



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

S.I.Me.F.

Società Italiana di Mediatori Familiari
(già Società Italiana di Mediazione
Familiare fondata nel 1995)

Seminario Macroregione
Centro-Sud della Società
Italiana di Mediatori
Familiari

METE

La costruzione della squadra genitoriale negli interventi del
mediatore familiare

Claudia Chiarolanza, Ph.D., Giulia Fabbri

23 Maggio 2020



METE



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

SAPIENZA

UNIVERSITÀ DI ROMA

**Il sistema di
codifica delle
tecniche del
mediatore**



La nostra ricerca si è focalizzata sul ruolo del Mediatore familiare, un terzo neutrale che attraverso le sue competenze favorisce la riorganizzazione familiare, in vista o in seguito ad una separazione coniugale o divorzio.



Le espressioni più ricorrenti per definire il ruolo e le competenze del mediatore familiare sono:



facilitatore della
comunicazione



esperto in tecniche
di comunicazione e
negoziiazione



esperto nella
risoluzione dei conflitti
e nella riorganizzazione
delle relazioni familiari



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA



**La mediazione è, prevalentemente,
un'attività di comunicazione.**



L'attività di comunicazione del mediatore è centrale indipendentemente dal modello di mediazione adottato.

Tecniche di comunicazione



Ascolto
attivo



Parafrasi



Ridefinizione



Riformulazione



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA



Tecniche di comunicazione



Ridefinizione

una limatura del contenuto verbale secondo un mio punto di vista

ESEMPIO: «Mio marito, come tutti gli uomini, non mi aiuta per niente in casa!»

RIDEFINIZIONE: «Tuo marito non ti aiuta e ti succede anche con altri uomini?»



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA



Tecniche di comunicazione



Riformulazione

ripetere i contenuti per facilitare la comunicazione, focalizzando l'attenzione sull'altro

«Mi chiedo se ho capito bene che...»

«Se ho ben compreso...»

«A suo avviso...»

«Mi corregga se sbaglio...»



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA



La buona comunicazione

Per tutto l'incontro, il mediatore deve orientare la comunicazione tra le parti, stabilendo il turno di parole e la tematica oggetto della discussione, così come spetta al mediatore scandire la successione delle fasi dell'incontro stesso, decidendo se e quando passare da una all'altra.

Per una buona comunicazione è importante saper cogliere il feedback che ci viene sempre veicolato dall'interlocutore sia verbalmente che non.



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Chiarolanza, Fabbri 23 Maggio 2020 | Mediator's Techniques

Tecniche del mediatore per trasformare la comunicazione distruttiva



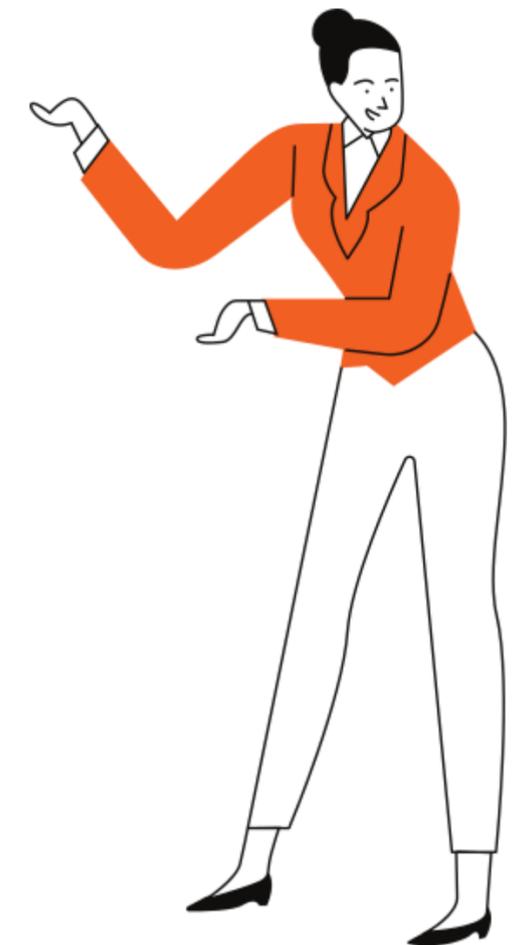
uso del tempo presente

uso del tempo futuro

uso dei tempi servili

uso di categorie che uniscono (*con, e, includere*)

uso di parole che facilitano l'emergere di emozioni positive (*ottimo, fantastico, etc.*)



Donohue, Liang, 2011

La negoziazione è un processo di interazione tra due o più parti in cui si cerca di stabilire cosa ognuno dovrebbe dare e ricevere in una transazione reciproca finalizzata al raggiungimento di un accordo mutuamente vantaggioso.

(Rubin, Brown, 1975)

La negoziazione



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA
SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Non tutte le relazioni sono negoziali. Per definire una situazione negoziale, è necessario che siano presenti alcune condizioni.

Le condizioni necessarie si realizzano quando si verifica un processo di *comunicazione* tra soggetti che hanno interessi e bisogni divergenti.



La negoziazione, dunque, è un'attività che si realizza su un terreno delineato da due dimensioni costitutive essenziali: il conflitto e la comunicazione.

La negoziazione nasce sempre da una situazione di conflitto e si svolge sempre secondo una modalità comunicativa.



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA



La natura di un conflitto è soggettiva

Il conflitto genera *motivazione*, quella pulsione che spinge a cercare la controparte a costo di confliggere. Nel momento in cui viene meno la percezione del vantaggio della lotta e ci sia un interesse a cooperare si può accedere al negoziato.



La negoziazione è, sotto questo profilo, soprattutto un processo di ricerca in grado di gestire l'incertezza e di portare a soluzione anche problemi non strutturati, quelli cioè per i quali non esiste una soluzione predeterminata.



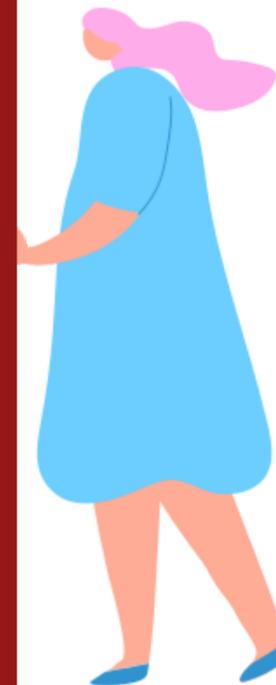
Principi di negoziazione

- Valorizzare l'altro
- Immedesimarsi nell'Altro
- Verificare la comprensione della comunicazione
- Riconoscere il fronte comune (destino comune)
- Ricercare un accordo condiviso



Tecniche di negoziazione

- Dare al conflitto un altro significato, diverso dalla “colpa dell'altro”;
- Prospettare le soluzioni per il futuro e distaccarsi dal passato;
- Dare ordine agli interventi e far rispettare i turni del parlato evitando le sovrapposizioni;
- Strutturare i temi conflittuali;
- Dare un ordine di priorità alle richieste;
- Cercare punti d'incontro e non solo punti di scontro Indagare sulle soluzioni fallimentari affinché non si ripetano



Queste tecniche di negoziazione permettono al mediatore di condurre gli incontri di mediazione familiare.

Il mediatore è un professionista capace di condurre l'incontro e di creare un ambiente, di comunicazione e di scambio, tale da consentire lo svilupparsi di una situazione dinamica tra le parti, che permetta loro di raggiungere un accordo sulla questione che le vede contrapposte.





DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

1000

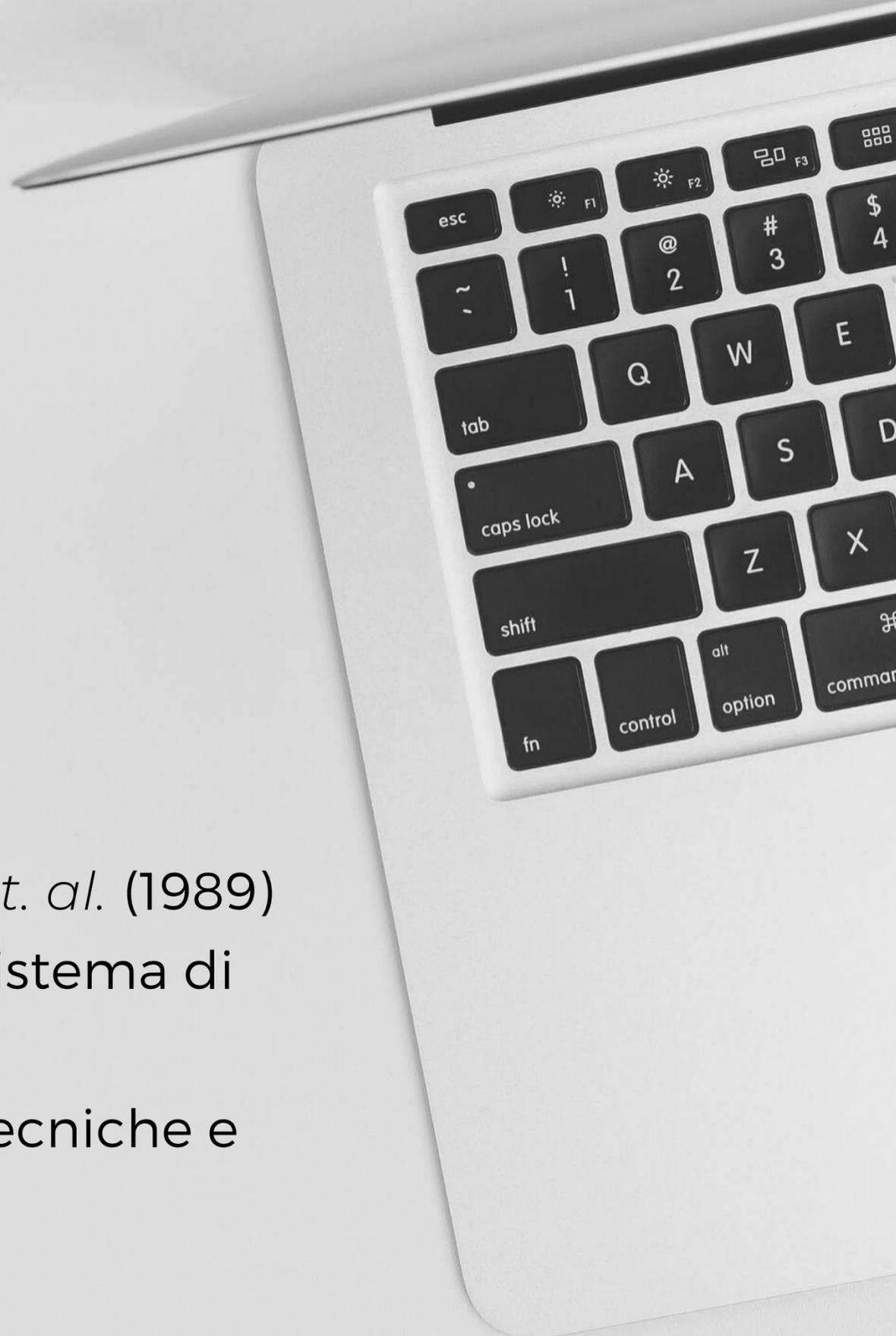


I mediatori applicano circa 1000
tecniche durante il processo di
mediazione
(Pruitt et al., 1989).



Sistema di codifica

Sulla base modello di Pruitt *et. al.* (1989) abbiamo elaborato il nostro sistema di codifica METE - Mediator's Techniques, rielaborando le tecniche e individuando dieci codifiche.



Mediator's Techniques



Il modello di Pruitt (1989)

Fase 1. Impostare le fasi

- Chiarire le regole di base
 - Indicare che la sessione è riservata
 - Preoccupazione personale indicata per la risoluzione delle controversie
- Raccolta di informazioni
 - Richiesta di informazioni
 - Richiesta di informazioni sugli interessi sottostanti
- Esercitare il controllo sociale
 - Criticare una parte per un comportamento improprio
 - Raffreddare un punto di scambio ostile tra le parti
 - Valutare negativamente un comportamento

Fase 2. Risoluzione delle controversie

- Questioni in sospeso
 - Proporre un ordine del giorno
 - Riassumere la posizione o gli interessi di una parte
 - Chiarire la posizione o gli interessi dei contendenti
 - Sollecita a prendere una nuova prospettiva
- Generare alternative
 - Interrogare le parti sui loro obiettivi
 - Valutare positivamente una posizione
 - Valutare negativamente la posizione di una parte
 - Chiedere ai contendenti nuove idee
 - Proposta di una nuova soluzione a uno o più questioni
- Cercare di migliorare la relazione interpersonale
 - Usare umorismo e leggerezza
 - Sottolineare la somiglia o l'interdipendenza delle parti

Stage 3. Raggiungere un accordo praticabile

- Accordi urgenti
 - Sollecitare una o entrambi le parti ad andare avanti
 - Sollecitare a prendere accordi validi
 - Chiedere di reagire alla proposta dell'altro
 - Indicare il costo per il mancato raggiungimento di un accordo
- Fare forti pressioni per un accordo
 - Argomentare a favore di una proposta
 - Premere una o entrambe le parti per una maggior flessibilità
 - Mostrare insoddisfazioni per la mancanza di successi
 - Evidenziare il rischio di ritirarsi dall'incontro
- Suggerire metodi di attuazione
 - Suggerire un metodo per attuare un accordo





Il modello di Fabbri e Chiarolanza (2019)

JN Migliorare la relazione interpersonale

- Joining;
- Accogliere la coppia;
- Usare umorismo e leggerezza;

CR Chiarire le regole di base

- Definizione dell'intervento;
- Proporre un ordine del giorno;
- Indicare la propria partecipazione alla risoluzione delle controversie.

CV Convalida

- Ascolto attivo;
- Conferma del Sé;
- Backchannel.

RI Richiedere informazioni

- Richiesta di informazioni sulla storia passata e presente;
- Richiesta di informazioni sugli interessi delle parti.

RE Ristabilire l'equilibrio

- Monitorare uno scambio ostile;
- Esercitare il controllo sociale;
- Valutare negativamente un comportamento;
- Criticare una parte per un comportamento improprio.

VP Valutare le reciproche posizioni

- Riassumere la posizione o gli interessi di una parte;
- Chiarire la posizione o gli interessi delle parti;
- Valutare positivamente una posizione;
- Valutare negativamente la posizione di una parte.

GA Valutare alternative

- Chiedere alle parti i loro obiettivi;
- Chiedere ai contendenti nuove idee;
- Sollecitare verso una nuova prospettiva;
- Chiedere di rispondere alla proposta dell'altro;
- Sottolineare la somiglianza o l'interdipendenza delle proposte.



Il modello di Fabbri e Chiarolanza (2019)

VA Sollecitare verso un accordo

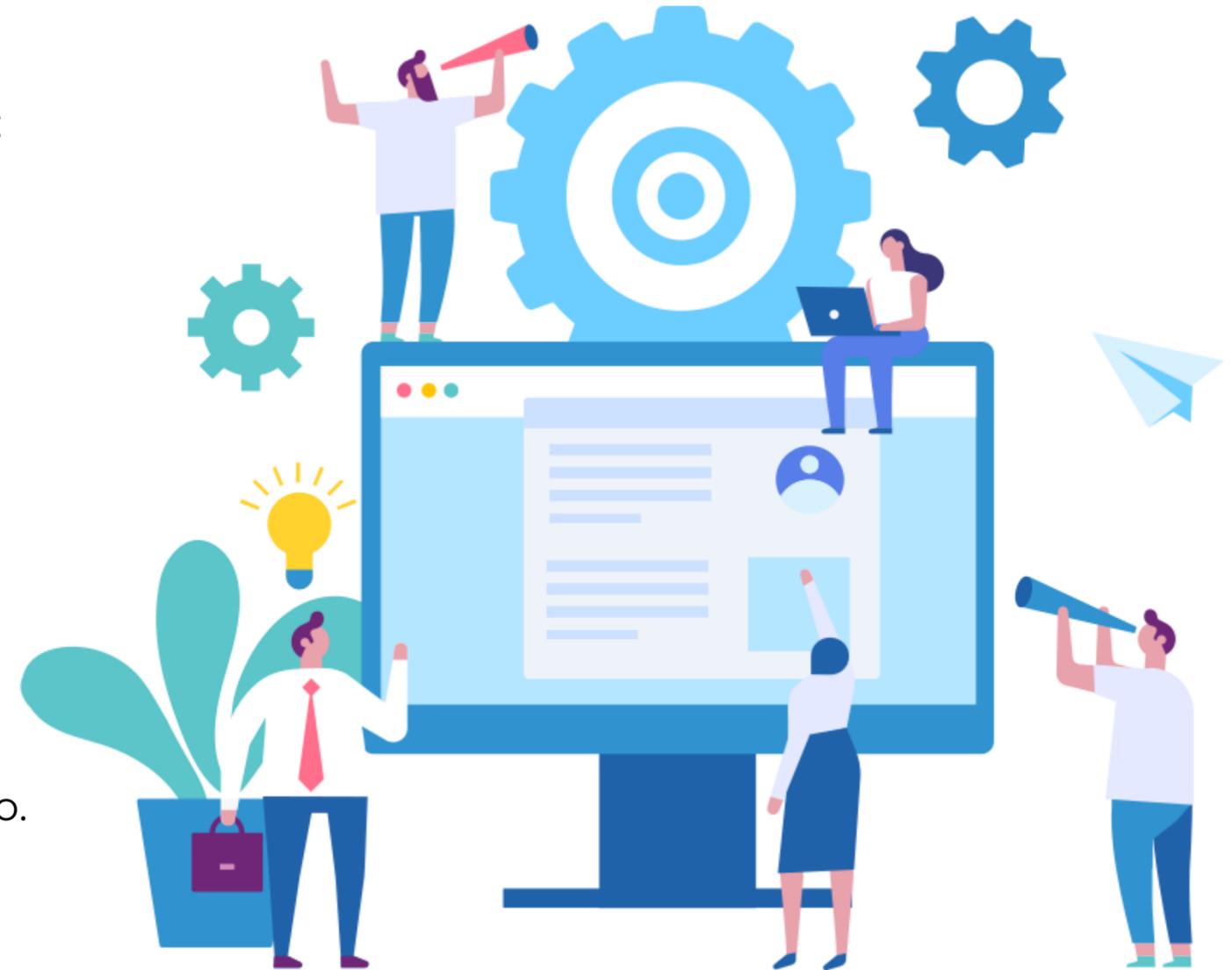
- Premere una o entrambe le parti per una maggior flessibilità;
- Suggestire un metodo per attuare un accordo;
- Sollecitare una o entrambi le parti ad andare avanti;
- Mostrare insoddisfazioni per la mancanza di successi;
- Sollecitare a prendere accordi validi;
- Evidenziare il rischio di ritirarsi dall'incontro.

