

TEMARIO DE RECUPERACIÓN TRIMESTRE II

Introducción de Ideas Nuevas:

Vías para la resolución de conflictos: Vía del poder, vía del derecho y vía del interés.

La vía del interés como una expresión de la autonomía.

Mecanismos de afrontamiento de conflictos: Ceder, evadir, imponerse o negociar.

La negociación como mecanismo de afrontamiento de los conflictos.

Fases y roles de un proceso de negociación.

Fase preliminar: Acercamiento, distensión, pliego de peticiones y construcción de la agenda común (el rol del facilitador).

Fase de diálogo: Condiciones para dialogar. El diálogo como estilo de comunicación diferente del debate. Los acuerdos como mecanismo de empatía (los roles del mediador y el observador).

Fase de implementación: Condiciones y plazos para el cumplimiento de los acuerdos como punto de llegada de la negociación (el rol del garante).

Documentos de referencia:

Centro de Investigación por la Paz Guernika GoGoratuz, "Guía para el diálogo y la resolución de los conflictos cotidianos", Pág. 13; Págs. 20-25. Disponible en el sitio web: <https://educra.cl/wp-content/uploads/2015/11/Guia-para-el-Dialogo.pdf>

Oficina del Alto Comisionado para la Paz de Colombia, "¿Cómo funciona el proceso de paz?". Disponible en el sitio web: https://www.youtube.com/watch?v=TvM-Cbvt_cU&t=120s