

- Proceso y herramientas para generar una conversación productiva.
- Estructurar un proceso que permita a las partes generar valor.

2 GENERACIÓN DE OPCIONES

Identificar y poner en práctica herramientas que permitan la generación y valoración de opciones

CONTENIDOS

FORMAS DE CREAR VALOR EN UNA MEDIACIÓN

- Tipos de intereses.
- Paquetes de opciones
- Acuerdos contingentes

HERRAMIENTAS PARA MOVER A LAS APRTES HACIA LA GENERACIÓN Y VALORACIÓN DE OPCIONES

- Crítica de opciones
- Reality check
- Presentación de opciones

OUTPUT

- Saber generar y estructurar un proceso de generación de opciones y de creación de valor
- Conocer las dinámicas y herramientas que permite un efectivo intercambio de ofertas.

4. FACILITADOR

Jacobo Ducay Ferré

Jacobo es Director de **Habitus Incorporated Spain**. Trabaja como consultor, mediador y facilitador internacional. Además de mediar con Habitus Jacobo forma parte de los paneles de mediación de **Mediation Works, Inc. Boston, la Fundación Notarial Signum y la Cámara de Comercio de Madrid.**

Jacobo combina su actividad profesional con la docencia. Actualmente es profesor asociado del Instituto de Competencias de la **Universidad Antonio Nebrija**, profesor invitado en el Master in International and European Business Law de la **Universidad Pontificia Comillas –ICADE**, profesor de master class en negociación **IE Law School** y Faculty del **Royal Institute for Governance and Strategic Studies** (Bután).

Antes de asumir la dirección de Habitus Spain Jacobo ejerció como abogado en **J. Almoguera y Asociados**. También como consultor en **Inclinned Communications Inc.** y para **CMI International Group, LLC.,**

Ha formado parte de los equipos docentes del executive master de mediación empresarial del **Instituto de Empresa**, del curso Negotiation in Business en **Northeastern University**, del Seminario Mediation and Conflict Management de **Harvard Law School** y del Executive Master de Insolvencia Empresarial de la **Universidad San Pablo CEU**. También ha sido Honorary Visiting Faculty en **Jindal Global Law University** (Sonipat, India).

Ha codirigido diferentes jordanas formativas entre las que destaca el *I Moot de Negociación y Mediación Civil y Mercantil*, la realizada en el **Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantil de España** sobre *"Conciliación y Registro, el Art 103 bis de la Ley Hipotecaria"* y *el "I congreso internacional sobre mediación civil y mercantil"* de la **Universidad de Alicante**. Ha recibido la Medalla al Mérito Profesional por la **Escuela Española de Mediación y Resolución de Conflictos y Diario de Mediación**.

Jacobo ostenta una Licenciatura en Derecho y una Diplomatura en Ciencias Empresariales por la **Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE**. Ha realizado un LL.M. en el **Boston College Law School**; así como los exectuvie masters de negociación y mediación del **Program On Negotiation, Harvard Law School.**