

AÑO LECTIVO: 2015-2016

♦ **MATERIA**

MEDIACIÓN

♦ **DEPARTAMENTO**

CIENCIAS JURÍDICAS

♦ **CARRERA/S**

ABOGACÍA

♦ **TURNO**

MAÑANA – SIESTA -- NOCHE

♦ **RÉGIMEN (ANUAL o SEMESTRAL**

♦ **SEMESTRE (1° o 2°)**

2°

♦ **Asignaturas correlativas previas**

Ninguna

♦ **Asignaturas correlativas posteriores**

Ninguna

♦ **PROFESOR TITULAR**

Lic. Ernesto Sbriglio (sbriglio@gmail.com)

♦ **EQUIPO DOCENTE**

♦ **Asociados -- Adjuntos**

Lic. Florencia Molina (flormolina21@hotmail.com)

♦ OBJETIVOS

Consignar los logros que se espera que alcancen los alumnos durante el cursado y al finalizarlo

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.

OBJETIVOS 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.

♦ CONTENIDOS

Consignar por Unidad o Bloque temático

Unidad I:

EL CONFLICTO

1. Definición.
2. Orígenes.
3. Tipos de Conflicto
4. Fuentes de Conflicto
5. Introducción a Teoría del Conflicto.
6. Objetivos y Aspiraciones
7. Practica.

Unidad II:

METODOS ALTERNATIVOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS

Definiciones y características de

1. Negociación
2. Mediación
3. Arbitraje
4. Conciliación
5. Facilitación
6. Evaluación técnica

Unidad III:

INTRODUCCION A LA NEGOCIACION

1. Conceptos y Objetivos
2. Capacidad de Negociación
3. Enfoque clásico y Enfoque cooperativo
4. Pensamiento Lateral
5. Ejercicios prácticos

Unidad IV: HERRAMIENTAS DE LA NEGOCIACIÓN

1. Principios de Harvard
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. Tipos e Importancia.
 2. Características
 3. Herramientas.
 - Escucha Activa
 - Empatía
 - Legitimación
 - Reconocimiento
- Hipótesis
 - Redefinición
 - Metáfora
 - Pregunta de replanteo
 - Parafraseo
 - Pregunder

Unidad VII: PROCESO DE LA MEDIACIÓN

1. Etapas de la Mediación: Estructura

2. Proceso: Etapas
3. Presentación
4. Discurso inicial
5. Reunión conjunta y Privada
6. 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

♦ **ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS**

♦

♦ **BIBLIOGRAFÍA**

Bibliografía General y Especial por Unidad

♦ **REGULARIDAD**

Asistencia (75% mínimo)

Trabajos Prácticos y condiciones de Regularización (vid. Reglamento)
- **Formales** (con calificación explícita)

Evaluaciones Parciales y condiciones de Regularización (vid. Reglamento)