

# MATERIA MEDIACION

## PROFESOR TITULAR

Mg. Ernesto Sbriglio. ([sbriglio@gmail.com](mailto:sbriglio@gmail.com))

## EQUIPO DOCENTE

Lic. Florencia Molina ( [florenciamolina\\_comex@yahoo.com.ar](mailto:florenciamolina_comex@yahoo.com.ar))

Lic. Victoria Sbriglio

## FACULTAD:

CIENCIAS JURIDICAS

## CARRERA/S:

ABOGACIA

## TURNO:

1. Mañana y Tarde - 2° semestre 2017

**Asignaturas correlativas previas**

**Asignaturas correlativas posteriores**

## **1.OBJETIVOS**

### **Generales**

Conocer, practicar y aumentar la capacidad de resolver conflictos creando valor a través de sus diferencias y utilizando medios alternativos a la aplicación de las leyes.

### **Específicos**

---

- Aumentar la habilidad individual como negociador, enfocando particularmente en el manejo de situaciones conflictivas.

- Detectar herramientas para preparar y conducir negociaciones, desarrolladas en el Proyecto de Negociación de Harvard

- Desarrollar habilidades negociadoras y obtener resultados más eficientes y creativos en cada conflicto.

---

-Reconocer a la Mediación y su importancia como auxiliar de la justicia y como posible solución de controversias para los profesionales del derecho.

## **2.CONTENIDOS**

### **Unidad I: EL CONFLICTO**

1. Definición.
2. Orígenes.
3. Tipos de Conflicto
4. Fuentes de Conflicto
4. Introducción a Teoría del Conflicto.

5. Objetivos y Aspiraciones

5. Practica.

## **Unidad II: METODOS ALTERNATIVOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS**

Métodos Adversariales y no Adversariales.

Definiciones y características de

1. Negociación

2. Mediación

3. Arbitraje

4. Conciliación

5 Facilitación

6. Evaluación técnica

## **Unidad III: INTRODUCCION A LA NEGOCIACION**

2. Conceptos y Objetivos de Negociación

3. Capacidad de Negociación

4. Enfoque clásico y Enfoque cooperativo

5. Pensamiento Lateral

6. Ejercicios prácticos

## **Unidad IV: HERRAMIENTAS DE LA NEGOCIACIÓN**

1. Principios de Harvard- Desarrollo

2. Comunicación - Preguntas

3. Las Emociones

4. Percepción

#### **Unidad V: PROCESO DE NEGOCIACIÓN**

1. Pre Negociación
2. Negociación Formal
3. Contrato
4. Ejecución
5. 7 elementos de Harvard
6. MAAN y Poder de Negociación

#### **Unidad VI: HABILIDAD NEGOCIADORA**

1. Casos prácticos
2. Estilos de Negociación
3. Ventajas y desventajas de los estilos

#### **Unidad VII: MEDIACIÓN**

1. Definición y características.
2. Tipos de Mediación
3. Ley de Mediación: artículos- excepciones- Situación en Mendoza
- 4- Formas de ejercer la mediación

#### **Unidad VII: PROCESO DE LA MEDIACIÓN**

1. Estructura legal de la mediación
2. Proceso de Medición: sus etapas
3. Herramientas
4. Presentación
5. Discurso inicial
6. Reunión conjunta y Privada
7. Re encuadre procesal

#### **Unidad VIII: EL MEDIADOR**

1. Funciones y Habilidades del Mediador
2. Agenda oculta e hipótesis
3. Texto único
4. Co-Mediación
5. Acuerdo/ acuerdos parciales/ homologaciones

### 3. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

#### METODOLOGÍA:

Se basará en una constante actualización, en la que se actuará en forma conjunta con el alumno para lograr desarrollar los diferentes contenidos del programa. Se aplicará:

- Método de Exposición Abierta: consiste en la exposición del mensaje por parte del docente y permitiendo la participación del alumno, enriqueciendo el diálogo para el grupo.
  
- Talleres: Sirven para que se puedan evaluar mutuamente, privilegiando el “aprender en clase”, y también la práctica de hacer preguntas con especial atención al sentir y al hacer como punto de partida para conocer.
  
- Juegos de Simulaciones: los que permitirán que los alumnos apliquen los conocimientos adquiridos durante el cursado de la materia. Para esto es fundamental el trabajo en equipo y el uso de herramientas de comunicación interpersonal.
  
- Análisis de Casos de Negociaciones Actuales: los alumnos tendrán la posibilidad de investigar y proponer soluciones sobre casos de negociaciones actuales, dentro del ámbito provincial, nacional e internacional.

Los Contenidos Actitudinales son los siguientes:

- Apertura ante el análisis de los casos reales de negociaciones.
- Creatividad en el desarrollo de la negociación Y proceso de la mediación
- Participación en los casos prácticos.
- Responsabilidad en el trabajo en equipo.

## 4. BIBLIOGRAFÍA

### BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA

- Dossier de la Materia.
- Material de lectura preparado por la cátedra.
- Apuntes en clase

### BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- Fisher, Roger, Ury William y Bruce Patton. Sí...¡ de acuerdo! Como negociar sin ceder. Colombia, Grupo Editorial Norma, 1993.
- Caram, Elena; Eilbaum, Diana; Risolía, Matilde. Mediación: Diseño de una Práctica. Buenos Aires, Histórica Emilio Perrot, 2006.
- Diez Francisco y Gachi Tapia. Herramientas para Trabajar en Mediación. Buenos Aires, Paidós, 1997
- Girald Kathryn, Koch Susan. Resolución de Conflictos en las Escuelas, Barcelona, Granica, 1997.
- Moore, Christopher W. El Proceso de Mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos. Barcelona, Granica, 1995.
- Remo Entelman, Teoría del Conflicto: Hacia un nuevo paradigma. Barcelona,.Ed. Gedisa, 1998.
- Alcalde Maris Stella, Rabean Analía, Guala María del Carmen. Mediación en la escuela: Convivir y aprender. Rosario, Homo Sapiens Ediciones, 1998.
- Marinés Suares (2002). Mediando en sistemas familiares. Buenos Aires: Paidós .

### - BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

- [www.revistalatrama.com.ar](http://www.revistalatrama.com.ar)

## 4. EVALUACION Y PROMOCION

Para regularizar la materia es imprescindible, además de aprobar el parcial, entregar un Trabajo Practico sobre alguna negociación de conocimiento público según cuestionario entregado en clase.

Este trabajo será presentado al fin del cursado y considerado como GLOBAL INTEGRADOR.

Si el alumno rindiere los dos parciales con 8 (ocho) o más y expone su trabajo final con power point quedará **promocionado** en la materia.

Si el alumno sacare en los parciales menos de 8 (ocho) es decir de 4 a 7, su condición será **regular** y lo habilita para rendir en la mesa final el examen teórico y la exposición del trabajo con un power point/prezi.

Se tendrá en cuenta también la participación en clase de los trabajos prácticos grupales.

### **INDISPENSABLE CUMPLIR CON EL 75% DE ASISTENCIA**

- Horarios de Consulta: consultar via email para coordinar

## 5. CRONOGRAMA

A desarrollar en el semestre de acuerdo a la dinámica, compromiso y temas de interés del curso.