

Licenciatura En Gestión Educativa – Ciclo De Complementación Curricular

Negociación y Resolución de Conflictos

**Profesor:
Claudia B Rodríguez Zerdà**

2024

- 1. CARRERA: Licenciatura En Gestión Educativa – Ciclo De Complementación Curricular**
- 2. ASIGNATURA: Negociación y Resolución de Conflictos**
- 3. COMPOSICIÓN DEL EQUIPO DOCENTE: Claudia B Rodríguez Zerdà**

I- Características generales de cursada

· Desarrollo del cuatrimestre: 5 de agosto al 23 de noviembre. · Virtual · 4 clases sincrónicas (2 horas cada clase) · 4 clases asincrónicas (lectura y resolución de trabajos prácticos) ·

Horario 9 a 11 hs · Días sábados

El conflicto es parte inherente de todas las relaciones humanas y en especial de las organizaciones sociales que conforman El mismo, puede ser considerado un obstáculo si no es bien tramitado por los sujetos que involucra o bien puede ser una puerta al cambio que vincula a las personas en nuevos escenarios y relaciones de poder entendidos como un orden democrático institucional.-

Esto, torna imprescindible que quien lidera y gestiona instituciones como el ámbito escolar , pueda reconocer el conflicto como oportunidad , observando sus componentes , construyendo un mapa de ese conflicto , reconociéndose como parte y a partir de ello conozca y adopte la estructura básica de los diversos métodos de resolución alternativa de carácter universal y provenientes de otros campos del saber cómo el derecho , la psicología , la sociología entre otros.-

Asimismo, resulta fundamental que el futuro egresado de la carrera de Licenciatura en gestión educativa, comprenda las diferencias de paradigma que existe entre una negociación, una mediación y por otra parte procedimiento correcto y planificado de intervención.- Por último resulta indispensable que reconozca el rol del mediador y del negociador como una posible recurso , estrategia, herramienta y conocimiento y habilidades comunicacionales que otorguen especialidad dentro de su ejercicio profesional.-

III Objetivos: · Generar una actitud proactiva en el tratamiento y resolución de conflictos, ampliando

los paradigmas personales hacia los comportamientos cooperativos.

· Desarrollar destrezas que permitan incorporar comportamientos necesarios y habilidades básicas de negociación, para desarrollarse en ese contexto.

· Comprender y ejercitar técnicas que faciliten la resolución de controversias en los

diferentes ámbitos. Coadyuvar al conocimiento de estrategias de uso en los conflictos públicos urbanos.

· Otorgar herramientas para negociar en situaciones de crisis.

Contenidos mínimos:

-Diferencia entre negociación, mediación, conciliación y arbitraje Método RAD -Teoría del conflicto:

definición y tipos. Mapeo del conflicto. Técnicas de exploración del conflicto. -La comunicación:

contenido y relación en la comunicación humana; puntuación de la secuencia de hechos su importancia en el proceso comunicacional; comunicación digital y analógica; intercambios comunicacionales simétricos y complementarios.

-Formas de resolución adecuada del conflicto en la organización escolar: la negociación.

Autodiagnóstico del estilo negociador, estilos intuitivos y estratégicos de negociación.

Identificación

de lo posible y no permitido resolver en el espacio escuela La tensión: definición, estrategias de

observación y detección de los focos de tensión dentro y fuera del ámbito escolar

Diferencia entre posición interés y necesidad. Tipos de intereses. Análisis de las dimensiones relacionales y situacionales.

-Información y poder. Negociación competitiva y negociación colaborativa. Modelo circular narrativo

Teoría de la negociación. La negociación colaborativa, modelo de la escuela de Harvard, su diferenciación de la negociación competitiva. Conceptos de posición, interés, valor, opción, M.A.A.N., acuerdo. Diferencias en los procesos, etapas, estrategias y tácticas. Tiempo y Espacio. --

-Plan de Contingencias. Puntos de resistencia y precio de salida. Pautas de preparación de la Conductas inductivas: Trucos sucios. Técnicas de neutralización. Situaciones de crisis Cierre de la negociación, lo esperable.

Unidades didácticas

Unidad 1

Autoconocimiento del conflicto y los métodos de resolución personal de los mismos.

Métodos adversariales y no adversariales en la resolución del conflicto. Diferencia entre negociación, mediación, conciliación y arbitraje.

Teoría del conflicto: definición, concepto causas, orígenes, fuentes y diferentes abordajes.

Conflictos reales, irreales e inventados. Tensión, poder y la posición "litigante" La visión positiva del conflicto. El lenguaje como constructor de la controversia. La percepción como

fuentes de la controversia. La mirada interdisciplinaria del conflicto en el ámbito escolar.

Bibliografía específica por unidad: Entelman, Remo; "Teoría del conflicto" Editorial Gedisa. Calvo Soler, Raúl;

"Mapeo de Conflictos, técnica para la exploración de los conflictos" Editorial Gedisa.

