



Fecha Aprobación:
02/10/2013

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS

ESCUELA DE DERECHO

Sílabo

1. Datos generales

Materia: TEORÍA DEL CONFLICTO Y MEDIOS ALTERNATIVOS I

Código: CJU0126

Créditos: 3

Nivel: 5

Paralelo: A5-DER

Eje de formación: PROFESIONAL

Periodo lectivo: PERIODO SEP/2013 - FEB/2014

Total de horas: 48

Profesor: SEGARRA COELLO ESTEBAN XAVIER

Correo electrónico: esegarra@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

CJU0129 TEORÍA GENERAL DEL NEGOCIO JURÍDICO

2. Descripción y objetivos de la materia

El objetivo esencial del curso, es considerar la solución de la alternativa de conflictos y a la negociación - mediación en general como un camino adecuado para resolver los diferentes y diversos problemas que se suscitan a lo largo de un ejercicio profesional, específicamente para este ciclo de estudios, el eje de la formación de la solución alternativa de conflictos, se encuentran determinadas las cuatro destrezas generales: escuchar a las partes, buscar consensos, y proponer alternativas de solución; fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos de mediación, dejando finalmente el libre criterio de la aplicación práctica de mediación, por parte de los estudiantes.

El estudiante podrá comprender las fortalezas jurídicas para la aplicación del Derecho, en los procesos y procedimientos de su profesión mejor adaptados a las condiciones sociales reales. Participar en proyectos de investigación que le permitan aportar al desarrollo de la solución alternativa de conflictos.

Entender las herramientas prácticas adecuadas para que puedan realizar con propiedad su profesión basada en la negociación, así como transmitir los conocimientos suficientes para que puedan participar efectivamente en el diseño de una asesoría orientada a la prevención de conflictos.

3. Contenidos

01. TEORÍA DEL CONFLICTO

- 01.01. Comprende la evolución de la Teoría del conflicto y los medios alternativos de resolución de conflictos. (2 horas)
- 01.02. Conflicto. Vicios positivos del conflicto. Cambio de paradigmas del conflicto. (2 horas)
- 01.03. Define el conflicto y diferencia los tipos de conflicto a través de ejemplos comparativos. (2 horas)
- 01.04. Tipos de conflictos. Clasificación de conflicto por fuente o motivación y mapeo del conflicto (2 horas)
- 01.05. Estrategias de manejo del conflicto. (2 horas)
- 01.06. Representa estrategias de manejo de conflictos de acuerdo al tipo. (2 horas)
- 01.07. Vinculación de la teoría del conflicto y el Derecho. (2 horas)
- 01.08. Medios alternativos de resolución de conflictos. (2 horas)
- 01.09. Analiza y justifica la aparición de M.A.R.C.S. en los sistemas de administración de la justicia. (2 horas)
- 01.10. Principios alternativos de resolución de conflictos. (2 horas)
- 01.11. Sistemas heterocompositivos y autocompositivos de solución de conflictos. (2 horas)
- 01.12. Complementariedad de los MARCS y la administración de justicia clásica. (2 horas)
- 01.13. Asume y valora la importancia del conflicto y la aplicación de los MARCS. (2 horas)

02. NEGOCIACIÓN

- 02.01. Identifica los aspectos generales de la negociación y la utilización de la negociación directa y asistida. (2 horas)
- 02.02. Antecedentes de la negociación y conceptualización. (2 horas)
- 02.03. Negociación distributiva. (2 horas)
- 02.04. Negociación integrativa. (2 horas)
- 02.05. Negociación basada en principios. Aspectos relevantes en la negociación asistida. (2 horas)
- 02.06. Estilos de negociación. (2 horas)
- 02.07. Etapas del proceso de negociación. (2 horas)
- 02.08. Participación de una simulación práctica de un proceso de negociación. (2 horas)
- 02.09. Estrategias de negociación (4 horas)
- 02.10. Negociación asistida y la conciliación extrajudicial. (2 horas)

03. CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIAL

- 03.01. Comprende la naturaleza de la conciliación extrajudicial, en concordancia con la legislación nacional. (1 horas)
- 03.02. Conciliación asistida, procedimientos, cuestiones éticas. (2 horas)
- 04.03. Negociación basada en lluvia de ideas. (4 horas)

04. Pilares de la Negociación

- 04.01. Negociación basada en intereses y no es posturas. (2 horas)
- 04.02. Separe a las personas del problema. (2 horas)
- 04.04. Los principio de negociación de Harvard (2 horas)
- 04.05. La negociación positiva. (2 horas)

05. LA MEDIACION

- 05.01. Naturaleza jurídica: de la Mediación. (2 horas)
- 05.02. Tipos de Actas de la Mediación. (2 horas)
- 05.03. Materia transigible en Mediación. (2 horas)
- 05.04. Derechos y obligaciones de las partes, los mediadores y la prueba en Mediación. (2 horas)
- 05.05. El proceso de Mediación. Simula una Mediación (2 horas)
- 05.06. Características jurídicas del acta de Mediación (2 horas)
- 05.07. Identifica y aplica los diferentes mecanismos legales existentes en la legislación moderna para garantizar el cumplimiento de las actas de Mediación. (4 horas)
- 05.08. Designación del mediador (1 horas)
- 05.09. Formación de los mediadores. Técnicas de acta de Mediación (1 horas)