SA Definire gli accordi

- Argomentare a favore di una proposta;
- Proposta di una nuova soluzione a uno o più questioni;
- Indicare la non validità di un accordo per il giudice;
- Indicare il costo per il mancato raggiungimento di un accordo.

MI Informazione mancante

- Turno non comprensibile



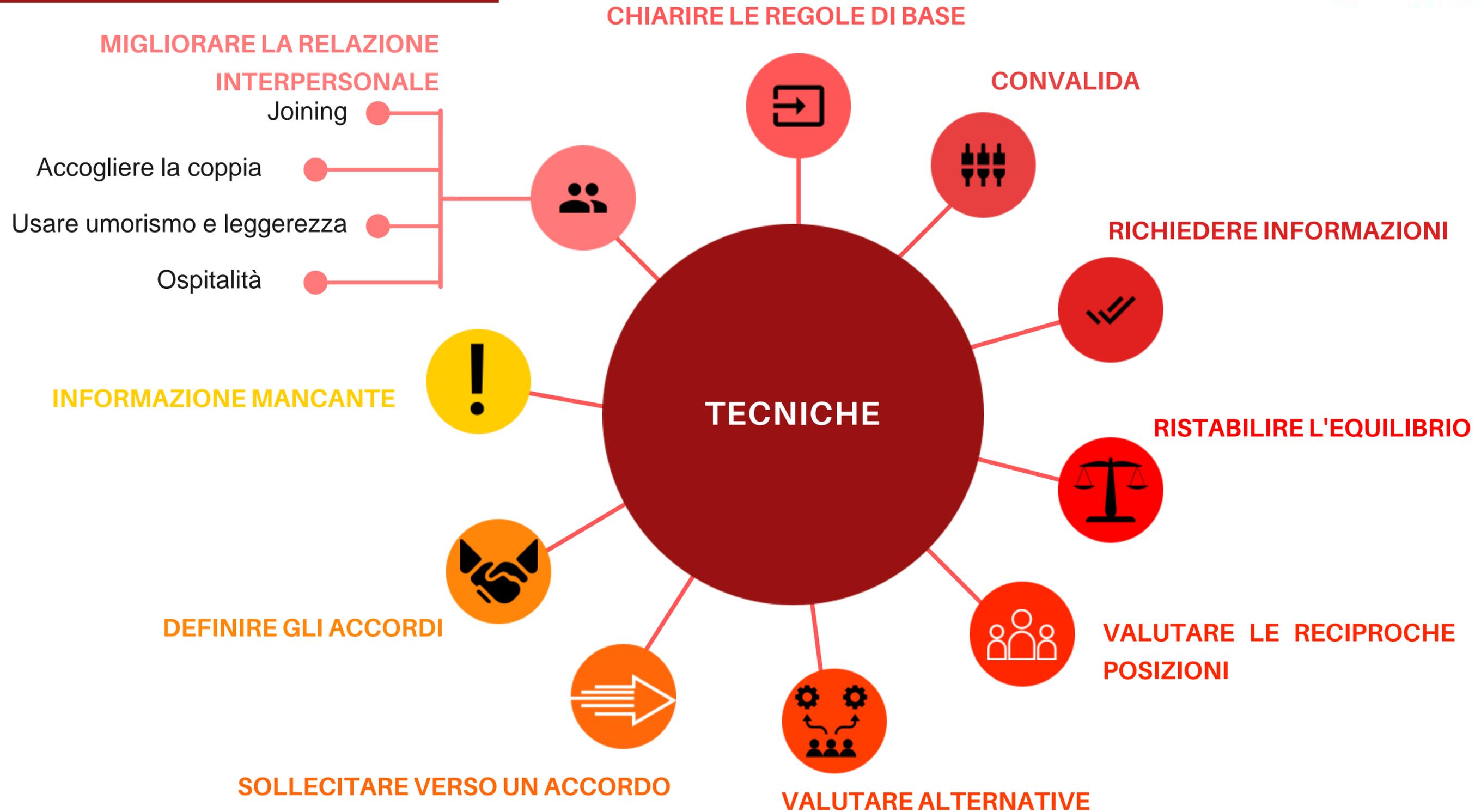


DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA
SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

METE

- JN MIGLIORARE LA RELAZIONE INTERPERSONALE
- CR CHIARIRE LE REGOLE DI BASE
- CV CONVALIDA
- RI RICHIEDERE INFORMAZIONI
- RE RISTABILIRE L'EQUILIBRIO
- VP VALUTARE LE RECIPROCHE POSIZIONI
- VA VALUTARE LE ALTERNATIVE
- SA SOLLECITARE VERSO UN ACCORDO
- GA DEFINIRE GLI ACCORDI
- MI INTERVENTO NON CODIFICABILE

Nel dettaglio



Esempi



Migliorare la relazione interpersonale

ME_ come state?

P_ stanco ma bene!

ME_ stanco ma bene! Ha viaggiato questa settimana?

P_ sono stato in fiera a ----- settimana scorsa!

ME_ bella città!

P_ bellissima!

ME_ ci son stata da poco!

P_ molto bella! Sono vent'anni che vado a quella fiera!

ME_ che fiera?

P_ eh, la fiera di un settore dell'economia molto specifico

ME_ fanno le fiere?

P_ sì, a ----- fa un sacco di fiere!

ME_ ah!

(settimo incontro)

ME_ Allora siamo quasi al calduccio ci stiamo organizzando, qua ci sono i pinguini, sappiatelo...

P_ Mah, qui fa pure abbastanza caldo

ME_ Ah va bene allora...

P_ No mi adeguo mi adeguo

ME_ Fra un po' mettiamo questo di là... poi quando sentite un po' più caldo lo togliamo... allora, bentornati, siete riusciti a tornare

MA_ Grazie

ME_ Siete riusciti, come avete fatto? Nel senso la mamma è riuscita ad organizzarsi...

MA_ Sì, ho lasciato la segreteria scoperta e quindi...

ME_ Si è data

MA_ Eh sì

ME_ Bene siamo contenti che è tornata. E penso che anche il papà sia contento, no?!

