

VALOR PREDICTIVO DE VARIABLES SOCIO AFECTIVAS EN MEDIADORES ESCOLARES

María Elena Díaz-Negrín

Dirección General de Ordenación, Innovación y Promoción Educativa.
Consejería de Educación del Gobierno de Canarias

Heriberto Javier Rodríguez-Mateo

José Carlos Rodríguez Trueba

Isabel Luján Henríquez

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
Dirección electrónica: heriberto.rodriguez@ulpgc.es

<http://dx.doi.org/10.17060/ijodaep.2015.n1.v1.113>

Fecha de Recepción: 27 Febrero 2015

Fecha de Admisión: 30 Marzo 2015

RESUMEN

El presente estudio tiene como finalidad analizar el valor predictivo de determinadas variables socioafectivas en las competencias de afrontamiento de los mediadores escolares y, en concreto, en la *eficacia negociadora*. Se ha utilizado las variables relacionadas con *Pensamiento Constructivo* y con los *Moldes de la Mente*.

Se realiza una investigación empírica a través de una muestra de 44 mediadores escolares debidamente acreditados, distribuidos en dos grupos, de mayor y menor eficacia negociadora.

Los resultados obtenidos confirman, entre otras cosas, que estos dos grupos se diferencian en determinadas formas de pensar y enfrentarse a las situaciones, de tal manera que es posible generar un perfil de aquellos mediadores escolares que más eficacia negociadora poseen.

Palabras Clave: mediación, mediadores escolares, eficacia negociadora, pensamientos constructivo, moldes mentales.

ABSTRACT

The present study aims to analyze the predictive value of certain socio-affective variables on coping skills of school mediators, specifically in the negotiating effectiveness. We used the variables related to Constructive Thinking and Mental Molds.

Empirical research across a sample of 44 accredited school mediators, divided into two groups, major and minor negotiating effectively performed.

The results confirm, among other things, that these two groups differ in certain ways of think-

ing and dealing with situations, so it is possible to generate a profile of those school mediators have more negotiating efficiency.

Keywords: mediation, school mediators, negotiating effectively, constructive thoughts, mental molds.

INTRODUCCIÓN

La vida escolar se ha visto sometida a un proceso de cambio, con permanente aparición de abundantes conflictos de diferente naturaleza y alcance. Ante ello, es inevitable que surja la necesidad de probar nuevas alternativas para regular la convivencia en un centro, con el fin de responder a las demandas de la población escolar. En los últimos años se ha implementado en los centros educativos la mediación como una herramienta más, para la mejora de la convivencia, pues educa en el diálogo, la escucha activa y la oportunidad para la conciliación.

Estos beneficios que se intuye que la mediación aporta al ámbito escolar han hecho que la Consejería de Educación del Gobierno de Canarias vea la necesidad de acreditar profesionalmente a docentes como mediadores escolares, para que conozcan el procedimiento, las técnicas y las estrategias que les permitan gestionar el conflicto con éxito.

Por ello, la administración educativa canaria, a través de la Resolución Nº 424, de 11 de septiembre de 2013, de la Dirección General de Ordenación, Innovación y Promoción Educativa ha promovido la acreditación a través de esta resolución que, de forma detallada, recoge cuáles deben ser las funciones del mediador escolar. A saber: ser responsable del servicio de mediación; supervisar la redacción del plan de actuación del servicio de mediación y su ejecución durante el curso escolar; contribuir de forma activa a la divulgación del procedimiento de mediación a través de acciones de información, sensibilización y formación; promover, gestionar, colaborar e impartir la formación específica en materia de mediación escolar, dirigida a los componentes del equipo de mediación del centro; coordinar el equipo de mediadores del centro y formar parte del equipo de gestión de la convivencia del centro.

Consideramos que el papel del mediador es fundamental, ya que además de ser neutral e imparcial, debe tener una serie de cocimientos y destrezas para saber manejar las emociones, el/ los procesos de duelo, tener talento y estrategias para habilitar y ejercitar la comunicación, usar las técnicas más adecuadas y relevantes, saber reconducir, etc. para conseguir, así, mediar con eficacia.

Para poder fundamentar con objetividad el perfil que debe poseer la persona que desempeña su rol como mediador en situaciones de mediación, miembros del grupo de investigación "intervención para el desarrollo psicológico de la Universidad de las Palmas de Gran Canaria", en su línea de investigación sobre negociación, mediación y eficacia negociadora y mediadora, han llevado a cabo distintas investigaciones (Luján, 2015; Rodríguez Trueba, Rodríguez-Mateo y Luján, 2014 y Rodríguez-Mateo, Luján, Rodríguez Trueba y López en prensa, Santana y Rodríguez-Mateo, 2014).

