

Desarrollo
profesional y personal

Curso académico 2017-2018

Resolución de conflictos en las relaciones interpersonales

del 9 de enero al 30 de junio de 2018

5 créditos

CERTIFICADO DE ENSEÑANZA ABIERTA

Características: material impreso, material multimedia, actividades presenciales optativas, página web, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

Derecho Eclesiástico del Estado

Facultad de Derecho

PROGRAMA DE DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL

Curso 2017/2018

El Programa de Desarrollo Profesional y Personal acoge cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio por la UNED. Cada curso se impartirá en una de las siguientes categorías: Experto Profesional, Enseñanza Abierta, Actualización Profesional (*) y atienden una demanda de formación en respuesta a las necesidades e intereses del mundo del trabajo. Sus cursos estarán promovidos por la UNED o entidades sociales y económicas que busquen el apoyo académico de la Universidad para la mejor calidad de sus acciones de formación y promoción de sus colectivos laborales y profesionales.

Requisitos de acceso: no hay requisitos mínimos de acceso, salvo los específicos de cada curso establecidos por su director.

(*) En los cursos que se ofertan en Enseñanza Abierta que en su denominación contengan la especificación de (ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL), la superación del curso se acreditará mediante un "Certificado de Actualización Profesional" (Reunión del Consejo de Gobierno de la UNED, celebrada el día dieciséis de diciembre de dos mil catorce, por la que se aprueba la implantación de cursos para cubrir la formación profesional y empresarial con la denominación de Certificado de Actualización Profesional).

Destinatarios

El curso está dirigido a cualquier persona interesada en conocer los componentes que conforman un conflicto interpersonal y las diversas formas de gestionarlo.

1. Objetivos

Objetivos generales:

1. Conocer y analizar los diversos componentes de los conflictos a nivel interpersonal.
2. Entender el papel que los conflictos juegan en nuestras relaciones.
3. Conocer y mejorar nuestra inteligencia emocional para emplearla en la gestión de los conflictos con terceros.

Objetivos específicos:

1. Reconocer y comprender las oportunidades que suponen los conflictos para la mejora de nuestras relaciones interpersonales.
2. Comprender la base que la agresividad y el conflicto supone en nuestro desarrollo vital.
3. Saber analizar la situación conflictiva desde diversas perspectivas.
4. Comprender el papel que juega el entorno a diversos niveles (familiar, social, cultural) en la aparición y gestión de los conflictos.
5. Ofrecer estrategias y herramientas para la resolución de conflictos dependiente de la temática de los mismos.
6. Analizar críticamente las situaciones conflictivas con el fin de poder ayudar a otros a gestionarlas o resolverlas.

2. Contenidos

1. Desarrollo emocional.
2. Agresividad y cerebro.
3. El conflicto: funciones que cumple. Tipos.
4. El conflicto: modelos explicativos.
5. El papel de la cultura en la percepción y gestión del conflicto.
6. Técnicas de resolución de conflictos: aplicaciones prácticas.

3. Metodología y actividades

La metodología del Curso va a ser propia del E Learning, basado en el seguimiento y la comunicación con los miembros del equipo docente y la entrega de tareas y trabajos se efectuará a través de la Web Virtual habilitada a tal efecto en la plataforma Alf de la UNED, y en la asistencia a tres sesiones que tendrán lugar cada dos meses en la Facultad de Derecho de esta Universidad. Estas Jornadas tendrán una dimensión teórica, impartida por todos los Profesores que colaboran en el Curso; y otra práctica en la que usuarios y profesionales de los servicios sanitarios y farmacéuticos.

4. Nivel del curso

Iniciación

5. Duración y dedicación

Duración: del martes 9 de enero al sábado 30 de junio de 2018.

Dedicación: 125 horas.

6. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

PEREZ ALVAREZ, SALVADOR

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

AHRENDT, MONICA

7. Material didáctico para el seguimiento del curso

7.1 Material disponible en la plataforma virtual

Guía Didáctica.

El material básico serán los apuntes elaboradas para cada uno de los Bloques temáticos del Curso por parte de los miembros del equipo docente que serán distribuidos a los alumnos al inicio de la actividad.