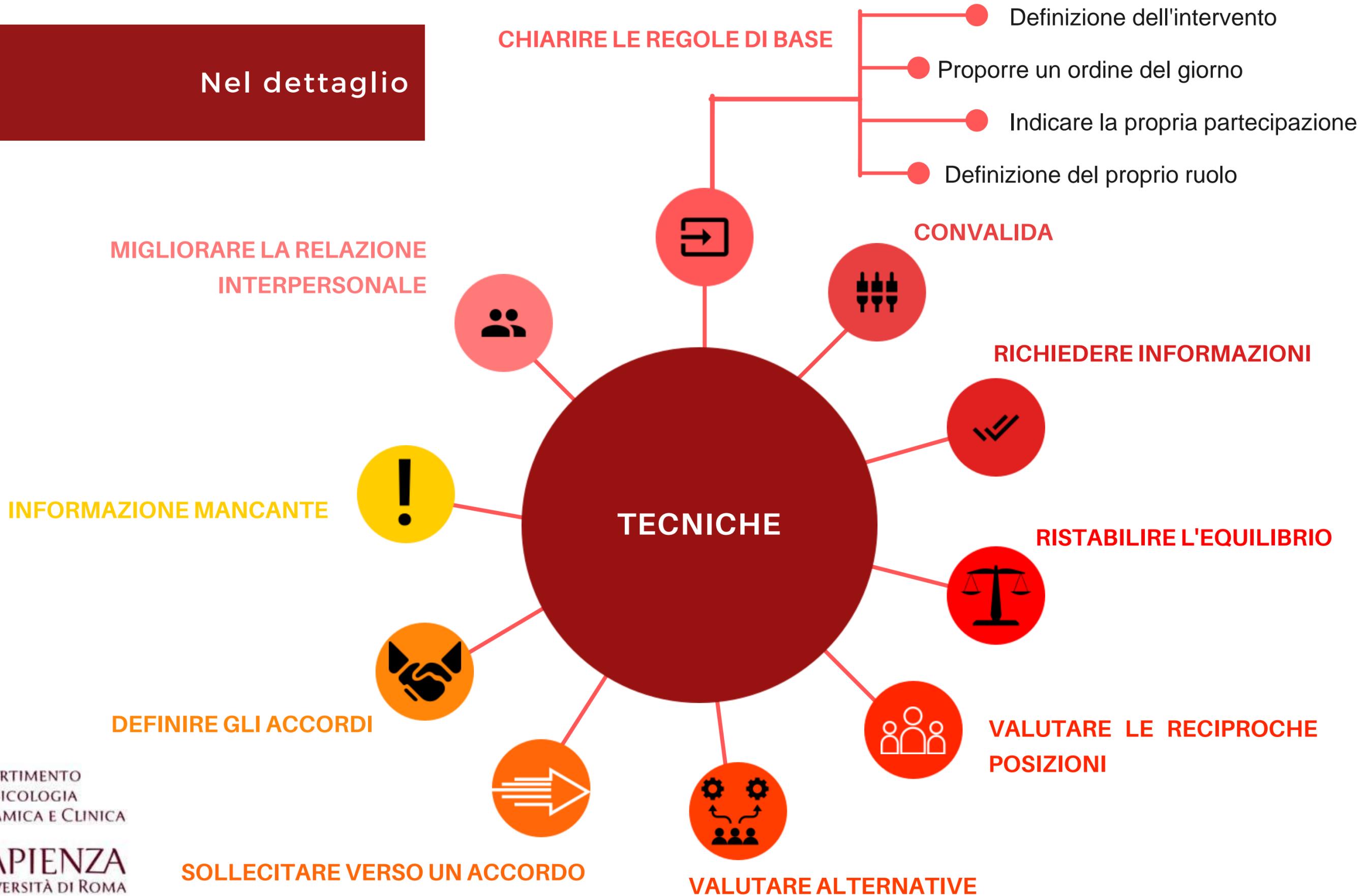
(secondo incontro)



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

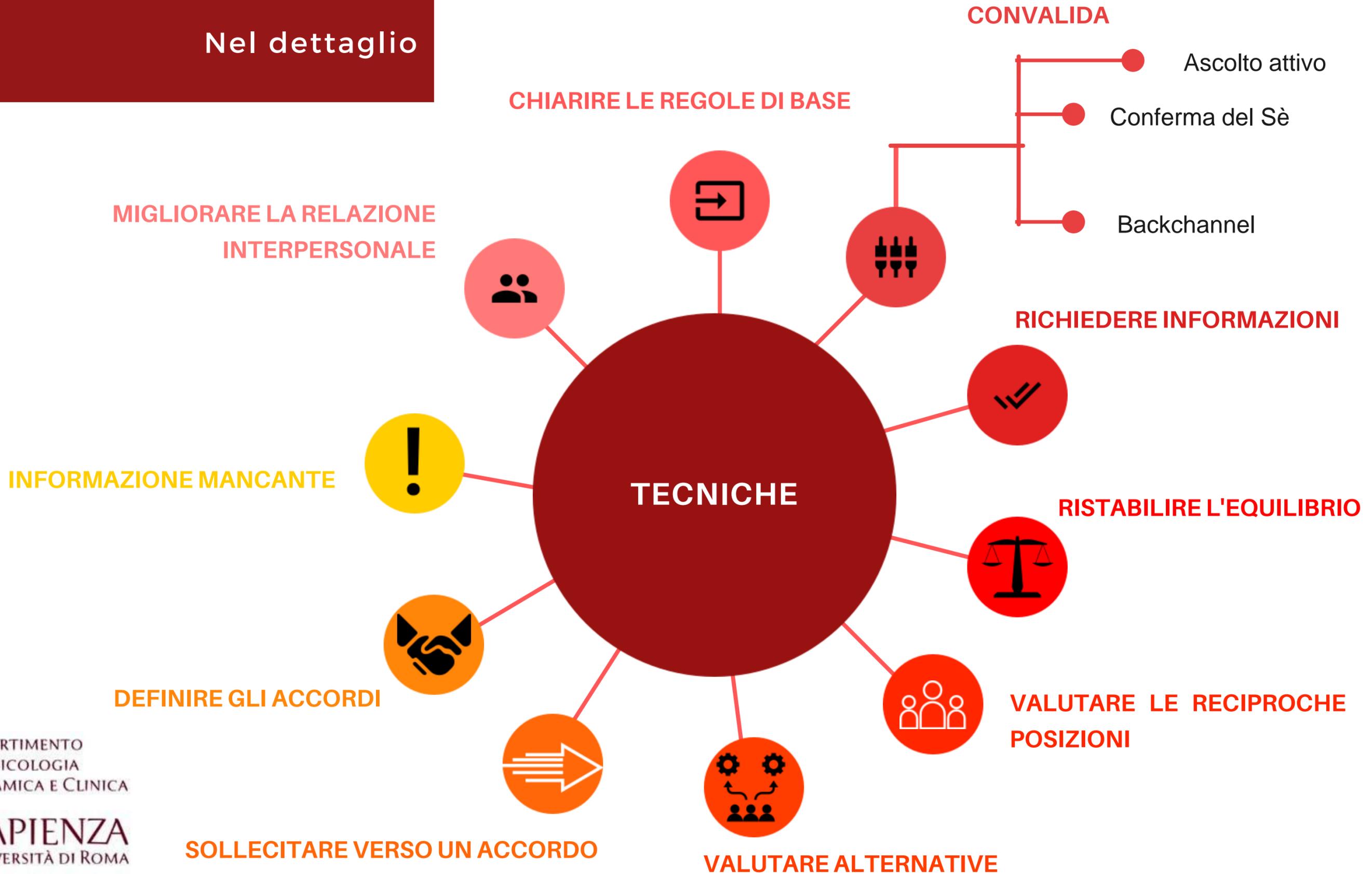
SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Nel dettaglio



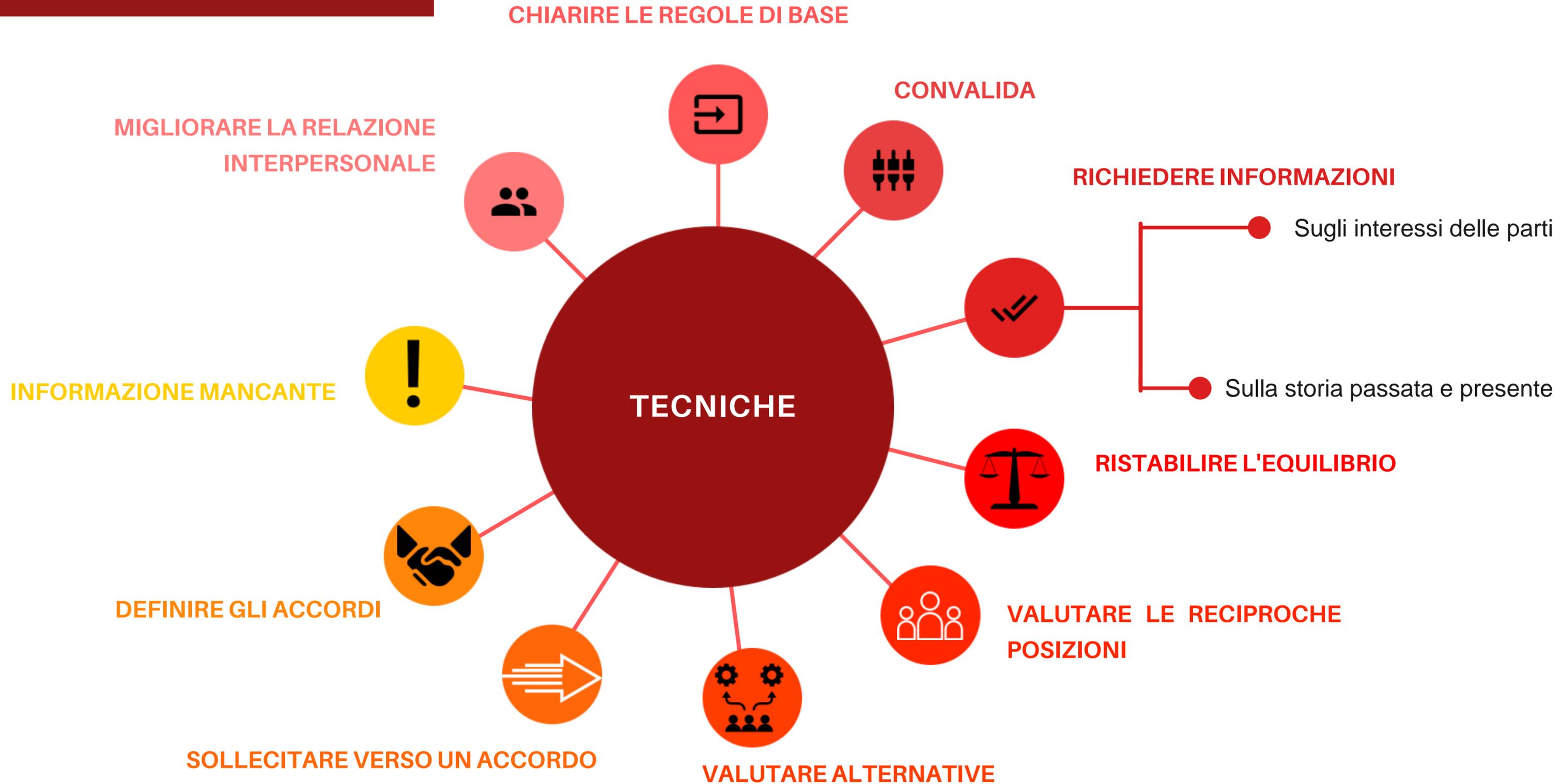
DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA
SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Nel dettaglio



