

**Equipo de Mediación de instancia Pedagógica (E.M.i.P.)**  
**para la Prevención, Atención y Resolución**  
**de Situaciones Complejas de Conflictividad Social dentro de la Vida**  
**Escolar**

**CONTENIDOS DE LOS TALLERES DEL 18 de Junio y 7 de Julio del 2015**

**AVISOS y COMENTARIOS:**

- 1) LOS GRUPOS DE TRABAJO DEBEN ENVIAR A LA CASILLA DE CORREO ELECTRÓNICO DE AMSAFE VILLA CONSTITUCIÓN LOS TRABAJOS DEL DÍA 7 DE JULIO.
- 2) ESTÁN DISPONIBLE EN LA LIBERÍA "MAFALDA" LAS FOTOCOPIAS DE: "FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DEL NUEVO MODELO CIRCULAR-NARRATIVO DE MEDIACIÓN", Y UNA "LISTA DE PREGUNTAS POR TIPO".
- 3) PRÓXIMO ENCUENTRO SERÁ JUEVES 06 DE AGOSTO DEL 2015 A LAS 09.00 HS – SE PIDE PUNTUALIDAD.
- 4) NO SERÍA POSIBLE CONSTITUIR EL EQUIPO DE MEDIACIÓN DE INSTANCIA PEDAGÓGICA SIN LA PARTICIPACIÓN ACTIVA, ENTUSIASTA E INTERESADA DE TOD@S USTEDES. ¡MUCHAS GRACIAS POR ESAS GANAS TRADUCIDAS EN PALABRAS INQUIETAS QUE PREUNTAN, QUE OPINAN, QUE EXPRESAN, QUE DISIENTEN, QUE APORTAN!.

*"Para dialogar preguntad primero,  
Después... escuchad"  
Antonio Machado – Poesías*

*"Porque el inicio del conocimiento, repito, es preguntar. Y solamente a partir de preguntas es que se debe salir en busca de respuestas. Y no lo contrario..."  
Paulo Freire – Hacia Pedagogía de la Pregunta*

**La Mediación**

- a. En el **sentido amplio**, la Mediación es una institución vigente desde siempre, en consideración que el conflicto es parte de las condiciones para que la vida humana se desarrolle. Para todas las organizaciones, en cualquier ámbito, y para todas las personas.
- b. En el **sentido restringido** en disputas:
  1. Entre Familiares
  2. A Nivel Comunitario
  3. A Nivel Social

4. En Políticas Públicas (... presupuesto participativo)
5. Instituciones (por ejemplo: Escolares)
6. Laborales
7. Comerciales (por ejemplo: Defensa del Consumidor)

✓ **MODELOS DE MEDIACIÓN (los más extendidos)**

- A. **El Modelo Tradicional-Lineal (Hardvard)**
- B. **El Modelo Transformativo (Bush y Folger)**
- C. **El Modelo Circular-Narrativo (Sara Cobb)**

✓ **MODELOS DE MEDIACIÓN**

**El Modelo Tradicional-Lineal (Hardvard)**

**Sus Fundamentos:**

- Comunicación Lineal entre las partes
- Causalidad Única: el desacuerdo expresado
- A-contextual: no tiene en cuenta el contexto
- Intra-psíquico: la persona es un todo, sin tener en cuenta el factor relacional.

**Su Método:**

- La aireación catártica
- Neutralidad, mediante la Imparcialidad y Equidistancia
- Ir del caos al orden

**Su Meta:**

- Lograr el acuerdo
- Disminuir las diferencias entre las partes
- Aumentar las semejanzas, los valores, los intereses
- No modifica la pauta interaccional, intenta que no se repita

**Síntesis:**

Un método centrado en el acuerdo, no toma en cuenta las relaciones entre las partes, se centra en el contenido de la comunicación. No intenta modificar las relaciones entre las partes en conflicto.

**El Modelo Transformativo (Bush y Folger)**

**Sus Fundamentos:**

- Comunicación transformativa de las personas

- Crear una “historia de las transformaciones de las personas” (*en oposición a l Método de Tradicional Lineal de Harvard que postula una “historia de la satisfacción”*)

**Su Método:**

- La comunicación interactiva, dialógica, comprensiva.

