



*Universidad de Buenos Aires*  
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS

## **CARRERA DE ESPECIALIZACION EN EVALUACION Y ESTUDIO DE IMPACTO ARQUEOLOGICO NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS**

**Docente/s a cargo:**

Mgter: Enrique O. De Stefano

Espc.: Claudia E. Fontana

Carga horaria: 32 horas

Segundo Cuatrimestre, año 2022

***Fundamentación***

Esta materia tiene por finalidad brindar herramientas teórico-prácticas que le permitan al futuro egresado analizar en toda su complejidad los conflictos que puedan suscitarse a lo largo de la ejecución de proyectos de desarrollo respecto de los cuales estudiarán y evaluarán el impacto arqueológico-histórico.

La reflexión acerca de la diversidad y complejidad de los conflictos que pueden suscitarse en la ejecución de las diferentes etapas de los proyectos de desarrollo les permitirá a los alumnos apreciar la importancia de evaluar en cada caso concreto cuál será la forma o método para su adecuada gestión o resolución, así como para actuar preventivamente y evitar sus escaladas.

En este sentido se les brindarán a los alumnos herramientas imprescindibles para ser utilizadas en la práctica del ejercicio profesional que le permitan liderar de manera positiva los mismos, e intervenir de forma apropiada en la construcción de la licencia social.

***Objetivos***

Se busca que al finalizar el recorrido de esta materia, los alumnos estén capacitados para:

- Comprender la complejidad de los conflictos en los que serán llamados a intervenir y las distintas formas y métodos para su prevención, gestión y resolución.
- Desarrollar un análisis crítico que les permita identificar el método que resulte más adecuado para la resolución de esos conflictos.
- Emplear en la práctica las principales herramientas que les brindan la negociación, el liderazgo y la mediación.
- Comprender la importancia de liderar de manera positiva los conflictos para la construcción de la licencia social.

### ***CONTENIDOS MÍNIMOS:***

Actores involucrados en los proyectos de desarrollo: posturas, intereses, expectativas, valoraciones. Concepto, elementos y requisitos para la construcción de la licencia social. Teoría de la negociación. Definición de conflicto y diferentes ámbitos en que puede desarrollarse (interpersonales, inter-organizacionales, etc.) Fuentes de conflicto. Nociones y estrategias de mediación. Diferentes formas de resolución de conflictos. Negociación y Liderazgo.

### **Unidad 1: Métodos alternativos de resolución de conflictos – Teoría del Conflicto**

Formas sociales de resolución de conflictos: hacia un cambio de mentalidad.

Los métodos adversariales y no adversariales: Diferencias con otros métodos alternativos. Beneficios para las partes y la sociedad en general.

El Conflicto: Diversas conceptualizaciones posibles. Definición. Distintas teorías y campos de abordaje. Diferentes ámbitos en que puede desarrollarse. Valor positivo del conflicto.

Tipos de conflictos: real; aparente; manifiesto; subyacente; de valores; estructurales; relacionales; comunicacionales; de intereses. Conflicto personal e interpersonal; inter e intra-organizacional. Las fuentes del conflicto.

**Bibliografía obligatoria:**

Entelman, Remo (2002) "Teoría de Conflictos" Barcelona. Gedisa Capítulos 1,2,3,4,5,10 y 11.

Moore, Christopher (1995) "El proceso de Mediación" Barcelona. Ediciones Granica. Capítulo 1

**Bibliografía complementaria:**

Fried Schnitman, Dora (2000) "Resolución de conflictos. Nuevos diseños, nuevos contextos" Buenos Aires Editorial Granica

Highton, Elena I.– Alvarez, Gladys S. (2013) "Mediación para resolver conflictos" Buenos Aires Ed. Ad-Hoc 2da Edición. 4ta reimpresión. Capítulos III, IV, V, VI y VII

**Unidad 2: El Marco negocial**

Concepto de negociación. Teoría de la negociación.

Tipos de negociación: Negociación directa o pura; por posiciones o intereses. Las diferentes estrategias de negociación.

Participación de terceros: observador o tercero participante.

Los estilos de la negociación: competitiva, colaborativa e integrativa.

**Bibliografía obligatoria:**

Fisher & Ury: (1993) "Si de acuerdo, como negociar sin ceder." Bogotá, Grupo Editorial Norma.

Sitnisky, M.: (1985) *De la Negociación*. Argonauta, Buenos Aires.

**Bibliografía complementaria:**

Mulholland, J.: (2003) *El lenguaje de la negociación*. Gedisa, Barcelona

Fisher, R. Schneider, K.: (1999) *Más allá de Maquiavelo, herramientas para afrontar conflictos*. Granica, Barcelona.

Raiffa, Howard. (1996) "El arte y la ciencia de la negociación" México. Fondo de Cultura Económica.

### **Unidad 3: Comunicación y Percepciones – Herramientas para la resolución de Conflictos**

La comunicación y las percepciones. Su incidencia en la formación y resolución de los conflictos. Aspectos básicos.

Herramientas para la comunicación: escucha activa, parafraseo, preguntas, resumen.

Herramientas para la resignificación: replanteo y reformulación, discurso narrativo.

Herramientas para la transformación de la relación: reconocimiento, empowerment.

Herramientas transversales: tormenta de ideas, agente de la realidad, generación de opciones, confianza, criterios objetivos y/o intersubjetivos.

#### **Bibliografía obligatoria:**

Caram – Eilbaum – Risolía (2017) "Mediación diseño de una práctica" Buenos Aires, Ed. Astrea, 4ta. Edición. Cap. III y IV

Diez, Francisco y Tapia, Gachy (1999) "Herramientas para trabajar en mediación" Buenos Aires. Ed. Paidós, Capítulo 5.