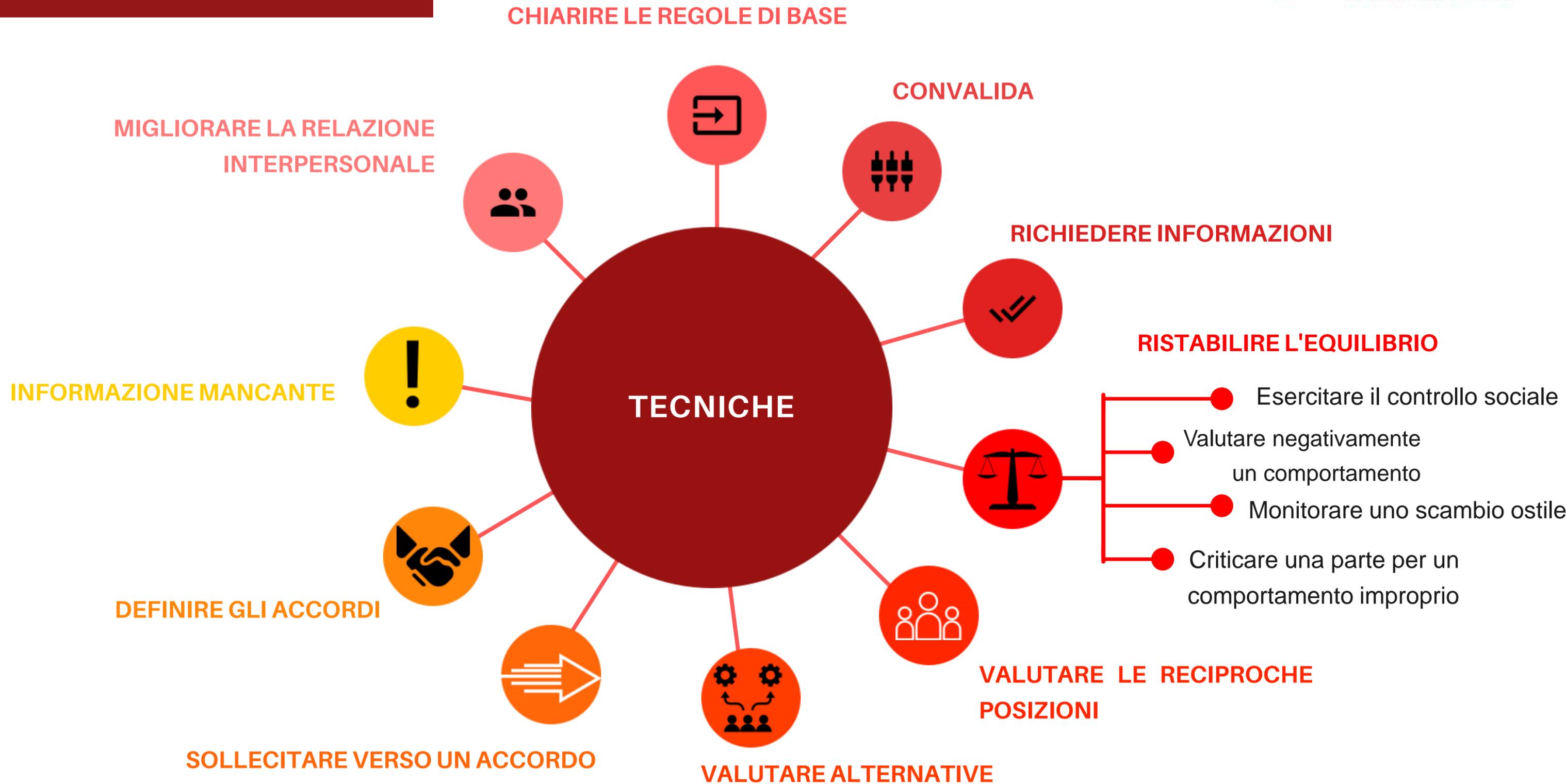


Nel dettaglio



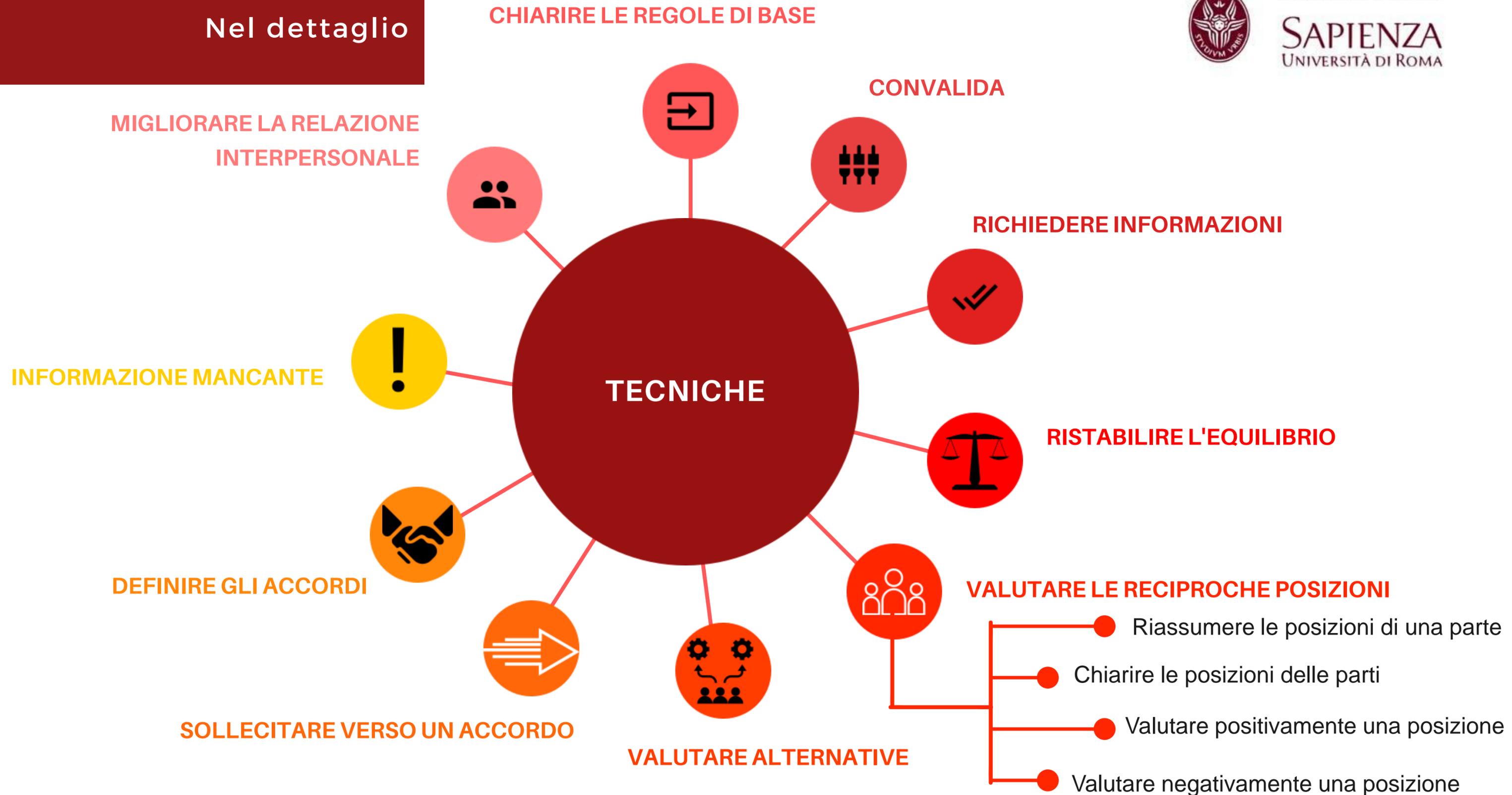


Nel dettaglio



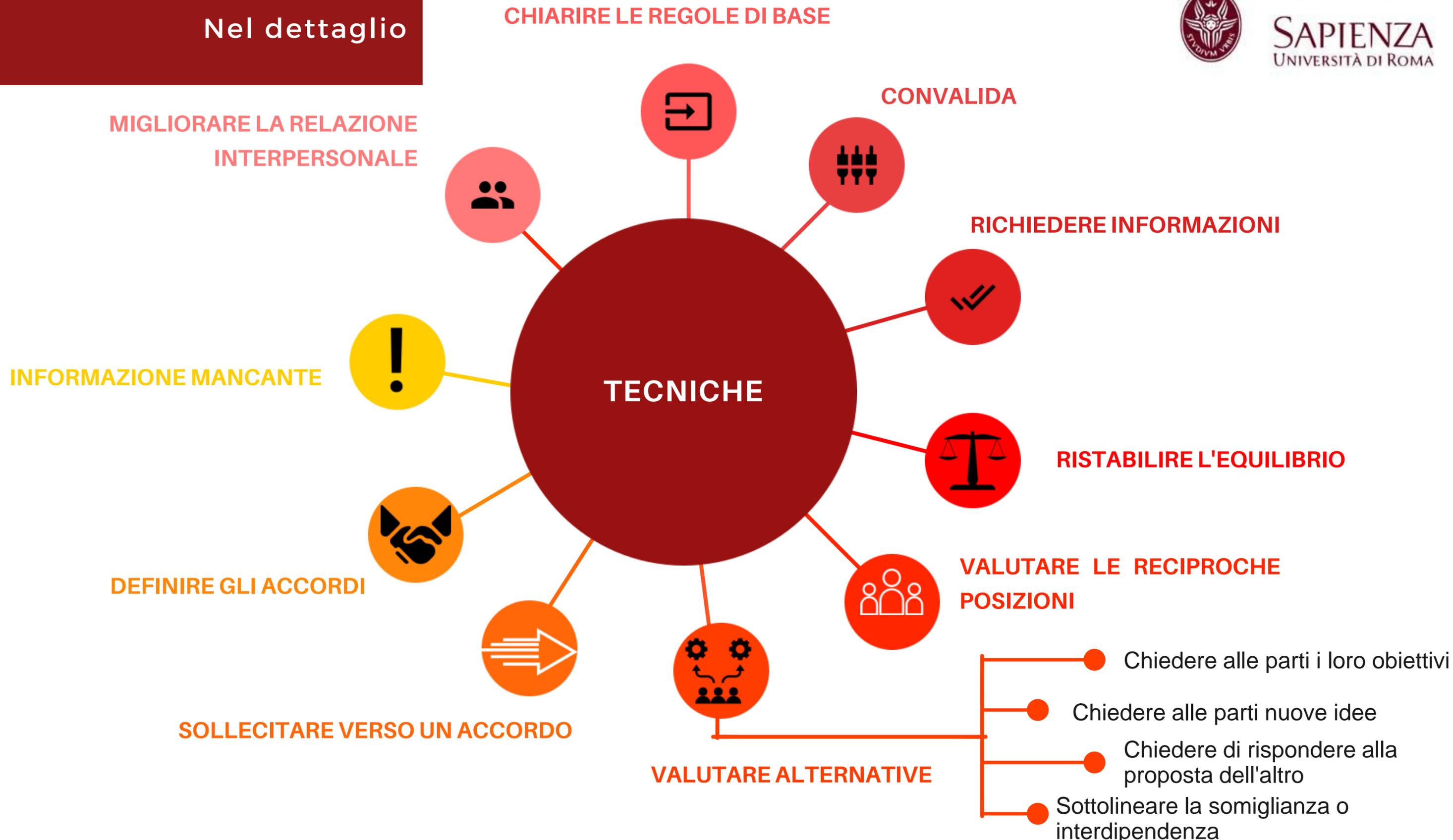


Nel dettaglio





Nel dettaglio



Nel dettaglio

CHIARIRE LE REGOLE DI BASE

CONVALIDA

RICHIEDERE INFORMAZIONI

RISTABILIRE L'EQUILIBRIO

VALUTARE LE RECIPROCHE