Estas investigaciones han permitido demostrar empíricamente y dibujar un perfil del mediador en general que revelan que las variables socio-afectivas que distinguen al mediador/negociador eficaz del menos eficaz tienen que ver con las competencias personales y con comportamientos y modos de pensar que determinan la mayor o menor adaptación y la mejor o peor capacidad para el manejo emocional ante distintas situaciones. De forma estadísticamente significativa el mediador/negociador eficaz destaca por el optimismo, la ausencia de rigidez, el estilo de afrontamiento conductual y la conexión emocional.

A estas investigaciones se unen otras que informan de la importancia de la resiliencia (Díaz Calcines y Luján, 2013), de las estrategias y técnicas utilizadas o de la "construcción" del mediador como persona.

En esta ocasión interesa analizarlo en un terreno específico como es la mediación escolar, por las peculiaridades que presenta, pero sobre todo, por el valor y beneficios que una implementación adecuada y una actuación eficaz del mediador escolar aportará en la cultura de la paz y de la convivencia.

Para llevar a cabo estas investigaciones el grupo se ha apoyado, entre otras, en dos herramientas que pueden ayudar a operativizar las competencias anteriormente comentadas en elementos que pueden identificar, explicar, predecir e intervenir en dichas competencias: la teoría de los Moldes Mentales de Hernández-Guanir (1991, 1997 y 2002) y la Teoría del Pensamiento Constructivo de Epstein (1987,1998). Se ha recurrido a ellas porque se ha demostrado empíricamente que tanto los moldes mentales como el sistema experiencial de las personas es determinante para el desarrollo exitoso de muchas facetas de nuestra vida, incluida, sobre todo, la negociación y la mediación.

Los *Moldes Mentales* se definen como estrategias habituales y peculiares que cada persona muestra en el modo de enfocar, de reaccionar o de interpretar la realidad en situaciones donde las personas se enfrentan a una realidad que les compromete en sus intereses y emociones. Influyen en el modo de mirar la realidad. En un nivel de análisis intermedio, se pueden considerar los factores de segundo orden que engloban a los treinta moldes o factores de primer orden. Son diez factores que denominamos dimensiones focales y que reflejan claramente las diez grandes estrategias cognitivas. Ellas son representativas de los tres encuadres focales, pues el pensamiento de cada persona se expresa según las vertientes de espontaneidad vital, (encuadre focal 1) de ajuste (encuadre focal 2) y de optimización (encuadre focal 3). Se trata, como desarrolla Hernández (2002, 2010), de un análisis más detallado, pero lo suficientemente sencillo como para comprender fácilmente cómo se maneja cada persona cognitiva y emocionalmente.

La *teoría cognitivo-experiencial* de Epstein (1987,1998) ha servido de base para la construcción del inventario de pensamiento constructivo (CTI), que pretende ser una medida de la inteligencia experiencial o emocional. El CTI es un útil predictor de muchas de las habilidades y reacciones adaptativas que no miden los test de inteligencia. Está compuesto de elementos o frases descriptivas referidas a los pensamientos diarios automáticos de carácter constructivo o destructivo, tales pensamientos influyen en la interpretación que las personas hacen de los acontecimientos, sentimientos y conductas. Estos patrones de pensamiento, además, sesgarán los intentos de pensar racional y objetivamente. Es un test jerárquicamente organizado en tres niveles de generalidad. Cuenta con una gran dimensión global y seis escalas principales, como grandes habilidades (escalas), que a su vez, comprenden otras habilidades más específicas (facetas).

Siguiendo con los atributos del mediador y teniendo en cuenta que la mediación como señala Casamayor (2004) es una extensión de la negociación, interesa situarse en el Modelo de Solución de Problemas de Serrano y Rodríguez (1993). Desde el punto de vista concreto de un negociador y de su propia organización, "eficacia" significa alcanzar los objetivos propios y resolver el conflicto. Para poder evaluar la eficacia de los negociadores el profesor Serrano y colaboradores (Serrano, Rodríguez y Cunha, 1996; Serrano y Rodríguez, 1993) han elaborado un instrumento para tal fin, llamado *Cuestionario de Eficacia Negociadora* (CEN, CEN II). Este instrumento, usado en esta investigación, se ha mostrado eficaz en la medición y predice con adecuada validez las distintas categorías negociadoras.