**Su Meta:**

- El desarrollo del potencial del cambio de las personas

**Síntesis:**

Un método centrado en las relaciones humanas con la intención de fomentar el crecimiento moral, promover la revalorización y el reconocimiento de cada persona.

**El Modelo Circular Narrativo de Sara Cobb**

**Sus Fundamentos:**

- La base es la narración que hacen las personas en la Mediación
- Crear una “historia de las transformaciones de la narración conflictiva”.

**Su Método:**

La legitimación y el reencuadre. Se utilizan técnicas como: encuadre, establecer reglas, confianza, parafraseo, connotación positiva, secuencia exploratoria (preguntas circulares), secuencia de desestabilización, secuencia propositiva.

**Su Meta:**

- Llegar a acuerdos duraderos.

**Síntesis:**

Los conflictos se relatan en historias llenas de significados, relaciones entre las personas, contexto cultural, mitos y valores, es por eso que es considerable indispensable para poder transformar las dinámica confrontativa, la necesidad de cambiar la narrativa, ayudando a las partes a generar una historia alternativa, diferente, que posibilite el cambio.

**Antes Escuchame...**

**Cuando te pido que me escuches, y tú empiezas a darme consejos,  
no has hecho lo que te he pedido.**

**Cuando te pido que me escuches, y tú empiezas a decirme por qué no  
tendría que sentirme así, no respetas mis sentimientos.**

**Cuando te pido que me escuches, y tú sientes el deber de hacer algo  
para resolver mi problema, no respondes a mis necesidades.**

**¡Escúchame! Todo lo que te pido es que me escuches, no que hables  
ni que hagas. Sólo que me escuches.**

**Aconsejar es fácil. Pero yo no soy un incapaz.**

**Quizás esté, desanimado o en dificultad, pero no soy un inútil.**

**Cuando tú haces por mí lo que yo mismo podría hacer y no necesito,  
no haces más que contribuir a mi inseguridad.**

**Pero cuando aceptas, simplemente, que lo que siento me pertenece,  
aunque sea irracional, entonces no tengo que intentar hacértelo entender,  
sino empezar a descubrir lo que hay dentro de mí.**

✓ **ETAPAS de la MEDIACIÓN**

**1. Etapa de Encuadre.**

- a) Dar a conocer a las partes las características del proceso de Mediación
- b) Explicar la Confidencialidad. Firmar acuerdo de confidencialidad
- c) Tiempo (días, horario, duración) y Lugar
- d) Honorarios

**Fraseo (1)**

*Nos hemos encontrado todos hoy acá, porque entiendo que algunos de ustedes ha entrado en dificultades y por lo tanto todo este grupo tiene un problema.*

*Y, estamos para ver qué podemos hacer para que ustedes, de forma conjunta, puedan resolver el problema.*

**Fraseo (2)**

*Ustedes saben que este problema, en caso que se abandone el proceso de Mediación, puede seguir tratándose por el sistema judicial, o pueden seguir como están.*

*Cualquier cosa que ustedes decidan, como Mediadora/dor me va venir muy bien*

## 2. Etapa de Establecer Reglas

- a) Se aclara nuevamente la confidencialidad
- b) Todos tendrán la oportunidad, en reuniones conjuntas o en reuniones privadas con cada parte.
- c) Lo que se hable en las reuniones privadas no podrá ser notificado a la otra parte sin autorización.
- d) No se puede interrumpir cuando la otra parte o la Mediadora / dor esté usando la palabra.
- e) No es aceptada ningún tipo de agresión.
- f) Cualquier parte, si la situación se le hace insostenible, puede irse de la Mediación en cualquier momento, sin estar obligado a dar razones.