POSIZIONI

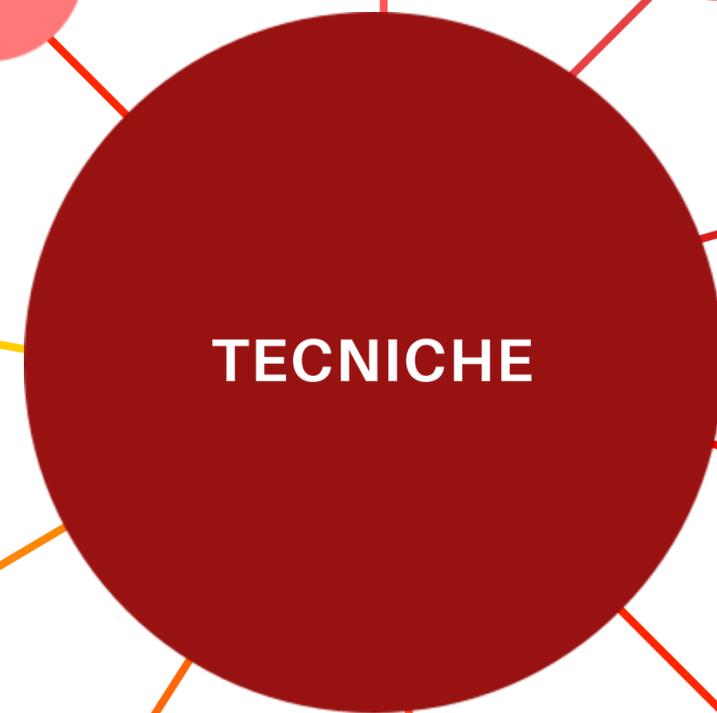
VALUTARE ALTERNATIVE

SOLLECITARE VERSO UN ACCORDO

INFORMAZIONE MANCANTE

DEFINIRE GLI ACCORDI

MIGLIORARE LA RELAZIONE
INTERPERSONALE

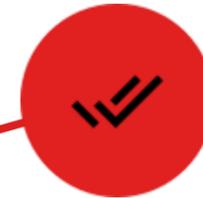
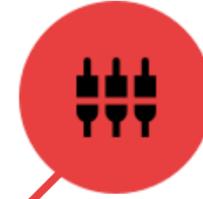
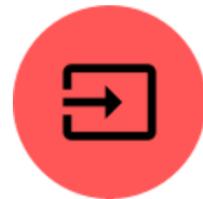