Por todo ello, este estudio pone la mirada en ese profesional clave que media y en su perfil socioafectivo, en su forma de pensar y de actuar ante determinadas situaciones y que conforman variables necesarias para analizar y profundizar en ellas, ya que inciden positiva o negativamente en la gestión de la mediación escolar como una estrategia productiva. Interesa conocer si realmente el mediador escolar eficaz tiene un perfil socioafectivo definido, con un afrontamiento o valoración específica de la mediación, con determinadas lentes o habilidades vinculadas a las competencias

VALOR PREDICTIVO DE VARIABLES SOCIO AFECTIVAS EN MEDIADORES ESCOLARES

socioafectivas o socioemocionales que le permitan entender y gestionar un conflicto entre mediadores y lograr el éxito en su resolución.

En definitiva, los objetivos que se plantean en este estudio son:

Comprobar si el instrumento CEN II tiene la fiabilidad suficiente para medir el constructo eficacia negociadora en los mediadores escolares.

Conocer el nivel de eficacia negociadora que poseen docentes acreditados en mediación escolar.

Analizar si los mejores negociadores se diferencian de los de menos capacidad en aspectos socioafectivos, y si así fuera qué perfil socioafectivo presentarían.

Indagar sobre qué aspectos socioafectivos tienen influencia causal directa en el proceso negociador.

MÉTODO

Diseño

La *metodología* utilizada en esta investigación es de tipo cuantitativa, a través de un *método cuasi-experimental, en situación natural*. El análisis cuantitativo se ha realizado en base a una muestra de mediadores escolares ya formados y acreditados en mediación escolar.

Se han establecido una serie de variables a medir:

Las distintas escalas y facetas del Pensamiento Constructivo (Epstein, 2012).

Los diferentes encuadres, dimensiones y moldes de la teoría de los Moldes Mentales (Hernández-Guanir, 2010).

El nivel de eficacia negociadora (Serrano, 1996).

La variable cuantitativa "eficacia negociadora", se ha transformado en variable cualitativa a los efectos de realizar tres agrupaciones: el cuartil de mayor eficacia negociadora, el cuartil de menor eficacia negociadora y el tercer grupo es el 50% restante entre los dos cuartiles anteriores. Se pretende comparar los dos cuartiles extremos (de tal manera que forman dos grupos muestrales independientes) en el resto de las variables medidas.

El *diseño* que se realiza, por tanto, es de comparación de dos grupos independientes, donde la variable que diferencia a los dos grupos es una característica (grado de eficacia negociadora).

Participantes

La muestra la forman un total de 44 docentes mediadores escolares de la Comunidad Autónoma de Canarias que han participado en la formación en mediación escolar convocada por la administración educativa.

En esta muestra hay una representación de distintas etapas educativas: Educación Infantil y Primaria (16), Educación Secundaria y Bachillerato (27), así como de Centro de Adultos (1). Las edades están comprendidas desde los 31 a los 55 años, con una media de edad de 43,68 años. La muestra la constituyen por género, 37 mujeres y 7 hombres. Aunque la muestra la componen sujetos de todas las Islas Canarias, el 50% pertenece a la provincia de Las Palmas y el 50% restante a la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

Instrumentos

Los instrumentos utilizados para esta investigación han sido:

-*Cuestionario CEN II*. El cuestionario relaciona distintas frases con las distintas maneras en que una persona puede actuar cuando tiene que resolver un conflicto, es decir, cuando tiene que negociar. Está formado por un total de 42 ítems, en formato escala Likert de 5 posibles respuestas. Con

respecto a la fiabilidad de la escala, el CEN II presenta un Alpha de Cronbach muy elevado (.91). La fiabilidad evaluada mediante el procedimiento de las dos mitades mostró valores del coeficiente de Spearman-Brown de .84.

Con objeto de comprobar la validez predictiva del CEN II, es decir, su capacidad para diferenciar a los sujetos eficaces en tareas negociadoras de los ineficaces, el ANOVA evidencia diferencias significativas ($F=27.95$, $p<.000$) en los resultados alcanzados por cuatro grupos distintos de negociadores.