### Fraseo (3)

- b) *“Para que esta Mediación pueda transitarse teniendo tod@s la oportunidad de hablar, de expresarnos sin restricciones, necesitamos reglas, que debemos respetar.*
- c) *Les reitero que todo lo que aquí se hable es confidencial.*
- d) *Tendremos reuniones conjuntas, y también con cada parte en forma privada. Lo que se hable en esas reuniones privadas también es confidencial, y sólo se podrá revelar con autorización.*
- e) *No se puede interrumpir cuando una parte este hablando, ni cuando hable la Mediadora / dor. No aceptaré ningún tipo de agresión.*
- f) *Cualquier parte puede dar por finalizada su participación cuando lo desee.”*

## 3. Etapa de Establecer el Problema

Cada parte debe definir lo más claramente posible el problema.

Para ello el Mediador ayuda con preguntas a:

- a) Eliminar generalidades
- b) Acotar el problema
- c) Describir claramente el problema

Luego se hace el Resumen

- a) Busca que cada parte se sienta escuchada y entendida
- b) Cotejar como Mediador si entendió bien el relato
- c) Establecer un modelo de comunicación

## 4. Etapa de Establecer qué se pretende (privada)

Cada parte debe definir cuál es su objetivo, qué pretende, en forma concreta, concisa.

El Mediador hace un resumen.

#### 5. **Etapa de las Contribuciones (privada)**

El Mediador consulta a las partes acerca de las contribuciones o aportes que están dispuestas a dar, que ayuden a la solución del problema. Es una Etapa muy delicada. Las partes tienden a afirmarse en su posición, negando la posibilidad que deban aportar algo a la Mediación.

En ésta Etapa se investigan anteriores soluciones intentadas.

#### 6. **Reunión del Grupo de Mediación**

a) Para Reflexionar sobre:

- Historia
  - Personas
  - Partes
  - Mediación

b) Construir una historia alternativa

- No es más verdadera que las otras, sólo distinta
- Legitimar a las personas con problemas
- Contextualizar el Conflicto
- Establecer una posición positiva para todos
- Predicción de Dificultades

#### 7. **Construir el Acuerdo**

a) Narrar la Historia Alternativa (no se trata de decir lo que deben hacer)

b) Construcción del Acuerdo

- Nuevas opciones:
- Discutir Ventajas
- Discutir Desventajas
- Encontrar una Solución Nueva

c) Escribir el Acuerdo

d) Establecer Criterios de Evaluación del Acuerdo.

### **Desde el Punto de Vista de la Dinámica de la Mediación**

#### **Tres Momentos**

##### **1.- Buscar de Información**

*PRIMER PASO: Conocer **la historia** que cada parte ha construido sobre la disputa, no sólo los hechos, sino el proceso.*

*SEGUNDO PASO: Tener una idea clara de **los objetivos** que cada parte desea lograr.*

*TERCER PASO: Tener una idea clara de **las contribuciones** o aportes de cada parte para lograr un Acuerdo.*

## **2.- Intentos de Modificación**

*CUARTO PASO: Intento de **Desestabilizar las Historias** que cada parte trae, para permitir **construir una Historia alternativa** en las cuales las partes se sientan legitimadas.*

## **3.- Construcción y confección del acuerdo**

*QUINTO PASO: Las Partes **protagonizan un Acuerdo***

## **TRABAJOS EN GRUPO**

### **EQUIPO Nº 1**

a) EXPRESAR LA MISMA IDEA SÓLO CON PREGUNTAS:

*Esto así no se va a poder cumplir.*

b) EXCLUIR LA GENERALIZACIÓN CON PREGUNTAS

*Jamás se preocupó por mí.*

c) EXCLUIR LO NEGATIVO CON PREGUNTAS

*No le pagaré lo que pretende*

d) EXCLUIR LA FALTA DEL SUJETO CON PREGUNTAS

*La indemnización se debe cobrar al contado.*

e) EXCLUIR LAS OMISIONES O INDEFINICIONES CON PREGUNTAS

*Algunas veces aparece*

f) TRANSFORMAR LOS PROCESOS EN EVENTOS O ACONTECIMIENTOS CON PREGUNTAS QUE SE INICIEN CON “¿Cómo” (nunca con “¿por qué”)