Unidad 2

Comunicación. Axiomas de la comunicación humana según Paul Watzlawick. Qué quiere decir que es imposible no comunicarse; contenido y relación en la comunicación humana; puntuación de la secuencia de hechos su importancia en el proceso comunicacional; comunicación digital y analógica; intercambios comunicacionales simétricos y complementarios. Sin diálogo no hay solución a los conflictos. La comunicación intrainstitucional

Bibliografía específica por unidad: Watzlawick, Paul y otros; "Cambio, formación y Solución de problemas

humanos" Editorial Herder, Barcelona España. Watzlawick, Paul y otros; "Teoría de la Comunicación humana"

Editorial Herder, Barcelona España.

Unidad 3

Formas de resolución adecuada del conflicto en la organización escolar: la negociación.

Autodiagnóstico del estilo negociador, estilos intuitivos y estratégicos de negociación.

Identificación de lo posible y no permitido resolver en el espacio escuela La tensión: definición, estrategias de observación y detección de los focos de tensión dentro y fuera del ámbito escolar

Diferencia entre posición interés y necesidad. Tipos de intereses. Análisis de las dimensiones relacionales y situacionales. Estilos de comportamiento. Estilos de contender. Negociación competitiva y negociación colaborativa. Modelo circular narrativo Teoría de la negociación. La negociación colaborativa, modelo de la escuela de Harvard, su diferenciación de la negociación competitiva

Bibliografía específica: Fisher, Roger y Ury William "Si, de acuerdo" Editorial Norma. Bogotá Colombia.

Unidad 4

Información y poder. Negociación competitiva y negociación colaborativa. Modelo circular narrativo Teoría de la negociación. La negociación colaborativa, modelo de la escuela de Harvard, su diferenciación de la negociación competitiva. Conceptos de posición, interés, valor, opción, M.A.A.N., acuerdo. Diferencias en los procesos, etapas, estrategias y tácticas. Tiempo y Espacio. Plan de Contingencias. Puntos de resistencia y precio de

salida. Pautas de preparación de la Conductas inductivas: Trucos sucios. Técnicas de neutralización. Situaciones de crisis. Ética de la negociación. Administración de conflictos en forma negociada. Límites de la intervención

Cierre de la negociación, lo esperable.

Bibliografía específica Raiffa, Howard; "El arte y Ciencia de la Negociación", Editorial Fondo Cultural México

Bibliografía General

Fisher, Roger; "Más allá de Maquiavelo", herramientas para afrontar conflictos", Editorial Granica.

Watzlawick, Paul y otros; "Cambio, formación y solución de problemas humanos". Editorial Herder, Barcelona. España.

De Bono, Edward; "6 sombreros para pensar". Editorial Granica. Buenos Aires. Markus E.

Markus; "El vibrar de las narrativas". Editorial Paidós. Buenos Aires. Raiffa, Howard; "El

arte y Ciencia de la Negociación", Editorial Fondo Cultural México Fisher, Roger y Ury

William "Si, de acuerdo" Editorial Norma. Bogotá Colombia. Watzlawick, Paul y otros;

"Cambio, formación y Solución de problemas humanos" Editorial Herder, Barcelona

España.

Watzlawick, Paul y otros; "Teoría de la Comunicación humana" Editorial Herder, Barcelona

España.

Metodología de la Enseñanza

El conocimiento teórico será complementado con la aplicación práctica de aquél, en el ejercicio de la profesión docente, tanto en la actividad privada o en la función pública, en cualquiera de los roles que impliquen el desarrollo profesional liderando grupos. Para esto, el docente explicará y mostrará el modo en que se aplica la teoría a la práctica en cada una de las unidades didácticas contenida en el presente programa. Los cursantes deberán trabajar con cada tema teórico para su efectiva internalización, para lo que se utilizarán técnicas activas de aprendizaje, análisis de casos prácticos, representaciones de casos reales y simulaciones de role playing. Tanto las dramatizaciones como los juegos de rol tienen relevada importancia para el aprendizaje de esta materia, dada su característica eminentemente práctica. También se realizarán exposiciones conceptuales. puesta en común y, en prácticas grupales. Los trabajos prácticos serán desarrollados especialmente durante las clases asincrónicas para ser evaluados individual y grupalmente Se utilizarán videos, películas de actualidad, podcast , otros con relación a la temática. La actualidad reflejada en la información proveniente de los medios de

comunicación será material dinámico constante para ser examinada, interpretada y criticada, en clase por medio de diversas actividades teórico prácticas. Se inducirá a los docentes a la utilización de la biblioteca. Se procurará la participación en las clases, tanto de manera individual como grupal. Se aplicarán técnicas que posibiliten el trabajo en equipo.

Evaluación

La evaluación es en proceso y contempla la participación activa tanto en los momentos sincrónicos

como los asincrónicos, con una participación en los foros, desarrollo creativo de propuestas así

como en la presentación de trabajos grupales.

Para aprobar la materia se deberá presentar un trabajo práctico integrador final, que será defendido por los cursantes. El mismo es de presentación individual.