# ANEXO IV

**DEL ACUERDO REGLAMENTARIO 1773 SERIE A DEL 07/07/2022**

**GUIA SEGUIMIENTO (referenciado en el Artículo 6 del resuelvo)**



**Guía de observación PARA SEGUIMIENTO**

1) Habilidades interpersonales: sociabilidad; empatía, escucha activa, comunicación (verbal y no verbal); sensibilidad; impacto, persuasión, trabajo en equipo-coordinación; negociación, flexibilidad, paciencia, etc…

2) Habilidades cognitivas. Análisis, pensamiento lógico, juicio (“sentido común”), capacidad de síntesis, organización y planificación, creatividad-innovación, visión (predicción, intuición).

3) Habilidades de conducción: control directivo, decisión, liderazgo, iniciativa, firmeza, energía, tenacidad, integridad (congruencia; perfil ético)

4) Aptitud y actitud Aptitud refiere al “saber hacer”, poseer los rasgos descriptos, y actitud – predisposición: refiere al “querer hacer”, aspecto más motivacional, de voluntad. Así existen sujetos “muy capaces” pero quizás no ponen tanto en juego sus destrezas, otros no tan “dotados” pero que se esfuerzan.

5) Organización Cumplimientos de Pautas Legales y Reglamentarias:

5.1. Aceptación de cargo

Redacción

Designación de audiencias (plazo, horario de audiencias no superposición, etc.), Designación de co-mediador

5.2. Audiencias propiamente dichas:

Puntualidad. Presentaciones.

5.3 Cierre del Proceso- Confección del acta

5.4. Redacción del Acuerdo:

Utiliza estructura y terminología adecuada.

6) Mediacion propiamente dicha:

6.1. Primera reunión conjunta.

6.1.2. Se genera un buen clima de recibimiento en la sala. Se presentan.

6.1.3. Llama a las personas por sus nombres o pregunta cómo quieren que no dirijamos hacia ellos.

6.1.4. No omite el discurso inicial. Consentimiento informado. Convenio de Confidencialidad.

6.1.5. Adapta el lenguaje a nivel de los mediados, sin subestimar ni exacerbar la inteligencia de los mismos. Logra empatía.

6.1.6. Propone formas de trabajo. Habla de su rol y de los honorarios en forma clara y precisa.

6.1.7. Ejerce la escucha activa. No supone ni presupone. No hace juicios de valor. Acompaña corporalmente sus relatos. No utiliza la autoreferencia. Cuando escucha posiciones, busca la coherencia en el relato, puntúa la secuencia de los acontecimientos, si el relato es caótico o simplemente complicado y actúa en consecuencia.

6.1.8. Legitimación de las partes.

6.1.9. Realiza encuadre del proceso.

6.1.10. Detecta alianzas, previene provocaciones y maneja a ese fin, el espacio adecuadamente.

6.1.11. Criterio para la utilización de las intervenciones: Pertinencia y Oportunidad.

6.1.12. El mediador es hábil para identificar formas de relacionarse entre las partes y/o con los mediadores.

6.1.13. Maneja la comunicación analógica y gestual.

6.1.14. Identifica conflicto de valores. ¿Cómo se percibe a los mediados? ¿Hablan más distendidos? ¿Permanecen rígidos o cambiaron de postura?

6.1.15 Identifica intereses (divergentes, convergentes) mediante pregunta exploratorias, los jerarquiza de acuerdo a las necesidades.

6.1.16. Alienta a las partes a utilizar sus propios recursos, ideas, y todo aquello que sirva para la resolución de un tema, sin descalificar.

6.1.17. Escucha necesidades individuales, si es necesario va a reuniones privadas.

6.1.18. Técnicas de reconocimiento que utiliza, legitimación, parafraseo, otras.

6.1.19. Es hábil para reformular el conflicto.

6.1.20. Participa del proceso involucrándose con las partes, sin perder la neutralidad.

 7. Co Mediacion:

7.1. Los mediadores se muestran afines, se comunican con facilidad antes del proceso y durante.

7.2. Hay altos niveles de comprensión entre los mediadores.

7.3. Construyen confianza, credibilidad en el proceso.

7.4. ¿Se apoyan mutuamente colaborando entre sí o compiten?

7.5. Trabajan en los diálogos alternadamente mientras el otro registra la interacción, las alianzas, etc.

7.6. ¿Trabajan juntos o colaborando cuando las emociones afloran en la mesa?

 8. Construcción del acuerdo.

8.1. Verifica que las partes comprendan los términos del acuerdo.

8.2. Verifica el tema de la voluntariedad.

8.3. Ratifica que el acuerdo es de las partes.

8.4. Verifica a través de la técnica de agente de la realidad la viabilidad de su cumplimiento.

8.5. Se asegura que las partes tienen el correspondiente asesoramiento legal, en su caso.

8.6. Los mediadores de familia conocen el derecho, o hacen las consultas pertinentes.

8.7. Los mediadores se aseguran que se incluya lo quién, qué, cómo, cuándo y dónde.

8.8. Si los redactan los abogados, antes de la firma lo leen cuidadosamente, verificando los datos. Se lo leen a las partes, clarificando si hay dudas.

8.9. Manifiesta su satisfacción por el acuerdo al que se han llegado las partes. Ratifica los compromisos asumidos y clarifica los efectos, en su caso.

8.10. ¿Cómo maneja el mediador el final del proceso? ¿Saluda a las partes, agrega alguna contribución?

 9. Elaboración de las agendas

9.1. Como se ordena, pro temas, por tareas a realizar, etc.

9.2. Ponen orden adecuadamente en las diferentes necesidades y atención de horarios de trabajo, audiencias de los abogados, etc.

9.3. Toman números de teléfono o mails para comunicarse ante cualquier eventualidad.

9.4. Son rígidos o flexibles a la hora de enviarse proyectos de acuerdo, ya sea con los mediados o los mediados entre sí.