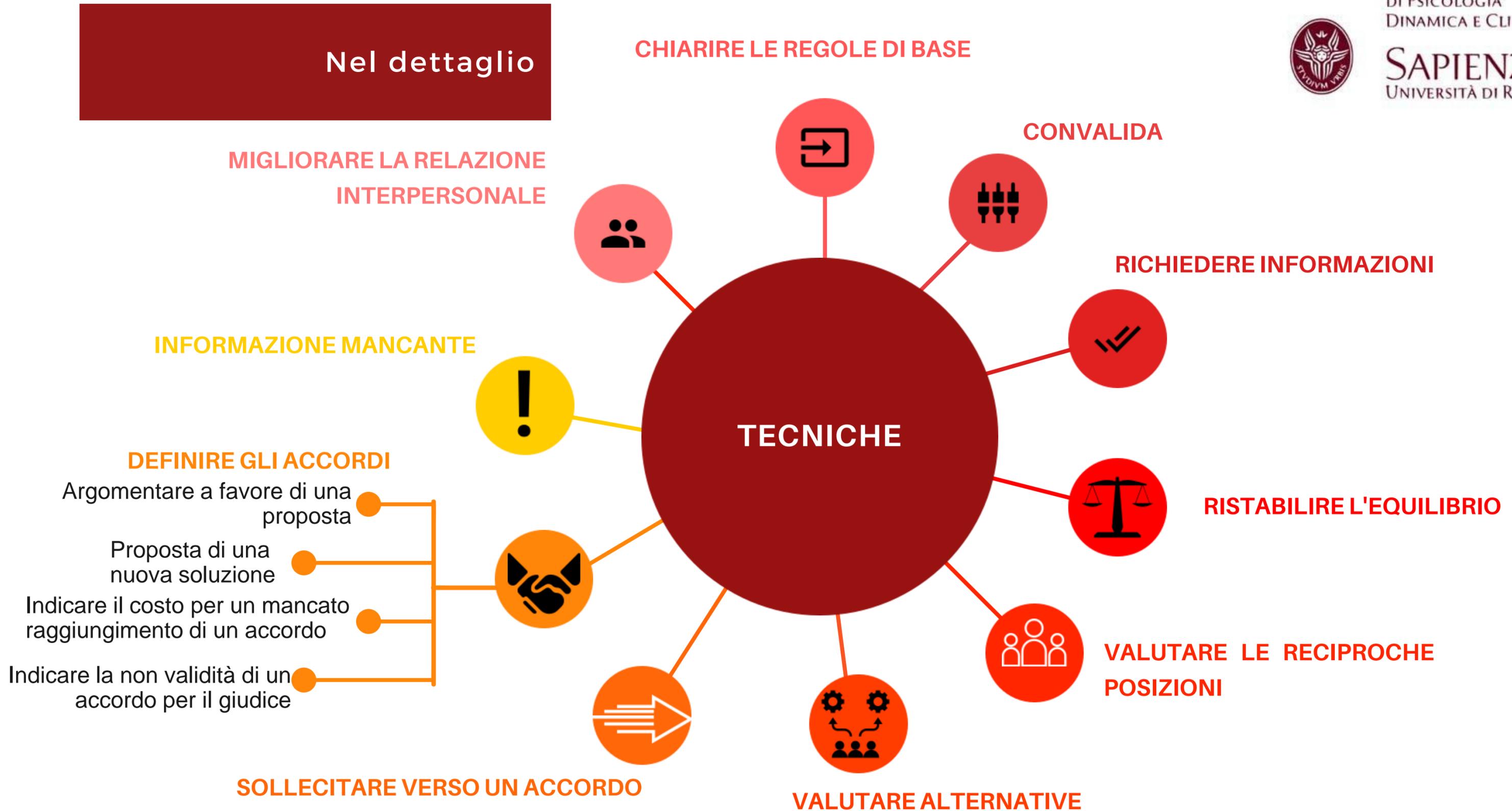
Premere per una maggior flessibilità

Suggerire un modo per attuare un
accordo

Sollecitare ad andare avanti

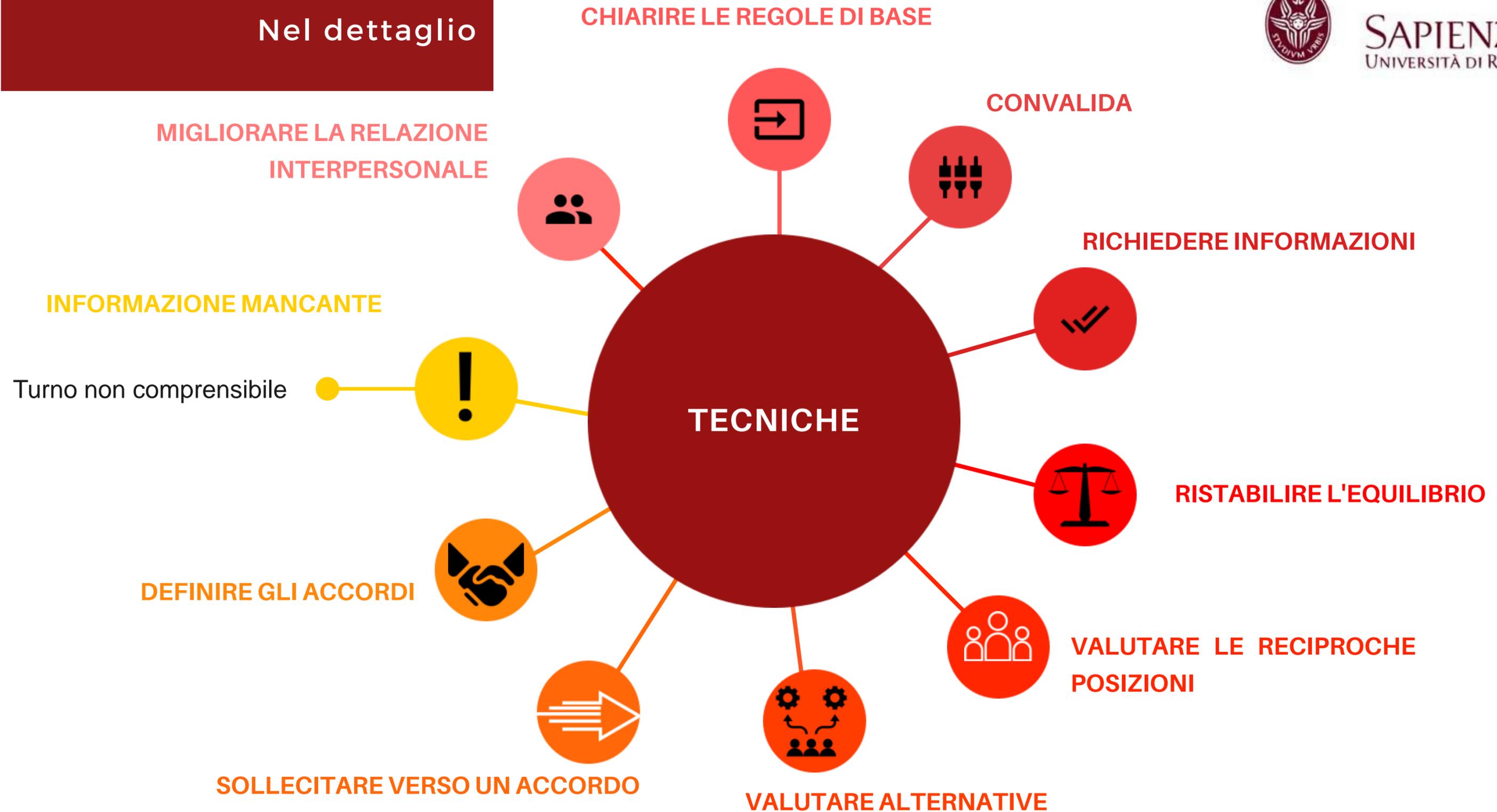
Sollecitare a prendere accordi validi





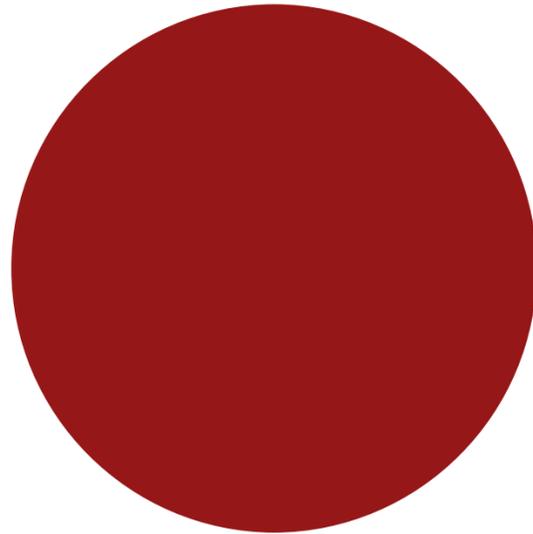


Nel dettaglio



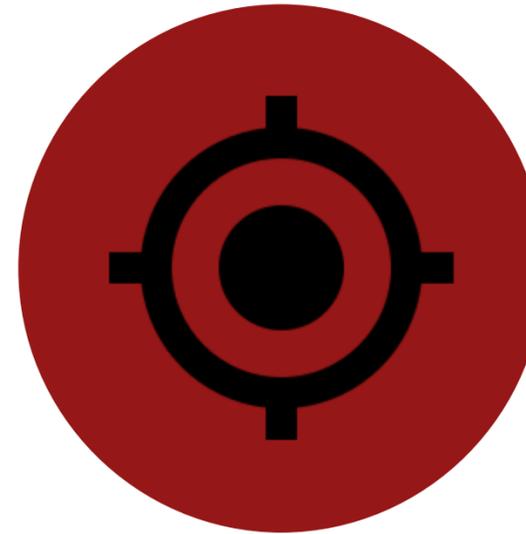


La ricerca



Ipotesi

La concordanza è direttamente proporzionale all'attendibilità e alla riproducibilità del sistema.



Obiettivi

L'obiettivo principale è dimostrare l'attendibilità e la riproducibilità del sistema di codifica in oggetto.



Metodologia

Sono stati trascritti 10 incontri, tutti gli interventi del mediatore numerati, e ogni incontro assegnato casualmente ai codificatori per il lavoro di codifica.

34%
**Richiedere
informazioni**

PERMETTE AL MEDIATORE DI CONOSCERE QUANTO PIÙ POSSIBILE LA COPPIA GENITORIALE CHE HA DI FRONTE.