7.2 Otros Materiales

- Arias, Gonzalo Proyecto Político de la No-violencia (1995) Madrid Nueva Utopia.
- Avruch, Kevin y Peter Black (2000) La resolución de conflictos en marcos culturales; Problemas y Prospectos. Instituto de Analisis y Resolucion de Conflictos, George Mason University, Fairfax, Virginia.
- Burton, John W. (2000) La resolución de conflictos como sistema político. Instituto de Analisis y Resolucion de Conflictos, George Mason University, Fairfax, Virginia.
- Bush, R.A. Baruch y J.P.Folger (1996) La Promesa de la mediacion: Como afrontar el conflicto a traves del fortalecimiento propio y el reconocimiento de los otros Barcelona Granica.
- Cámara de Comercio de Bogotá (1996). La Conciliación como mecanismo de solución de Conflicto. Santa Fé de Bogotá, mimeo.
- Camp, Eduard Vinyamata (1999) Manual de Prevencion y Resolucion de Conflictos: Conciliacion, Mediacion, Negociacion Barcelona, Espana. Editorial Ariel, SA
- Centro de Conciliación Justapaz (1994). Documentos de Técnicas de Abordaje en la Entrevista de Conciliación. Justapaz. Santa Fe de Bogotá
- Cornelius, Helena y Shoshana Faire (1995) Tu ganas, yo gano: Como resolver conflictos creativamente Madrid, Espana Gaia.
- Diez, Francisco y Gachi Tapia () Herramientas para trabajar en mediacion Barcelona, Espana Paidos

[Serie mediación # 9]

- Duffy, Karen Grover et al. (1996) *La Mediación y Sus Contextos de Aplicación; Una Introducción para Profesionales y Investigadores* Barcelona, España; Buenos Aires, México. Paidós [Serie Paidós Mediación #1]
- Ertel, Danny (1996) *Negociación 2000; La Colección de Conflict Management* Santa Fe de Bogotá. McGraw Hill
- Fisher, Roger, William Ury and Bruce Patton (1995) *Si... (de Acuerdo!)* Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Folberg, Jay y Alison Taylor (1992) *Mediación: Resolución de conflictos sin litigio* México Limusa
- Folger, Joseph P. y Tricia S. Jones () *Nuevas direcciones en mediación* Barcelona, España. Paidós [Serie Mediación # 7]
- Galtung, Johan (1998) *Tras de Violencia: Reconstrucción, Reconciliación y Resolución* España BAKEAZ
- Gottheil, Julio y Adriana Schiffrin [compiladores] () *Mediación; una transformación en la cultura* Barcelona, España. Paidós [Serie Mediación #3]
- Kolb, Deborah M. () *Cuando hablar da resultado* Barcelona, España Paidós [Serie Mediación #6]
- Lederach, John Paul (1998) *Construyendo la paz: Reconciliación sostenible en sociedades divididas* Gernika, Vizcaya, España. Gernika Gogoratuz/Centro de Investigación por la Paz
- Lederach, John Paul (1983) *Educación Para La Paz* Barcelona., España Editorial Fontamara.
- Lederach, Juan Pablo y Chupp, Marcos (1995). *Conflicto y Violencia?. Semilla, Guatemala. Manual de Conciliación; y Ediciones Clara, Bogotá, Colombia.*
- Lederach, Juan Pablo (1993). *Enredos, Pleitos y Problemas. Semilla, Guatemala; y Ediciones Clara, Bogotá Colombia.*
- Merton, Thomas (1998) *Gandhi y la no-violencia: Una selección de los escritos de Mahatma Gandhi* Barcelona, España. Ediciones Oniro
- Mitchell, Christopher (2000) *Dimensiones Psicológicas del Conflicto. Instituto de Análisis y Resolución de Conflictos, George Mason University, Fairfax, Virginia.*
- Mitchell, Christopher (1993) *El Proceso y las Fases de la Mediación. Gernika, Vizcaya, España Gernika Gogoratuz/Centro de la Investigación por la Paz*
- Mitchell, Christopher (1996) *Evitando Danos: Reflexiones sobre la "Situación de Madurez" en un Conflicto. Gernika, Vizcaya, España Gernika Gogoratuz/Centro de la Investigación por la Paz*
- Mitchell, Christopher (2000) *La Voluntad de Dialogar. Instituto de Análisis y Resolución de Conflictos, George Mason University, Fairfax, Virginia.*
- Moore, Christopher (1995). *El Proceso de Mediación. Buenos Aires: Granica*
- Muldoon, Brian () *El corazón del conflicto* Barcelona, España. Paidós [Serie Mediación #8]
- O'Connor y John Seymour (1995). *Introducción a la PNL. Barcelona, España. Urano*
- Ormachea Choque, Iván (1998). *Análisis de la Ley de Conciliación Extrajudicial* Lima Cultural Cuzco.
- Ormachea Choque, Iván y Rocío Solís Vargas (1998). *Retos y Posibilidades de la conciliación en el Perú: Primer Estudio Cualitativo* Consejo de Coordinación Judicial.
- Ormachea Choque, Iván (1997a). *La Conciliación como mecanismo de acceso a la justicia. En "Acceso a la Justicia". Lima: Poder Jpp. 113-128.*
- Ormachea Choque, Iván (1997b). *Manual Judicial de Conciliación. Lima: Academia de la Magistratura. (inédito)*
- Ormachea Choque, Iván. (1996) *Conciliación: una visión crítica desde la resolución de conflictos. Libro de Ponencias de la I Conferencia Nacional de Derecho Procesal. PUCP, Lima*
- Ormachea Choque, Iván (1994). *"Estrategias y Tácticas ante los Conflictos". Desafiando Entuertos, Enero. Lima. pp.2-4*
- *Revista Internacional de Ciencias Sociales (París; UNESCO) #127 marzo 1991*
- Rubenstein, Richard (2000) *Resolución de disputas en la frontera del Este. Instituto de Análisis y Resolución de Conflictos, George Mason University, Fairfax, Virginia.*