*Yo tomé la decisión*

g) QUÉ PREGUNTAS SE PUEDEN HACER PARA QUE: 1) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE EL CONTENIDO, 2) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE LA RELACIÓN CON LA OTRA PARTE, 3) PRODUCIR CUESTIONAMIENTOS A LA POSICIÓN QUE ASUME LA PARTE

h) EXPRESAR CON PREGUNTAS PARA QUE LAS PARTES SE SIENTAN PROTAGONISTAS O ASUMAN SUS DECISIONES

*Se deberían pagar los alimentos*

i) EXCLUIR CON PREGUNTAS LAS POSICIONES DE VÍCTIMA Y/O VICTIMARIO Y ASUMIR SU PROTAGONISMO

*Yo se lo pedí pero ella no me hizo caso*

j) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PROVOCAN DESPLAZAMIENTOS DE UNA PERSONA A OTRA O UN TRASLADO EN EL TIEMPO. 1) CIRCULARIDAD EN EL TIEMPO; 2) CIRCULARIDAD ENTRE LAS PERSONAS.

k) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PERMITEN A LAS PARTES ENTENDER QUE SON INTERDEPENDIENTES. 1) EN CUANTO A LA MUTUA RELACIÓN; 2) QUE SON PARTE DEL MISMO PROCESO.

l) REALIZAR PREGUNTAS “CARGADAS”. 1) QUE TENGAN SÓLO RESPUESTA POR SI O POR NO; 2) QUE TENGAN UN INTENTO MANIPULADOR.

### **EQUIPO Nº 2**

- a) EXPRESAR LA MISMA IDEA SÓLO CON PREGUNTAS  
Usted no está teniendo en cuenta lo que el necesita.
- b) EXCLUIR LA GENERALIZACIÓN CON PREGUNTAS  
*Siempre sacó dinero del negocio.*
- c) EXCLUIR LO NEGATIVO CON PREGUNTAS  
*No lo quiero ver ni pintado.*
- d) EXCLUIR LA FALTA DEL SUJETO CON PREGUNTAS  
*Los hijos son de la madre.*
- e) EXCLUIR LAS OMISIONES O INDEFINICIONES CON PREGUNTAS  
*No concuerdan ciertos asientos.*
- f) TRANSFORMAR LOS PROCESOS EN EVENTOS O ACONTECIMIENTOS CON PREGUNTAS QUE SE INICIEN CON “¿Cómo” (nunca con “¿por qué”)  
*Tengo el objetivo de pagar el retiro voluntario*
- g) QUÉ PREGUNTAS SE PUEDEN HACER PARA QUE: 1) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE EL CONTENIDO, 2) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE LA RELACIÓN CON LA OTRA PARTE, 3) PRODUCIR CUESTIONAMIENTOS A LA POSICIÓN QUE ASUME LA PARTE
- h) EXPRESAR CON PREGUNTAS PARA QUE LAS PARTES SE SIENTAN PROTAGONISTAS O ASUMAN SUS DECISIONES  
*Esto es lo correcto*
- i) EXCLUIR CON PREGUNTAS LAS POSICIONES DE VÍCTIMA Y/O VICTIMARIO Y ASUMIR SU PROTAGONISMO  
*Le guste o no, esto es así.*
- j) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PROVOCAN DESPLAZAMIENTOS DE UNA PERSONA A OTRA O UN TRASALADO EN EL TIEMPO. 1) CIRCULARIDAD EN EL TIEMPO; 2) CIRCULARIDAD ENTRE LAS PERSONAS.
- k) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PERMITEN A LAS PARTES ENTENDER QUE SON INTERDEPENDIENTES. 1) EN CUANTO A LA MUTUA RELACIÓN; 2) QUE SON PARTE DEL MISMO PROCESO.
- l) REALIZAR PREGUNTAS “CARGADAS”. 1) QUE TENGAN SÓLO RESPUESTA POR SI O POR NO; 2) QUE TENGAN UN INTENTO MANIPULADOR.

