

MÓDULO I: DERECHOS HUMANOS Y CONFLICTOS INTERNACIONALES

UNIDAD DIDACTICA 8.- PREVENCIÓN , ANÁLISIS Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS: MÉTODOS Y ESTRATEGIAS

Duración: 5 horas

Personal Docente: Dr. D. Juan Ramón de Páramo Argüelles

OBJETIVOS: El objetivo fundamental es acercar a los participantes al estudio de los conflictos desde el punto de vista de su concepto, estructura, estática y dinámica, así como a los mecanismos y herramientas de su prevención, gestión y solución no jurisdiccional.

CONTENIDOS:

- 1) Estructura y dinámica de los conflictos. Prevención, gestión y resolución. Escaladas y desescaladas. Prejuicios y sesgos cognitivos.
- 2) Negociación estratégica. Modelo distributivo e integrativo. Personalidades del negociador. Tácticas distributivas y modelos de sumisión.
- 3) Mediación y arbitraje. Modelos y escuelas de mediación.

METODOLOGÍA:

La sesión de cinco horas tendrá como contenido una introducción teórica y conceptual al lenguaje de los conflictos, la negociación y la mediación, con casos prácticos y participación de los estudiantes. Se llevará a cabo un test de diagnóstico de estilos para afrontar los conflictos.

RECURSOS: presentaciones en pantalla y tests de evaluación.

- Bibliografía-materiales de interés

Axelrod, R. (1984), *"The Evolution of Cooperation"*. Nueva York: Basic Books. (Traducción castellana de 1986: *La evolución de la cooperación*, Madrid: Alianza.)

Bazerman, M. H., Neale, M.A. (1992), *Negotiating Rationally*. Nueva York: The Free Press. (Traducción castellana de 1993: *Negociación racional, en un mundo irracional*. Barcelona: Paidós.)

Dixit, A. K. y Nalebuff, B. (1991), *Thinking Strategically*. Nueva York, Norton. (Traducción castellana de 1992: *Pensar estratégicamente*, Barcelona: Bosch.)

Fisher, R. y Ury, W. (1991), *Getting tony Yes. Negotiating an Agreement Without Giving In*, 2ª edición, Nueva York: Penguin Books (Traducción castellana de 1998: *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*, 4ª edición, Barcelona: Gestión 2000).

Font A. (2010), Curso de Negociación Estratégica (UOC)

Galtung, J. (2004) *Trascender & Transformar. Una introducción a la resolución de conflictos*. México. Ed. M&S Editores

Lax, D. y Sebenius, J. (1986), *The Manager as Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. Nueva York: The Free Press. (Traducción castellana de 1991: *El directivo como negociador. Negociación para la cooperación y la ganancia competitiva*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.)

Lewicki/Saunders/Barry, *Fundamentos de negociación*, McGraw Hill, (2012).

Moore, Ch. (2007) *El proceso de mediación, Granica*.

Pruitt/Rubin (1986), *Social conflict: Escalation, stalemate and settlement*, Nueva York.

Raiffa, H. (1982), *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge (Mass.): The Belknap Press of Harvard University Press. (Traducción castellana de 1991: *El arte y la ciencia de la negociación*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.)

Schelling, Th. (1980), *The Strategy of Conflict*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press (hay trad. castellana, "*La estrategia del conflicto*", FCE)

Suares, Marines (1996), *Mediación*, Paidós.

- Recursos electrónicos/enlaces de interés:

<http://www.pon.harvard.edu/>

<http://www.law.stanford.edu/node/149750>

<http://www.uclm.es/centro/resolucionconflictos/>

<http://www.uclm.es/fundacion/>

http://escolapau.uab.cat/index.php?option=com_content&view=article&id=140%3A100-titulos-basicos-sobre-cultura-de-paz&catid=65%3Aenlaces&Itemid=128&lang=en