- *Cuestionario CTI*. Inventario de Pensamiento Constructivo. Consta de un total de 108 ítems, en formato escala Likert de 5 posibles respuestas. El CTI es un test jerárquicamente organizado que ofrece información en tres niveles de generalidad: el nivel más general consiste en una escala global compuesta por elementos procedentes de otras escalas del CTI; el siguiente nivel de generalidad lo componen seis escalas principales, que miden las formas básicas de pensamiento constructivo o destructivo. Los nombres de las escalas de este cuestionario se han ido mejorando para establecer más directamente una distinción entre las escalas constructivas, ligadas a formas de afrontamiento adaptativo (afrontamiento emocional y afrontamiento conductual), frente a las escalas que reflejan patrones de pensamiento desadaptados, como son el pensamiento mágico, pensamiento categórico, pensamiento esotérico u optimismo ingenuo.

- *Test Moldes*. Este cuestionario se aplicó a la muestra de los 44 docentes acreditados en mediación escolar en el curso 2012-13. Es un test de estrategias cognitivo-emocionales que permite conocer los modos habituales con los que una persona se enfrenta a la realidad y con los que interpreta y valora su relación con ella. Consta de un total de 87 ítems, en formato escala Likert de 5 posibles respuestas. Estos modos de relacionarnos con la realidad o "moldes mentales" son los responsables de nuestra felicidad y eficiencia. Su conocimiento facilita la comprensión y el manejo o modificación de nuestras emociones y comportamientos, aspectos centrales de la inteligencia socioafectiva o emocional.

Materiales y recursos

Los materiales usados: ordenador haciendo uso del programa excel, la página web teacorri-ge.com para la corrección de los cuestionarios CTI y Moldes, correo electrónico para contactar con los docentes de la muestra y se hizo uso del programa SPSS versión 22.0 de aplicación de análisis estadísticos de datos.

Procedimiento

La muestra de estudio se centró en la población debidamente acreditada como mediadores escolares para la Comunidad Autónoma de Canarias. El paso siguiente fue contactar con todas las personas que se habían acreditado hasta ese momento y que residen en las distintas Islas Canarias, para que cumplimentaran los instrumentos establecidos.

Los cuestionarios CTI y Moldes se registraron en el sistema de corrección on-line de TEA Ediciones y, dentro de este sistema, en e-perfiles para la obtención de los perfiles que se pretendían estudiar.

Se hizo uso del programa SPSS versión 22 que permitió llevar a cabo una amplia gama de análisis estadísticos con las muestras.

RESULTADOS

Fiabilidad del instrumento CEN II

Se obtiene una fiabilidad de Alfa .803 (Alfa de Cronbach). (Tabla 1)

Tabla 1.
Fiabilidad Test CEN II:

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de	
Cronbach	N de elementos
,803	42

Nivel de eficacia negociadora de toda la muestra

El nivel de eficacia negociadora de toda la muestra es de 184,56, (tabla 2) similar al grupo de vendedores y por encima del grupo de los mediadores sociolaborales que plantea el profesor Serrano en la construcción de la validez predictiva del CEN II.

Tabla 2.
Medidas de tendencia central de la eficacia negociadora.

Estadísticos descriptivos					Desviación
	N	Mínimo	Máximo	Media	estándar
Suma CEN II	44	150,00	210,00	184,5682	12,03367

Diferencias en aspectos socioafectivos entre mayor y menor eficacia

Para comprobar si existen diferencias entre los más eficaces de los menos eficaces en variables socioafectivas, se realiza la prueba no paramétrica U de Mann-Whitney entre estos dos grupos con las variables, factores y facetas del CTI y encuadres, dimensiones y moldes del test Moldes, obteniendo que existen diferencias significativas en las siguientes variables:

Dentro del instrumento CTI:

En la escala de *afrentamiento conductual* ($Z=-2,34$, $p<.019$), y dentro de esa escala, en la faceta *pensamiento positivo* ($Z=-2,53$, $p<.011$).

Dentro del instrumento Moldes:

1. En las dimensiones de:

atribución externa ($Z=-2,12$, $p<.033$); y dentro de dicha dimensión, en el molde de *atribución mágica* ($Z=-2,08$, $p<.037$).

optimización preparatoria ($Z=-2,19$, $p<.028$); y dentro de dicha dimensión, en el molde de *autoconvicción volitiva* ($Z=-2,32$, $p<.020$).

optimización autopotenciadora ($Z=-2,18$, $p<.029$); y dentro de dicha dimensión, en el molde de *atribución internalista del éxito* ($Z=-2,8$, $p<.005$).