- Salm, Randall (1998) La Solucion de Conflictos en la Escuela Santa Fe de Bogota Magisterio
- Saunders, Harold & Randa Slim (2000) Dialogo para cambiar las relaciones conflictivas. Instituto de Analisis y Resolucion de ConflicGeorge Mason University, Fairfax, Virginia
- Siguan, Miquel (1989) Philosophia pacis Madrid, Espana. Simbolo Editorial
- Singer, Linda R. (1996) Resolucion de Conflictos; Temicas de Actuacion en los Ambitos Empresarial, Familiar y Legal Barcelona, Espana,; Buenos Aires y Mexico. Paidos. [Serie Mediacion #2]
- Six, Jean Francois (1997) Dinamica de la Mediacion Barcelona, Espanan; Buenos Aires, y Mexico. Paidos. [Serie Mediacion #5]
- Suares, Marines () Mediacion. Conduccion de disputas, comunicacion y tecnicas Barcelona, Espana Paidos [Serie mediacion #4]
- Ury, William De la negociacion al acuerdo: Claves para superar cualquier negociacion (1993) Barcelona Espana. Parramon.
- Watzlawick, Paul, Janet Beavin Bavelas y Don D.Jackson (1995) Teoria de la Comunicacion Humana Barcelona, Espana. Editorial Herde

8. Atención al estudiante

Con carácter voluntario, cada alumno/a podrá asistir a dos sesiones presenciales que tendrán lugar a mediados de febrero y de abril en el horarios que será comunicado a tal efectos y que fomentarán la consolidación de conocimientos y diversas dinámicas con ejercicios prácticos. Las sesiones se celebrarán en el Centro Asociado de San Sebastián de los Reyes (Madrid).

9. Criterios de evaluación y calificación

Los alumnos deberán realizar dos casos teórico-prácticos relacionados con los contenidos del Curso. Las calificaciones obtenidas en estas actividades tendrán una valoración del 30%. Asimismo, los alumnos deberán realizar un trabajo de una extensión aproximada de 10 pp. y que computará con el 70% de la nota final.

10. Precio del curso

Precio de matrícula: 250,00 €.

11. Descuentos

11.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: ea-ps@adm.uned.es.

12. Matriculación

Del 7 de septiembre al 15 de diciembre de 2017.

Atención administrativa:

Cursos de Certificado de Enseñanza Abierta

ea@adm.uned.es

Tf. 91 398 7711 / 7530

C/ Juan del Rosal, 14 - 1ª planta

28040 Madrid

13. Responsable administrativo

Negociado de Enseñanza Abierta.