

CONVOCATORIA A OPTATIVA AÑO 2019.

a) FORMAS ALTERNATIVAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

b) DR. ENRIQUE GUSTAVO CÁRREGA

c) EQUIPO DOCENTE:

Comisión turno mañana: Dres. Cárrega, Enrique; Veracierto, Patricia; Reggiardo,

Nélida Beatriz; Ambruso, Marcos Gabriel; Natalia

Bernardoni

Se adjuntan los Currículum Vitae de cada profesional.

d) OBJETIVOS GENERALES

☑ Construir desde la teoría y la práctica el aprendizaje sobre los métodos no adversariales de resolución de conflictos para las futuras generaciones de licenciados en Relaciones del Trabajo.

☑ Estimular la formación de consensos, el respeto por el otro, la valoración de la diversidad, fomentando la escucha activa y la empatía.

☑ Promover conductas de pacificación propendiendo a la revalorización social del rol del licenciado en Relaciones del Trabajo.

☑ Brindar a las participantes herramientas eficaces, para encontrar las mejores soluciones a los conflictos en el corto plazo y aprovechar las oportunidades que la crisis plantea.

ESPECIFICOS

- ☒ Aprender a identificar y diagnosticar el problema.
- ☒ Saber generar varias soluciones para el mismo.
- ☒ Conocer distintos métodos alternativos de resolución.
- ☒ Aprender a lograr acuerdos exitosos, económicos, duraderos y en forma rápida.
- ☒ A través de diferentes consignas grupales, fomentar la creatividad en la Resolución de Conflictos.

-1-

e) CONTENIDOS:

Unidad 1: Conflicto

Conflicto. Conceptualizaciones posibles. La percepción. Tipos y Causas de conflicto.

Intereses, valores y necesidades. Fases del Conflicto. Comportamientos frente al conflicto.

Visión positiva del conflicto. El cambio de Paradigma. Diagnóstico del Conflicto.

Unidad 2: Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos

Métodos adversariales y no adversariales. Enumeración y conceptos, diferencias entre cada uno de ellos. La Facilitación y la Mediación.

Unidad 3: Negociación

Conceptos básicos. Tipos de Negociación: Colaborativa y Competitiva. Modelo de la Escuela de Harvard. Elementos. La negociación como proceso

Unidad 4: La relación. Comunicación

Separar las personas del problema. Conceptualización. Axiomas de la Comunicación.

Dificultades y perturbaciones en la comunicación. Lenguaje verbal y no verbal.

Herramientas comunicacionales. Escucha empática. Parafraseo. Tipos de preguntas.

Unidad 5: Posiciones e Intereses

Concepto. Clasificación. Necesidades. Concepto. Pirámide de Maslow

Unidad 6: Opciones

Generación de opciones creativas. Criterios Objetivos y subjetivos. Alternativas. Maan.

Compromiso o Acuerdo y cierre de la Negociación. Formas y Reaundos. Características del Buen Negociador. Competencias claves.

Planificación Estratégica para la Negociación.

Unidad 7: Negociación Colectiva; Recorrido Histórico.

Unidad 8: Sumario Interno y Recurso de Queja en la Empresa.

Unidad 9 Mediación

Concepto. Características. Rol del Mediador. Etapas del Proceso.

Unidad 10: Conciliación

Conciliación Laboral. SECLO

Unidad 11: Arbitraje.

Unidad 12: Relación Área de Personal y Delegados Sindicales de la Empresa.

Gestión y Administración del Conflictos y su Negociación en el Ministerio de Trabajo

-2-

f) BIBLIOGRAFIA SUGERIDA GENERAL

Fisher Roger: "Si de acuerdo", Ediciones Norma.

Ury William "Supere el no", Grupo Editorial Norma, Mayo 1995.

Ury William "Alcanzar la Paz", Editorial Paidós, año 1999.

BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA DESDE LA UNIDAD 1 A LA 6

Cerini Silvana "Manual de Negociación", Ediciones Educa.

de García María Isabel "La Negociación una Capacidad Práctica del Abogado", Ediciones Platense.

Fisher Roger, Ury William y Patton Bruce: "Obtenga el Si", Cecsca, segunda Edición.

Fisher Roger, Scott Brown: "Como reunirse creando una Relación que lleve al si" Deusto
1991

Roger Fisher y Scott Broxn: "Como reunirse creando una relación que lleve al si" –
Ediciones Deusto.

Roger Fisher, E. Kopelman y A. Kupfer Schneider "Más allá de Maquiavello.

Herramientas para afrontar Conflictos". Editorial Granica. 1996

Julio Decaro: "La Cara Humana de la Negociación" – Ed. Mc Graw Hill

BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA DE LA UNIDAD 7:

Roque Caivano, Marcelo Gobbi, Roberto Padilla: "Negociación y Mediación" Editorial Ad
Hoc

BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA UNIDAD 8 y 9:

Folberg Jay y Taylor: "Mediación: Resolución de Conflictos sin Litigio" . Limusa, México
1992.

Folger J. P. Baruch Bush R.A. "La Promesa de Mediación", Editorial Granica 1995.

Highton Elena y Alvarez Gladys: "Mediación para Resolver Conflictos", Ad Hoc Marzo
1995.

-3-

Maria Inés Suárez - "Mediación, Conducción de Disputas, Comunicación y Técnica" - Ed.
Paidós 1996 - Primera Edición.

Danny Ertel: "Negociación 2000. La Colección de Conflict Management"— Ed. Mc Graw Hill

Delfina Link: "El Valor de la Mediación" – Ed. Ad Hoc.

BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA DESDE LA UNIDAD 10: "Procedimiento Laboral"

Julio Armando Grisolfá y Alejandro H. Perugini, Ed. Abeledo Perrot

BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA DE LA UNIDAD 11: Roque Caivano: "Negociación y

Mediación” (Conciliación y Arbitraje Laboral), Editorial Ad Hoc

BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA DE LA UNIDAD 12: “Derecho Colectivo de Trabajo” Ed. La

Ley. Año 1998.

g) METODOLOGÍA: Seminario –Taller

RECURSOS DIDÁCTICOS:

☒ Exposiciones teóricas

☒ Ejercicios grupales

☒ Análisis de casos

☒ Rol playing

☒ Análisis de películas sobre el tema.

h) EVALUACION:

La realizará el docente a través de la observación permanente y registro, atendiendo a su participación, asistencia y compromiso con la tarea, con sistema de calificación de 1 a 10 en base a un parcial escrito luego de recorrer la mitad de la cursada. Un trabajo práctico sobre temáticas y contenidos de la cursada para promover la investigación adicional. Examen final.