2. En los moldes aislados siguientes:

oblicuidad cognitiva ($Z=-2,23$, $p<.025$).

justificación de los fallos ($Z=-3,2$, $p<.001$).

Relaciones entre todas las variables

Para comprobar qué posible relación existe entre la eficacia negociadora y las variables socioafectivas, realizamos la función correlación entre todas estas variables, cuyos resultados se muestran en la tabla 3, y que muestran muchas influencias mutuas.

Tabla 3.
Correlaciones entre la eficacia negociadora y las variables socioafectivas.

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1SumaCen2	-	,369*	,313*	-,225	,353*	,432**	-,358*	-,439**	-,358*	,378*	,551**
2CON		-	,600**	-,304*	,353*	,458**	-,359*	-,298*	-,355*	,047	,357*
3POS			-	-,220	,359*	,490**	-,177	-,252	-,252	,076	,440**
4D6				-	-,027	-,313*	,271	,454**	,831**	-,059	-,158
5D9					-	,248	-,208	,020	-,137	,667**	,319*
6D10						-	-,352*	-,239	-,380*	-,107	,681**
7M14							-	,478**	,371*	-,086	-,152
8M18								-	,493**	,079	-,149
9M22									-	-,130	-,252
10M25										-	,064
11M23											-

La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).*

La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).**

Influencia entre las variables socioafectivas en la eficacia negociadora

Por último, para determinar el grado de influencia entre las variables socioafectivas (que las tomamos como variables independientes) con la variable eficacia negociadora (que la tomamos como variable dependiente) agrupamos las puntuaciones de cada una de las variables importantes que dan diferencias significativas en tres grupos de mayor a menor nivel (manipulando cuasiexperimentalmente dicha variable) para comprobar su efecto en la eficacia negociadora, a través de los respectivos anovas.

Los resultados nos indican que la escala de *afrentamiento conductual* ($F(2,41)=3,76$, $p<.032$) y *optimización preparatoria* ($F(2,41)=3,31$, $p<.046$) influyen directamente y de forma ascendente en el aumento de eficacia negociadora.

CONCLUSIONES

La fiabilidad obtenida en el cuestionario CEN II permite realizar con garantías un análisis adecuado de los datos obtenidos en la relación con las otras variables, sabiendo de antemano que este instrumento presenta validez predictiva sobre la eficacia negociadora.

El nivel de eficacia negociadora de toda la muestra medida a través del instrumento CEN II es muy alto y, comparable o asimilable, al de vendedores. Es muy difícil conseguir en una muestra supuestamente heterogénea de profesorado, este resultado, lo que lleva a pensar que el proceso selectivo seguido para el ingreso en los cursos de acreditación inciden sobremano en dicho perfil de alta eficacia negociadora, o bien que todos los interesados en la realización de esta formación son los que ya tienen las cualidades de eficacia negociadora previos a la formación.

Los resultados obtenidos a través de la prueba U de Mann-Whitney describen al *mediador/a escolar más eficaz* como aquel cuyo pensamiento constructivo le permite que se tome más tiempo

en planificar cuando es necesario, sin llegar a actuar impulsivamente. Acepta mejor a los demás; y se centra en los resultados más que en juzgar a las personas. En definitiva, actúa de forma más optimista, entusiasta, enérgico/a y fiable. Todas estas son cualidades que evidentemente contribuyen a actuar más eficazmente. Y dentro de estas cualidades, cobra especial relevancia el pensar de forma más positiva, pero a la misma vez más realista, de tal manera que las situaciones desagradables las convierte en lo más gratificante que sean posibles. Y lo afrontan con más afabilidad, serenidad y apertura.

Además, las estrategias que este mediador/a pone en funcionamiento para tener mayor eficacia determinan una tendencia, a la hora de explicar lo que ocurre, en tres dimensiones: por un lado, a sentirse libre y no depender de fuerzas externas para explicar sus éxitos o fracasos. Y en concreto, lo que más marca la mayor eficacia negociadora en este estrategia es sentirse libre de no atribuir lo que le pasa ni a la suerte, ni a la casualidad, ni a fuerzas desconocidas; por otro lado, a construir hacia adelante, motivándose cognitivamente, autoadministrándose más argumentos para actuar y cargándose de razones que puedan justificar su actuación; por último, optimizando aún más sus cualidades, para ganar mayor confianza y autoeficacia. Para ello, con talante de autovaloración, atribuye sus éxitos a sí mismo y a sus cualidades, o a su forma de ser.

