

**DEPARTAMENTO DE DERECHO**

PROGRAMA DE: **TALLER DE NEGOCIACION Y METODOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS**

CÓDIGO: 9110

**CARRERA DE ABOGACIA**

ÁREA: V

**HORAS DE CLASE**

**PROFESOR RESPONSABLE**

**TEÓRICAS**

**PRÁCTICAS**

María Belén Otharan

p/semana

p/cuatrim.

p/semana

p/cuatrim

--

--

2

32

**ASIGNATURAS CORRELATIVAS PRECEDENTES**

**APROBADAS**

**CURSADAS**

--

TEORÍA DEL CONFLICTO Y MÉTODOS DE RESOLUCIÓN.

**DESCRIPCIÓN**

La asignatura posibilita que los alumnos puedan tomar un contacto directo con los métodos adecuados de resolución de conflictos. - Todo esto se abordará, realizando un rápido repaso teórico y poniendo en práctica las herramientas que ayudan a prevenir, gestionar y resolver los conflictos. - El taller tiene por objeto lograr un profesional comprometido con estos medios adecuados, en beneficio de la justicia y de los justiciables.-

Estos temas son tratados en el aula a través del planteo de casos prácticos, ya sean simulados o reales; el juego de roles, la práctica de las diferentes técnicas, el Taller no solo sea un lugar de aprendizaje a través de la práctica sino también un espacio de reflexión, sobre la importancia de la utilización de métodos adecuados para resolver conflictos, su ámbito de aplicación y su utilidad cotidiana, dándole a los alumnos las herramientas para poder desempeñarse profesionalmente con ética y con la responsabilidad social que como operadores del derecho les cabe para facilitar el acceso a la justicia de los sectores más vulnerables.-

**OBJETIVOS: Que los alumnos**

- . Puedan comprender y ejercitar la escucha activa.-
- . Tengan la habilidad de formular preguntas para obtener información.-
- . Practiquen las diferentes técnicas.-
- . Acudan a observar mediaciones.-
- . Colaboren en el Centro de Mediación del Colegio de Abogados de Bahía Blanca, y participen en Centros de Mediación Comunitaria.-
- . Obtengan la habilidad de mapear un conflicto y gestionarlo o resolverlo
- . logren una actitud de conciencia y compromiso con los métodos adecuados de resolución de Resolución de Conflictos.-

**PROGRAMA SINTÉTICO**

UNIDAD TEMATICA 1- ¿CÓMO MAPEAMOS UN CONFLICTO?

UNIDAD TEMATICA 2- PREVENCION, GESTION Y RESOLUCION DE CONFLICTOS.

UNIDAD TEMATICA 3- INTERESES Y POSICIONES.

UNIDAD TEMATICA 4- NEGOCIACION

UNIDAD TEMATICA 5- UTILIZACION DE HERRAMIENTAS FRENTE AL CONFLICTO

VIGENCIA AÑOS:

2018 - 2022

**DEPARTAMENTO DE DERECHO**

**PROGRAMA DE: TALLER DE NEGOCIACION Y METODOS DE  
RESOLUCION DE CONFLICTOS**

CÓDIGO: 9110

**CARRERA DE ABOGACIA**

ÁREA: V

**PROGRAMA ANALÍTICO**

**UNIDAD 1**

**CÓMO MAPEAMOS UN CONFLICTO**

- a) Elementos del conflicto.- Reconocimiento de los mismos en diferentes situaciones.-
- b) Actores individuales y colectivos .-
- c) Objetos Diferenciación entre objetos simbólicos, tangibles, intangibles.-
- d) Realización de un análisis estático del conflicto.-

**UNIDAD 2**

**PREVENCION GESTION Y RESOLUCION DE CONFLICTOS**

- a) Técnicas para prevenir conflictos.-
- b) Como gestionamos el conflicto en diferentes ámbitos, teniendo en cuenta el análisis estático del mismo.-
- c) Resolución del conflicto, diferentes modos.-

**UNIDAD 3**

**INTERESES Y POSICIONES**

- a) Como poder indagar acerca de los intereses y las posiciones.-
- b) Desde las posiciones hacia los intereses, para poder trabajar en el conflicto.
- c) Técnicas para trabajar la escalada del conflicto.-

**UNIDAD 4**

**NEGOCIACION**

- a) Negociación Distributiva, cuando utilizarla. Valor de reserva, importancia de su identificación.- Casos prácticos.-
- b) Negociación Integrativa.- Creación de valor, diferentes situaciones para ponerla en práctica.-
- c) Negociación Situacional, el modelo Argentino, cuando y como lo utilizamos.-
- d) Tácticas de negociación, utilización.-