Suares, Marinés. (1996) "Mediación, Conducción de Disputas, comunicación y Técnicas" Buenos Aires, Ed. Paidós. Capítulo 3.

#### **Bibliografía complementaria:**

Baruch Bush R. A. y Folger J. P. (2006) "La Promesa de Mediación" Barcelona, Editorial Granica.

Watzlawick, P., Beavin Bavelas, J. y Jackson, D. D. (1991) "Teoría de la comunicación humana" Barcelona, Biblioteca de psicología Textos universitarios. Empresa Editorial Herder

#### **Unidad 4: Resolución de conflictos- Construcción de la licencia social**

Diferentes formas de resolución de conflictos. Prevención, gestión y resolución.

Negociación y liderazgo. Nociones y estrategias de mediación. Mediación Comunitaria. Facilitación.

Licencia Social. Actores involucrados en los proyectos de desarrollo: posturas, intereses, expectativas, valoraciones.

Construcción de la licencia social: Concepto, Elementos: Legalidad, credibilidad, confianza. Requisitos.

#### **Bibliografía obligatoria:**

Caram – Eilbaum – Risolía (2017) “Mediación diseño de una práctica” Buenos Aires, Ed. Astrea, 4ta. Edición. Cap. I

Highton, Elena I.– Alvarez, Gladys S. (2013) “Mediación para resolver conflictos” Buenos Aires Ed. Ad-Hoc 2da Edición. 4ta reimpresión. Capítulos I, IV y VI.

De Stefano, Enrique O. y Fontana, Claudia E. “La construcción de la Licencia Social. Aportes de la negociación y la mediación” Inédito

#### **Bibliografía complementaria:**

Mayer, B. S.(2008) *Mas allá de la neutralidad. Cómo superar la crisis de la resolución de conflictos.* Gedisa, Barcelona

*Redorta, Josep (2012) No más conflictos, Buenos Aires, Paidós*

Arechaga, Patricia, BRANDONI, Florencia y FINKELSTEIN, Andrea: (2004) *Acerca de la clínica de mediación.* Buenos Aires. Librería Histórica

#### **Bibliografía general**

Arechaga, Patricia, BRANDONI, Florencia y FINKELSTEIN, Andrea: (2004) *Acerca de la clínica de mediación.* Buenos Aires. Librería Histórica.

Caram – Eilbaum – Risolía (2017) “Mediación diseño de una práctica” Buenos Aires, Ed. Astrea, 4ta. Edición.

Diez, Francisco y Tapia, Gachy (1999) "Herramientas para trabajar en mediación" Buenos Aires. Ed. Paidós.

Entelman, Remo (2002) "Teoría de Conflictos" Barcelona. Gedisa .

Fisher & Ury: (1993) "Si de acuerdo, como negociar sin ceder." Bogotá, Grupo Editorial Norma.

Fried Schnitman, Dora (2000) "Resolución de conflictos. Nuevos diseños, nuevos contextos" Buenos Aires Editorial Granica

Highton, Elena I.– Alvarez, Gladys S. (2013) "Mediación para resolver conflictos" Buenos Aires Ed. Ad-Hoc 2da Edición. 4ta reimpresión.

Mayer, B. S.(2008) *Mas allá de la neutralidad. Cómo superar la crisis de la resolución de conflictos.* Gedisa, Barcelona

Moore, Christopher (1995) "El proceso de Mediación" Barcelona. Ediciones Granica.

Mulholland, J.: (2003) *El lenguaje de la negociación.* Gedisa, Barcelona

Fisher, R. Schneider, K.: (1999) *Más allá de Maquiavelo, herramientas para afrontar conflictos.* Granica, Barcelona.

Raiffa, Howard. (1996) "El arte y la ciencia de la negociación" México. Fondo de Cultura Económica

*Redorta, Josep (2012) No más conflictos, Buenos Aires, Paidós*

Sitnisky, M.: (1985) *De la Negociación.* Argonauta, Buenos Aires.

Suares, Marínés. (1996) "Mediación, Conducción de Disputas, comunicación y Técnicas" Buenos Aires, Ed. Paidós.

### **Modalidad docente**

- 1- La materia tendrá una modalidad de Seminario TEORICO -PRÁCTICO, y partiendo de ésta última y a través de su análisis y reflexión, se abordará la teoría.
- 2- Se presentará un caso transversal sobre el que los alumnos trabajarán a lo largo del taller para abordar distintas unidades temáticas.
- 3- Se trabajará en forma sincrónica y asincrónica.

En los encuentros sincrónicos con los docentes se priorizará la realización de actividades con la modalidad de juego de roles, teatralizaciones, experiencias personales.

En forma asincrónica se realizarán actividades de estudio de casos, discusiones grupales, debates.

4- Se trabajará en forma individual y/o grupal.

5- Se encargarán a los alumnos trabajos de investigación y análisis de textos.

### ***Formas de evaluación***

En atención a la modalidad docente de la materia la evaluación se realizará en forma permanente.

Por eso se indica como pautas para la aprobación de la asignatura la participación en las clases sincrónicas y la realización de las actividades asincrónicas propuestas en el campus que evidencien la lectura de la bibliografía recomendada

### ***Requisitos para la aprobación del seminario***

Para la aprobación de la asignatura cada alumno requerirá:

- Asistencia al 80% de las clases sincrónicas.
- Participar activamente en clases sincrónicas evidenciando lectura de la bibliografía recomendada.
- Realización de las actividades asincrónicas propuestas en el campus.
- Cumplir con la presentación de una monografía sobre un tema asignado al comienzo de la cursada.