REVISTA COLABORATIVA



ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN

FACULTAD DE DERECHO UPV /EHU



El 30 de marzo, Susana Sucunza presentó el Derecho Colaborativo y su Práctica al alumnado del curso Máster de Acceso a la profesión de la abogacía.

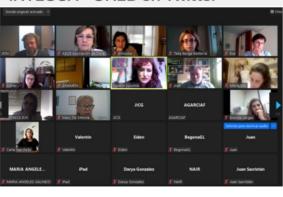
Fue una sesión presencial en la Facultad de Derecho dirigida a los estudantes del grupo de euskara.

WEBINARS

FACULTAD DE DERECHO UNED







El 2 de marzo, ADCE presentó el Derecho Colaborativo y su práctica dentro del ciclo de cursos sobre de prácticas restaurativas y de mediación en los ámbitos penal y comunitario 2021/2022 que la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) ofrece al alumnado inscrito en el grado de Derecho.

Asistieron a la presentación 37 personas participando activamente en una sesión que duró cerca de dos horas.

Susana Sucunza, Jon Oscoz, Anouska Sucunza y Ana Mendía presentaron el DC y respondieron las cuestiones planteadas que se centraron principalmente en las condiciones y maneras de construir y hacer que se cumplan los acuerdos en los procesos colaborativos



El 21 de enero, se llevó a cabo una webinar sobre Coaching Jurídico y Derecho Colaborativo.

Fue una exposición de la idoneidad del coaching jurídico como herramienta complementaria del Derecho y Práctica Colaborativa que ayuda a gestionar las palabras y expresiones sobre la experiencia personal de diversas personas.

En la sesión participaron 25 personas.



El 24 de febrero en la plataforma Instagram Live, Rossana Bril entrevistó a Susana Sucunza a cerca de los Contratos Conscientes.

En particular, la entrevistadora se interesó en conocer en qué consiste el proceso de construcción de un contrato consciente, las partes que lo integran y su valor y efectividad.

Estuvieron presentes 21 personas que quisieron conocer sobre programas formativos en la materia.

DÍA MUNDIAL DE LA CREATIVIDAD Y LA INNOVACIÓN (WCIW)



Dentro de la semana mundial de la creatividad y la innovación (WCIW) la a Marta Ruiz fue invitada a participar en la mesa-coloquio "Crear Ucrania"; un debate enmarcado en la consecución de los ODS 2030 -en particular el objetivo 16- en la sociedad ucraniana en relación con conflicto bélico actual.

En este foro que tiene como objetivo impulsar nuevas ideas y formas de tomar decisiones con el fin de construir un mundo mejor desde el pensamiento nuestra asociada presentó el Derecho Colaborativo como medio posible para contribuir a ello.

Participaron en el mismo junto a Marta Ruiz, Laurie Nathan, Oksana Sedashova y Debbie Brock.

CICLO ABIERTO DE REFLEXIONES

Durante este cuatrimestre hemos mantenido las sesiones del ciclo de Reflexiones que llevamos a cabo los últimos viernes de los meses no vacacionales. En las tres sesiones llevadas a cabo hemos abordado las siguientes cuestiones

¿REALMENTE ES TAN DIFÍCIL LLEGAR A ACUERDOS?





22 personas de Euskadi, Castilla-León, Córdoba, Cataluña, Navarra en España y de diversos puntos de Alemania, Argentina y Colombia profundizaron en la cuestión planteada.

Entre otros aspectos, en la sesión se apuntó que la práctica y educación recibida, de forma generalizada orienta hacia la resolución de conflictos o controversias de forma confrontativa. Así, defendemos posiciones/opiniones/creencias intentando convencer al otro de que son las "correctas".

También se señaló que voluntad y compromiso son dos premisas para crear el espacio de diálogo a fin de llevar a cabo la negociación.

La sesión se cerró con la manifestación generalizadamente aceptada de que "todo acuerdo es un avance y, en muchas ocasiones, el comienzo de una (nueva) relación, situación!!!

¿NECESITAMOS OLVIDAR EL PASADO PARA NEGOCIAR?





El 25 de febrero participaron en la sesión, 18 personas desde Euskadi, Castilla y León, Andalucía, Madrid y Buenos Aires (Argentina) quienes aportaron sus impresiones respecto de la conveniencia de olvidar el pasado como una condición para poder llevar a cabo una adecuada negociación.

Se manifestó al respecto, entre otras cosas, que las experiencias del pasado están presentes en las negociaciones que llevamos a cabo y que pueden resultar un límite cuando las partes centran la negociación en ello; mientras que cuando lo toman como referencia pueden facilitar el acuerdo.

Si NEGOCIO, ¿SIENTO QUE CEDO O QUE ACCEDO?



La primera intervención de la sesión presentó la idea de cómo la clientela en las

negociaciones, generalmente, identifica "ceder" con renuncia y no permite acceder a los intereses de las partes.

Se planteó, también que acceder permite abrirse a todas las posibilidades para alcanzar un acuerdo y permite acceder a las personas y sus necesidades.

También se puso de manifiesto la consideración de que ceder puede entenderse como la solicitud de permiso para negociar mientras que acceder permite actuar en la negociación directamente sin necesidad de pedir permiso actuando para resolver dando el primer paso libremente.

Participaron en la sesión 20 personas que accedieron desde Euskadi, Castilla-León, Galicia, Navarra, Argentina, Ecuador y Estados Unidos (USA)

PRÓXIMA SESIÓN

En el momento de cerrarse esta revista ya se ha celebrado la sesión de reflexiones "El acuerdo como generador de un vínculo" correspondiente al mes de mayo, suspendiéndose el ciclo hasta después de verano.

Os esperamos en Septiembre!!

FORMACIÓN COLABORATIVA

Durante estos meses se ha llevado a cabo una edición on-line en:

NEGOCIACIÓN HARVARD AVANZADA



La formación NH2 se desarrolló durante los días 7, 10, 14 y 19 de febrero.

Participaron en ella 23 personas con un grado de satisfacción medio de 8,7/10.

VISITA DE PASCUAL ORTUÑO A LA ADCE

El 17 de enero, nos visitó Pascual Ortuño con quien compartimos visiones e impresiones sobre la evolución de la práctica jurídica y en particular, la utilización de la mediación y el derecho colaborativo en la resolución de conflictos en el ámbito de familia.

Un encuentro informal y entrañable que nos mostró la faceta humana del magnífico jurista Pascual Ortuño.

