



IL MEDIATORE: FACILITATORE NELLA RISOLUZIONE DEI CONFLITTI

Nel corso sono state trattate le differenze sostanziali delle metodologie che si possono utilizzare per affrontare la gestione di un conflitto ed in particolar modo dei dettagli riguardanti la mediazione.



N° Ore di formazione: 4

Finalità del corso

Il corso presenta le diverse tipologie di metodi per la risoluzione delle controversie, dalla causa, all'arbitrato sino alla mediazione. In particolar modo viene affrontata una procedura di mediazione facilitativa delle controversie. Viene inoltre illustrata la metodologia dell'Associazione di categoria GEO-C.A.M. che, attraverso una linea guida adottata dalle sezioni GEO-C.A.M. operanti presso i Collegi Provinciali dei Geometri e Geometri Laureati, ha predisposto una modalità standardizzata per affrontare una procedura di mediazione.

Il corso fornisce ai discenti un approfondimento sulla materia, attraverso i filmati in esso contenuti che riproducono un caso reale di mediazione simulata.

Pre-requisiti

Il corso non prevede prerequisiti obbligatori e/o necessari alla sua fruizione.

Programma del corso

1) I METODI PER LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE

La sezione formativa tratta le differenze sostanziali delle metodologie che si possono utilizzare per affrontare la gestione di un conflitto. In particolar modo si cala nei particolari riguardanti la mediazione che con l'entrata in vigore del D.Lgs 28/2010 ed il D.M. 180/2010, sta prendendo sempre di più campo come metodo di risoluzione delle controversie.

2) LA MEDIAZIONE: ABILITÀ E PROCEDURA

Questa sezione affronta come si genera un conflitto e come le parti in conflitto possono affrontare il problema. Illustra la procedura in termini complessivi specificando il ruolo del mediatore nella fase preparatoria.

3) 1° PARTE DI SIMULAZIONE

Questa parte dimostra con un video la preparazione del setting (spazio di lavoro) del mediatore.

4) LA SESSIONE CONGIUNTA INIZIALE: LA PRESENTAZIONE DELLA PROCEDURA

La terza sezione spiega cosa deve dire il mediatore alle parti per presentare se stesso, l'istituto della mediazione e la procedura.

5) 2° PARTE DI SIMULAZIONE

Questa parte dimostra con un video la presentazione del mediatore (discorso iniziale).

6) LA SESSIONE CONGIUNTA INIZIALE: LE POSIZIONI

La quarta sezione affronta l'ascolto del mediatore durante le presentazioni delle posizioni delle parti (quello che dicono di volere) e la capacità del mediatore di "dare" feedback alle parti.

7) 3° PARTE DI SIMULAZIONE

Questa parte dimostra con un video l'ascolto del mediatore e le tecniche di retroazione (feedback).

8) LE SESSIONI PRIVATE: LA PRIMA SESSIONE

La quinta sezione affronta la capacità da parte del mediatore di rintracciare gli interessi (quello che le parti realmente vogliono), di scavare nella realtà vissuta per estrapolare i veri bisogni e le necessità delle parti.

9) 4° PARTE DI SIMULAZIONE

Questa parte dimostra con un video il lavoro minuzioso del mediatore che utilizza la tecnica delle domande come un chirurgo usa un bisturi.

10) LE SESSIONI PRIVATE: LA SECONDA SESSIONE

La sesta sezione affronta la capacità da parte del mediatore di far generare alternative alle parti. Se le parti non riescono nell'intento, il mediatore userà sempre la tecnica delle domande per far comprendere le diverse prospettive della questione.

11) 5° PARTE DI SIMULAZIONE

Questa parte dimostra con un video il lavoro del mediatore di far generare alternative alle parti.

12) LA SESSIONE CONGIUNTA FINALE

La settima sezione è la cartina di tornasole della procedura. Se tutto si è svolto in modo "corretto" l'accordo è alle porte. Il mediatore dovrà riformulare il conflitto in base alle alternative trovate dalle parti e procedere all'applicazione dei filtri per generare le opzioni negoziali utili alla chiusura dell'accordo.

13) 6° PARTE DI SIMULAZIONE

Questa parte dimostra con un video il lavoro che il mediatore mette in atto nell'ultima fase.

14) TEST DI VALUTAZIONE FINALE