A estas dimensiones se les une, en la diferencias entre mayores o menores eficaces, dos estrategias cognitivo-afectivas específicas: por una parte, la de evitar en mayor medida desviar la atención, en no olvidar, y en tratar de "mirar", aunque le pueda afectar negativamente, en definitiva, tener un mayor nivel de afrontamiento al sufrimiento; y por otro lado, la de evitar dar excusas y disculpas ante el propio fracaso, aceptando la realidad tal y como se presenta.

Profundizando aún más en las relaciones entre todas las variables, se observa que de forma lógica, existe un entramado de interacciones entre las de pensamiento constructivo, las estrategias cognitivo-afectivas y la eficacia negociadora, destacando correlaciones altamente significativas en la capacidad autopotenciadora.

El análisis de varianzas (ANOVA) desvela que mientras más elevado sea el adecuado afrontamiento conductual (que se actúe de forma más optimista, enérgica, fiable, eficaz y se acepte bien a los demás) más eficacia negociadora se poseerá. Y cuanto más argumentos se autoadministra la persona, más razones incorpora a su mente para motivar su intervención, se negociará con mayor eficacia.

En definitiva, ha sido posible obtener un perfil socio afectivo de los más eficaces negociadores escolares. A la vista de los resultados de la matriz de correlaciones entre todas la variables, sería oportuno intentar establecer un modelo explicativo estructural y ponerlo a prueba, que permita confirmar que la eficacia negociadora está influenciada tanto por el afrontamiento conductual como por las distintas estrategias cognitivo-afectivas que han marcado diferencias en este estudio.

REFERENCIAS

- Casamayor, G. (coord.), Antúnez, S., Armejach, P., Checa, P., Ginés, N., Guitart, R., Notó, C.,... Viñas, J. (2004). *Cómo dar respuesta a los conflictos: La disciplina en la enseñanza secundaria*. Barcelona, España: Graó.
- Díaz Calcines, M. y Luján, I. (2013) *Resiliencia y Mediación Familiar desde la perspectiva de mediadores profesionales*. Proyecto Fin de Máster: Intervención y Mediación Familiar. ULPGC: Biblioteca
- Epstein, S. (1987). *Inventario de Pensamiento Constructivo CTI, adaptación española* (2001). Madrid, España: TEA Ediciones, S.A.
- Epstein, S. (1998). *Constructive thinking: The key to emotional intelligence*. Westport, CT: Praeger Publishers.*

- Epstein, S. (2012). *CTI: inventario de pensamiento constructivo: una medida de la inteligencia emocional*. Madrid, España: TEA Ediciones, S.A.
- Hernández, P. (1991). *Psicología de la Educación. Corrientes actuales y teorías aplicadas*. México: Trillas.
- Hernández, P. (1997). *MOLDES: Cuestionario para detectar las estrategias cognitivas de tipo implícito*. Departamento de Psicología Educativa, Evolutiva y Psicobiología Universidad de La Laguna. Tenerife, España.
- Hernández, P. (2002). *Moldes de la mente: más allá de la inteligencia emocional*. Tenerife y Madrid, España: Tafor y Narcea.
- Hernández, P. (2010). *Test de estrategias cognitivo-emocionales: MOLDES*. Madrid, España: TEA Ediciones.
- Luján, I. (2015). *Mediación y Resolución de Conflictos*. Las Palmas de Gran Canaria. Servicio de Publicaciones y Difusión Científica de la ULPGC.
- Resolución Nº 424, de 11 de septiembre de 2013 de la Dirección General de Ordenación e Innovación Educativa.
- Rodríguez Trueba, C., Rodríguez-Mateo, H. y Luján, I. (2014). Validez predictiva del pensamiento constructivo en la eficacia negociadora. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*. Infad. Revista de Psicología. 245-258.
- Rodríguez Trueba, C., Rodríguez-Mateo, H., López, P. y Luján, I. (en prensa). *Validez predictiva de variables socioemocionales en la eficacia negociadora*.
- Santana, G. y Rodríguez Mateo, H. (2014). El perfil de eficacia del mediador desde la perspectiva de la negociación. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*. Infad. Revista de Psicología.
- Serrano, G., y Rodríguez, D. (1993). *Negociación en las Organizaciones*. Madrid, España: EUDEMA.
- Serrano, Rodríguez y Cunha (1996) *Evaluación de la Eficacia Negociadora*: El CEN II.