**UNIDAD 5**

**UTILIZACION DE HERRAMIENTAS FRENTE AL CONFLICTO**

- a) Discurso de apertura
- b) La escucha activa.- Empatía
- c) Parafraseo, resumen.
- d) Preguntas, abiertas, cerradas, reflexivas, del replanteo, como elaborarlas y cuando utilizarlas
- e) Reuniones conjuntas y reuniones privadas.-
- f) Legitimación y reconocimiento.- Empowerment ( empoderamiento).-
- g) Resolución del conflicto, con o sin acuerdo, total o parcial.-

VIGENCIA AÑOS:

2018

2019-2022

**DEPARTAMENTO DE DERECHO**

**PROGRAMA DE: TALLER DE NEGOCIACION Y METODOS DE  
RESOLUCION DE CONFLICTOS**

CÓDIGO: 9110

**CARRERA DE ABOGACIA**

ÁREA: V

**METODOLOGÍA DE LAS CLASES**

Las horas áulicas serán prácticas, un espacio donde los alumnos aprendan a través del hacer, profundizándose algunos conceptos teóricos en función de la misma.

se proponen desarrollar las siguientes prácticas:

- . juego roles.-
- . Analisis de conflicto, basados en películas.-
- . Formas de expresión, entrenamiento en la escucha activa.-
- .- Formulacion de preguntas, de diferentes clases.-
- . trabajos prácticos áulicos

**MODO DE EVALUACIÓN:**

Por tratarse de un taller la evaluación será continua a través de los trabajos prácticos en sus diferentes etapas durante el cuatrimestre

**CONDICIONES DE APROBACIÓN DE LA ASIGNATURA**

Para aprobar la materia los estudiantes deberán:

- .cumplir con una asistencia obligatoria al 80% de las clases
- .aprobar el 80 % de los trabajos prácticos grupales
- . Tener una activa participación y demostrar haber adquirido las herramientas que lo ayudaran a resolver conflictos.-

VIGENCIA AÑOS:

2018, 2019-2022

DEPARTAMENTO DE DERECHO

PROGRAMA DE: TALLER DE NEGOCIACION Y METODOS DE  
RESOLUCION DE CONFLICTOS

CÓDIGO: 9110

CARRERA DE ABOGACIA

ÁREA: V

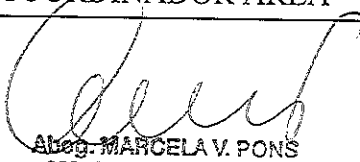
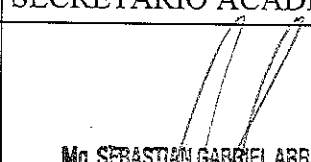

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA:

- “Teoría de Conflictos”.- Remo Entelmal, Editorial Gedisa, Barcelona 2002.-
- “El proceso de mediación” Cristopher Moore.- Granica, Buenos Aires et altri 1995.-
- “Mediacion para resolver conflictos” Highton Elena y Alvarez Gladis.- Ed. Ad Hoc, 2da edición, 3r reimpresión, Buenos Aires 2008.-
- “El arte y la ciencia de la negociación” Raiffa Howard. Ed. Fondo de Cultura Económica/Economía Contemporanea.-Mejico 1996.-
- “Resolver Conflictos y alcanzar acuerdos” Mnookin, Peppet , Tulumello.- Gedisa, Barcelona 2003.-
- “Negociación con ETA” Calvo Soler Raul, Gedisa Barcelona 2006
- “Mediación. Diseño de una Práctica” Caram Maria Elena, Eilbaum Diana, Risolia Matilde.- Ed Histórica. Buenos Aires, 2006
- “Herramientas del Mediador” Diez Francisco y Tapia, Gachi.- Ed. Paidos, Buenos Aires 1999.-
- “Si de Acuerdo” Fisher, Ury y Patton.- Grupo Editorial Norma, Colombia 1994.-
- “La promesa de mediación”, Folger y Baruch Bush , Granica, Buenos Aires et altri 1996.-
- “Teoría de la comunicación humana” Watzlawick, Herder, Barcelona 1981.

VIGENCIA DE ESTE PROGRAMA

AÑO	PROFESOR RESPONSABLE	AÑO	PROFESOR RESPONSABLE
2018	Otharín María Belén		
2019/ 2022	Maria Belén Otharín		

VISADO

COORDINADOR ÁREA	SECRETARIO ACADÉMICO	DIRECTOR DE DEPARTAMENTO
 Mg. MARCELA V. PONS SECRET. DE COORDINACION DOCENTE Y ADMINISTRATIVA DPTO. DERECHO - U.N.S.	 Mg. SEBASTIAN GABRIEL ARRUIZ SECRETARIO ACADÉMICO DEPARTAMENTO DE DERECHO - UNS	 Mg. CARINA PAMELA TOLOSA DIRECTORA DECANA DEPARTAMENTO DE DERECHO - UNS

FECHA:	FECHA APROB. CONSEJO DEPARTAMENTAL:
--------	-------------------------------------

VIGENCIA AÑOS:	2018	2019			
----------------	------	------	--	--	--