### EQUIPO Nº 3

- a) EXPRESAR LA MISMA IDEA SÓLO CON PREGUNTAS  
El juicio va a ser muy largo
- b) EXCLUIR LA GENERALIZACIÓN CON PREGUNTAS  
*Nunca me dio un peso.*
- c) EXCLUIR LO NEGATIVO CON PREGUNTAS  
*No puedo pagar esa cifra*
- d) EXCLUIR LA FALTA DEL SUJETO CON PREGUNTAS  
*Ella es la que debe educarlos.*
- e) EXCLUIR LAS OMISIONES O INDEFINICIONES CON PREGUNTAS  
*Algunas chicas del colegio salieron espantadas*
- f) TRANSFORMAR LOS PROCESOS EN EVENTOS O ACONTECIMIENTOS CON PREGUNTAS QUE SE INICIEN CON “¿Cómo” (nunca con “¿por qué”)  
*Desde hoy nadie entra a la sala de máquinas*
- g) QUÉ PREGUNTAS SE PUEDEN HACER PARA QUE: 1) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE EL CONTENIDO, 2) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE LA RELACIÓN CON LA OTRA PARTE, 3) PRODUCIR CUESTIONAMIENTOS A LA POSICIÓN QUE ASUME LA PARTE
- h) EXPRESAR CON PREGUNTAS PARA QUE LAS PARTES SE SIENTAN PROTAGONISTAS O ASUMAN SUS DECISIONES  
*Entonces que lo decida el Juez.*
- i) EXCLUIR CON PREGUNTAS LAS POSICIONES DE VÍCTIMA Y/O VICTIMARIO Y ASUMIR SU PROTAGONISMO  
*Vine a la Mediación para que el me pague*
- j) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PROVOCAN DESPLAZAMIENTOS DE UNA PERSONA A OTRA O UN TRASALADO EN EL TIEMPO. 1) CIRCULARIDAD EN EL TIEMPO; 2) CIRCULARIDAD ENTRE LAS PERSONAS.



- k) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PERMITEN A LAS PARTES ENTENDER QUE SON INTERDEPENDIENTES. 1) EN CUANTO A LA MUTUA RELACIÓN; 2) QUE SON PARTE DEL MISMO PROCESO.
- l) REALIZAR PREGUNTAS “CARGADAS”. 1) QUE TENGAN SÓLO RESPUESTA POR SI O POR NO; 2) QUE TENGAN UN INTENTO MANIPULADOR.

#### EQUIPO Nº 4

- a) EXPRESAR LA MISMA IDEA SÓLO CON PREGUNTAS  
Usted propone algo que la otra parte no va a aceptar.
- b) EXCLUIR LA GENERALIZACIÓN CON PREGUNTAS  
*Todas las veces a los chicos lo llevo yo*
- c) EXCLUIR LO NEGATIVO CON PREGUNTAS  
*De ningún modo partiré la herencia con mis hermanos.*
- d) EXCLUIR LA FALTA DEL SUJETO CON PREGUNTAS  
*No controló las cuentas del negocio.*
- e) EXCLUIR LAS OMISIONES O INDEFINICIONES CON PREGUNTAS  
*Ellos están ofreciendo una suma importante*
- f) TRANSFORMAR LOS PROCESOS EN EVENTOS O ACONTECIMIENTOS CON PREGUNTAS QUE SE INICIEN CON “¿Cómo” (nunca con “¿por qué”)  
*Puedo lograr pagar las cuotas*
- g) QUÉ PREGUNTAS SE PUEDEN HACER PARA QUE: 1) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE EL CONTENIDO, 2) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE LA RELACIÓN CON LA OTRA PARTE, 3) PRODUCIR CUESTIONAMIENTOS A LA POSICIÓN QUE ASUME LA PARTE
- h) EXPRESAR CON PREGUNTAS PARA QUE LAS PARTES SE SIENTAN PROTAGONISTAS O ASUMAN SUS DECISIONES  
*Lo que se va a lograr con esto es....*
- i) EXCLUIR CON PREGUNTAS LAS POSICIONES DE VÍCTIMA Y/O VICTIMARIO Y ASUMIR SU PROTAGONISMO  
*No se cómo llegé a esta situación*
- j) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PROVOCAN DESPLAZAMIENTOS DE UNA PERSONA A OTRA O UN TRASLADO EN EL TIEMPO. 1) CIRCULARIDAD EN EL TIEMPO; 2) CIRCULARIDAD ENTRE LAS PERSONAS.
- k) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PERMITEN A LAS PARTES ENTENDER QUE SON INTERDEPENDIENTES. 1) EN CUANTO A LA MUTUA RELACIÓN; 2) QUE SON PARTE DEL MISMO PROCESO.
- l) REALIZAR PREGUNTAS “CARGADAS”. 1) QUE TENGAN SÓLO RESPUESTA POR SI O POR NO; 2) QUE TENGAN UN INTENTO MANIPULADOR.