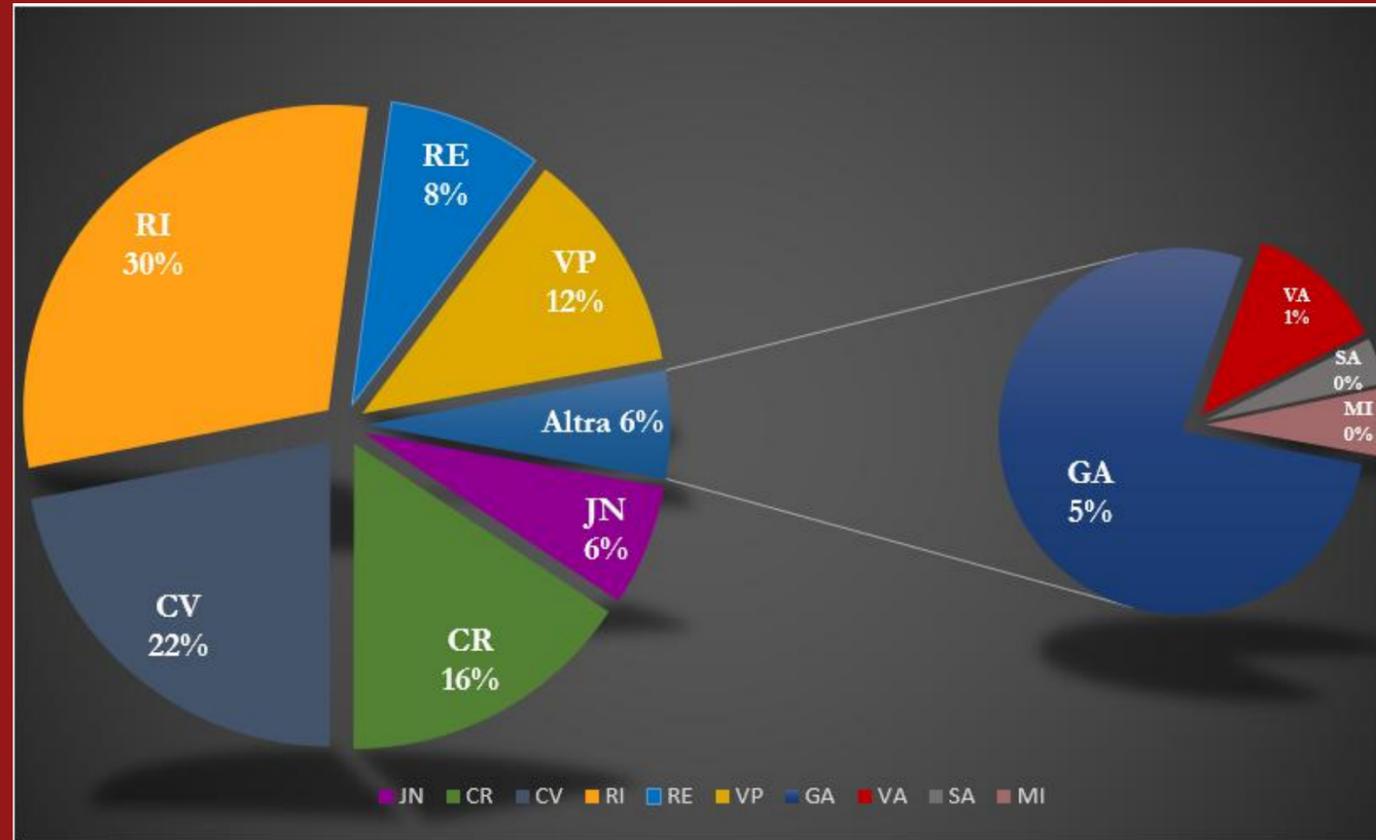
22%
Convalida

SI CONFIGURA COME UNA TECNICA UTILIZZATA PER RAFFORZARE E CONFERMARE UN ASPETTO ESPOSTO DA UNO O DA ENTRAMBI I GENITORI CHE PARTECIPANO ALLA MEDIAZIONE FAMILIARE.

12%
**Chiarire le
regole di base**

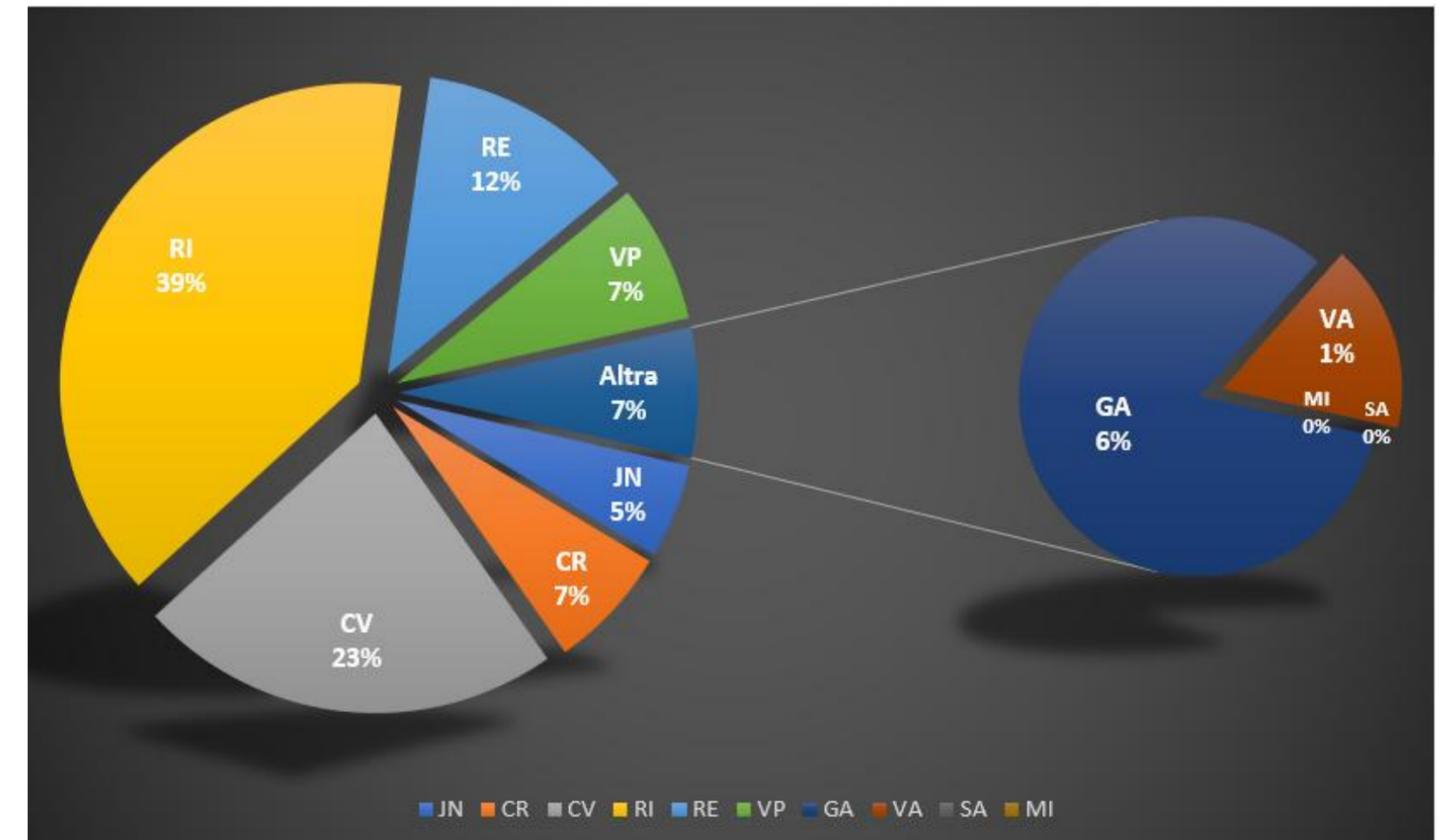
IL MEDIATORE COMUNICA ALLE PARTI LE MODALITÀ DELL'INTERVENTO DI MEDIAZIONE FAMILIARE, PERMETTENDO DI GENERARE UNA CONSAPEVOLEZZA SEMPRE MAGGIORE CIRCA L'INTERVENTO STESSO.

Primo incontro



- Alta frequenza della codifica **CR**
- Uso frequente della codifica **CV**
- Alta frequenza della codifica **RI**

Secondo incontro



- Diminuzione della codifica **CR**
- Valore costante per la codifica **CV**
- Aumento di frequenza della codifica **RI**

LIMITI

PRIMI INCONTRI

TALE SCELTA METODOLOGICA PERMETTE PERÒ INTERESSANTI
RISVOLTI FUTURI IN QUANTO CI FORNISCE UNA BASE PER
L'ESTENSIONE DEL SISTEMA **METE** AGLI ALTRI INCONTRI DI
MEDIAZIONE FAMILIARE, ANDANDO A COPRIRE L'INTERO
PERCORSO DI MEDIAZIONE..



DIPARTIMENTO
DI PSICOLOGIA
DINAMICA E CLINICA

SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

La nostra timeline

LAVORI IN CORSO

Definizione

Abbiamo definito gli obiettivi della ricerca

Ricerca

Tramite un sistema di codifica sono stati codificati gli interventi del mediatore

Oggi

Sono stati codificati 25 incontri di mediazione familiare

Domani

L'intenzione è di procedere alla trascrizione e alle codifica di tutti gli interventi della Sezione di Mediazione Familiare

Il nostro team



Claudia Chiarolanza

Responsabile della Sezione di Mediazione Familiare del Dipartimento di Psicologia Dinamica e Clinica.



Giulia Fabbri

Tirocinante presso la Sezione di Mediazione Familiare del Dipartimento di Psicologia Dinamica e Clinica.



Equipe della Sezione

Tirocinanti e mediatori della Sezione di Mediazione Familiare del Dipartimento di Psicologia Dinamica e Clinica.