- 05.10. Problemas más frecuentes en la acta de Mediación. (1 horas)
- 05.11. La Mediación como sistema importante en la administración de justicia a nivel nacional e internacional, considerando las relaciones comerciales globalizadas. (1 horas)
- 05.12. Mediación multipartes. (1 horas)
- 05.13. Negociación y Mediación (1 horas)
- 05.14. Ley de Mediación. (1 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

<i>Resultado de aprendizaje de la materia</i>	<i>Evidencias</i>
aa. Conocer y relacionar conceptos, principios, instituciones y normas.	
<ul style="list-style-type: none"> - <i>Aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador.</i> <i>Transmitir los conocimientos suficientes para que puedan participar efectivamente en el diseño de una asesoría orientada a la prevención de conflictos</i> <i>Práctica real de solución de casos en el Centro de Mediación relacionando con la norma constitucional.</i> <i>Analizados los principios constitucionales, considerar la solución de la alternativa de conflictos y a la negociación - mediación en</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Control de lectura</i> - <i>Exámenes escritos</i>
ab. Aplicar conceptos, métodos, principios y normas abstractas a casos reales e hipotéticos.	
<ul style="list-style-type: none"> - <i>Fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos de mediación</i> <i>Resolver los diferentes y diversos problemas que se suscitan a lo largo de un ejercicio profesional</i> <i>Participar en proyectos de investigación que le permitan aportar al desarrollo de la solución alternativa de conflictos.</i> <i>Ejerciendo de manera profesional los derechos constitucionales en la solución alternativa de conflictos.</i> <i>Comprender las fortalezas jurídicas para la aplicación del Derecho.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Estudios de casos</i> - <i>Ensayos</i>

Desglose de Evaluación

Evidencia	Descripción Evidencia	Contenidos Sílabo Evaluar	Aporte	Calificación	Fch.Aproximada

Metodología

Todas las sesiones se desarrollarán en base a exposiciones magistrales de las lecturas previamente asignadas para la semana de clase, así como del aporte, análisis y discusión crítica de los estudiantes respecto de los textos previa su lectura, y de la normativa aplicable a cada caso en relación con la jurisprudencia que ejemplifique y clarifique los conocimientos adquiridos en el curso propiciando una participación activa de los estudiantes.

Criterios de Evaluación

Los diferentes controles de lectura y los ensayos, no obstante ser muy concretos respecto de los contenidos estudiados y determinados previamente ha dicho control, son rigurosos en términos de precisión y redacción de la idea central requerida. Para el caso de los trabajos escritos o exposiciones orales, se evaluará el contenido de los mismos en base a los siguientes parámetros:

- Precisión y coherencia.
- Redacción precisa y concisa en relación al tema abordado (en caso de trabajos escritos).
- Honestidad intelectual y sentido crítico del tema tratado.
- Correcta utilización de citas bibliográficas (Esto será debidamente explicado la primera clase con los estudiantes).
- Participación de todos los estudiantes (en caso de tratarse de una exposición grupal).
- Utilización de instrumentos auxiliares (power point, entrevistas, precedentes jurisprudenciales, etc.)
- Claridad y precisión en la exposición.

5. Textos y otras referencias

Libros

BIBLIOGRAFÍA BASE

- BARUCH, Robert. FOLGER, Joseph.:(2005). LA PROMESA DE LA MEDIACION. Como afrontar el conflicto mediante la revalorización y el reconocimient. España: Ed. Granica. A través del profesor.
- BARUCH, Robert. FOLGER, Joseph: ZALLES, Jorge H..(2005). BARRERAS AL DIALOGO Y AL CONSENSO. Colombia: Editorial Norma. A través del profesor.
- FISHER, Roger.(2007). SI ¿ DE ACUERO.. Colombia: Editorial Norma. A través del profesor.
- FISHER, Roger.(2004). COMO NEGOCIAR SIN CEDER.. Colombia: Editorial Norma. A través del profesor.
- Font, Barrot Alfred.(2008). Negociar con Arte. España: Editorial Alienta. A través del profesor.
- MAYER, Robert.(2011). Gane Cualquier negociación. Colombia: Intermedio Editores. A través del profesor.
- Shapiro, Daniel / FISHER, Roger.(2009). Las emociones en la negociación. Colombia: Editorial Norma. A través del profesor.
- URY, William.(2009). El poder de un NO positivo. Colombia: Editorial NORMA. A través del profesor.

Web

BIBLIOGRAFÍA BASE

- Constitución de la República del Ecuador. Obtenido de Asamblea Nacional del Ecuador: www.asambleanacional.gob.ec.
- Ley de Arbitraje y Mediación. Obtenido de Asamblea Nacional del Ecuador: www.asambleanacional.gob.ec.

Software

BIBLIOGRAFÍA

Docente

Director Junta

Fecha Aprobación: **02/10/2013**

APROBADO