#### EQUIPO Nº 5

- a) EXPRESAR LA MISMA IDEA SÓLO CON PREGUNTAS  
*No le va a permitir estar tan poco con mis hijos.*
- b) EXCLUIR LA GENERALIZACIÓN CON PREGUNTAS  
*Esto así nunca funcionó.*
- c) EXCLUIR LO NEGATIVO CON PREGUNTAS  
*No tengo intención de resolver el problema con él.*
- d) EXCLUIR LA FALTA DEL SUJETO CON PREGUNTAS  
*Con lo que le pago es suficiente*
- e) EXCLUIR LAS OMISIONES O INDEFINICIONES CON PREGUNTAS  
*La mano por la que circulaba es más importante*
- f) TRANSFORMAR LOS PROCESOS EN EVENTOS O ACONTECIMIENTOS CON PREGUNTAS QUE SE INICIEN CON “¿Cómo” (nunca con “¿por qué”)  
*Van a seguir haciendo lo mismo.*
- g) QUÉ PREGUNTAS SE PUEDEN HACER PARA QUE: 1) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE EL CONTENIDO, 2) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE LA RELACIÓN CON LA OTRA PARTE, 3) PRODUCIR CUESTIONAMIENTOS A LA POSICIÓN QUE ASUME LA PARTE
- h) EXPRESAR CON PREGUNTAS PARA QUE LAS PARTES SE SIENTAN PROTAGONISTAS O ASUMAN SUS DECISIONES

*Esto es un lío bárbaro, que sea pato o gallareta...*

- i) EXCLUIR CON PREGUNTAS LAS POSICIONES DE VÍCTIMA Y/O VICTIMARIO Y ASUMIR SU PROTAGONISMO  
*No quiero que se salga con la suya*
- j) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PROVOCAN DESPLAZAMIENTOS DE UNA PERSONA A OTRA O UN TRASALADO EN EL TIEMPO. 1) CIRCULARIDAD EN EL TIEMPO; 2) CIRCULARIDAD ENTRE LAS PERSONAS.
- k) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PERMITEN A LAS PARTES ENTENDER QUE SON INTERDEPENDIENTES. 1) EN CUANTO A LA MUTUA RELACIÓN; 2) QUE SON PARTE DEL MISMO PROCESO.
- l) REALIZAR PREGUNTAS “CARGADAS”. 1) QUE TENGAN SÓLO RESPUESTA POR SI O POR NO; 2) QUE TENGAN UN INTENTO MANIPULADOR.

#### EQUIPO Nº6

- a) EXPRESAR LA MISMA IDEA SÓLO CON PREGUNTAS  
*Esta forma de compartir el negocio va a llevar a peleas diarias.*
- b) EXCLUIR LA GENERALIZACIÓN CON PREGUNTAS  
*Todo el tiempo está en la fábrica*
- c) EXCLUIR LO NEGATIVO CON PREGUNTAS  
*Es imposible que yo pueda tenerlos conmigo en casa.*
- d) EXCLUIR LA FALTA DEL SUJETO CON PREGUNTAS  
*Debe pagarme*
- e) EXCLUIR LAS OMISIONES O INDEFINICIONES CON PREGUNTAS  
*Algunas cajas vinieron rotas*
- f) TRANSFORMAR LOS PROCESOS EN EVENTOS O ACONTECIMIENTOS CON PREGUNTAS QUE SE INICIEN CON “¿Cómo” (nunca con “¿por qué”)  
*A partir de hoy los niños estarán con su madre.*
- g) QUÉ PREGUNTAS SE PUEDEN HACER PARA QUE: 1) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE EL CONTENIDO, 2) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE LA RELACIÓN CON LA OTRA PARTE, 3) PRODUCIR CUESTIONAMIENTOS A LA POSICIÓN QUE ASUME LA PARTE
- h) EXPRESAR CON PREGUNTAS PARA QUE LAS PARTES SE SIENTAN PROTAGONISTAS O ASUMAN SUS DECISIONES  
*Parece que no hay otra solución*
- i) EXCLUIR CON PREGUNTAS LAS POSICIONES DE VÍCTIMA Y/O VICTIMARIO Y ASUMIR SU PROTAGONISMO  
*Que pague todo lo que me ha hecho sufrir*
- j) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PROVOCAN DESPLAZAMIENTOS DE UNA PERSONA A OTRA O UN TRASALADO EN EL TIEMPO. 1) CIRCULARIDAD EN EL TIEMPO; 2) CIRCULARIDAD ENTRE LAS PERSONAS.
- k) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PERMITEN A LAS PARTES ENTENDER QUE SON INTERDEPENDIENTES. 1) EN CUANTO A LA MUTUA RELACIÓN; 2) QUE SON PARTE DEL MISMO PROCESO.
- l) REALIZAR PREGUNTAS “CARGADAS”. 1) QUE TENGAN SÓLO RESPUESTA POR SI O POR NO; 2) QUE TENGAN UN INTENTO MANIPULADOR.

#### EQUIPO Nº 7

- a) EXPRESAR LA MISMA IDEA SÓLO CON PREGUNTAS  
*Esto no tiene nada que ver.*
- b) EXCLUIR LA GENERALIZACIÓN CON PREGUNTAS  
*Todo lo que gana va para comprar pavadas.*
- c) EXCLUIR LO NEGATIVO CON PREGUNTAS  
*No dejaré que mi cuñada participe del negocio.*
- d) EXCLUIR LA FALTA DEL SUJETO CON PREGUNTAS  
*Solo falta que no venga más.*
- e) EXCLUIR LAS OMISIONES O INDEFINICIONES CON PREGUNTAS  
*Mucha gente se arrimó a ver qué pasaba.*
- f) TRANSFORMAR LOS PROCESOS EN EVENTOS O ACONTECIMIENTOS CON PREGUNTAS QUE SE INICIEN CON “¿Cómo” (nunca con “¿por qué”)  
*Las Docentes trabajarán el tema de los alumnos ausentes.*

g) QUÉ PREGUNTAS SE PUEDEN HACER PARA QUE: 1) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE EL CONTENIDO, 2) LA PARTE REFLEXIONE SOBRE LA RELACIÓN CON LA OTRA PARTE, 3) PRODUCIR CUESTIONAMIENTOS A LA POSICIÓN QUE ASUME LA PARTE

h) EXPRESAR CON PREGUNTAS PARA QUE LAS PARTES SE SIENTAN PROTAGONISTAS O ASUMAN SUS DECISIONES

*Bueno, si él quiere...*

i) EXCLUIR CON PREGUNTAS LAS POSICIONES DE VÍCTIMA Y/O VICTIMARIO Y ASUMIR SU PROTAGONISMO

*A mí nadie nunca me defendió*

j) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PROVOCAN DESPLAZAMIENTOS DE UNA PERSONA A OTRA O UN TRASALADO EN EL TIEMPO. 1) CIRCULARIDAD EN EL TIEMPO; 2) CIRCULARIDAD ENTRE LAS PERSONAS.

k) REALIZAR PREGUNTAS CIRCULARES QUE PERMITEN A LAS PARTES ENTENDER QUE SON INTERDEPENDIENTES. 1) EN CUANTO A LA MUTUA RELACIÓN; 2) QUE SON PARTE DEL MISMO PROCESO.

l) REALIZAR PREGUNTAS "CARGADAS". 1) QUE TENGAN SÓLO RESPUESTA POR SI O POR NO; 2) QUE TENGAN UN INTENTO MANIPULADOR.