UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE DERECHO

1. Datos generales

Materia: TEORÍA DEL CONFLICTO Y MEDIOS ALTERNATIVOS I

Código: CJU0126

Paralelo: A, B

Periodo : Septiembre-2016 a Febrero-2017

Profesor: GRANDA LOPEZ VÍCTOR PAÚL

Correo electrónico pgranda@uazuay.edu.ec

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
3				3

Prerrequisitos:

Código: CJU0129 Materia: 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**
01.06.	Representa estrategias de manejo de conflictos de acuerdo al tipo. (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)
01.12.	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)
02.07.	Etapas del proceso de negación. (2 horas)
02.08.	Participación de una simulación práctica de un proceso de negación. (2 horas)
02.09.	Estrategias de negación (1 horas)
02.10.	Negación 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)
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)
04.03.	Negociación basada en lluvia de ideas. (1 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. (1 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. (1 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

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
aa. Conocer y relacionar conceptos, principios, instituciones y normas.	
-Aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador. Transmitir los conocimientos suficientes para que puedan participar efectivamente en el diseño de una asesoría orientada a la prevención de conflictos Práctica real de solución de casos en el Centro de Mediación relacionando con la norma constitucional. Analizados los principios constitucionales, considerar la solución de la alternativa de conflictos y a la negociación - mediación en	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Trabajos prácticos - productos
ab. Aplicar conceptos, métodos, principios y normas abstractas a casos reales e hipotéticos.	
-Fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos de mediación Resolver los diferentes y diversos problemas que se suscitan a lo largo de un ejercicio profesional Participar en proyectos de investigación que le permitan aportar al desarrollo de la solución alternativa de conflictos. Ejerciendo de manera profesional los derechos constitucionales en la solución alternativa de conflictos. Comprender las fortalezas jurídicas para la aplicación del Derecho.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos de mediación		APORTE 1	10	
Resolución de ejercicios, casos y otros	Ejerciendo de manera profesional los derechos constitucionales en la solución alternativa de conflic		APORTE 2	10	
Trabajos prácticos - productos	Aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador.		APORTE 3	10	
Trabajos prácticos - productos	Aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador.		EXAMEN	20	
Evaluación oral	Oral	CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIAL, LA MEDIACION, NEGOCIACIÓN, Pilares de la	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (16-01-2017 al 22-01-2017)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		Negociación, TEORÍA DEL CONFLICTO			

Metodología

Se valorarán los siguientes aspectos:
-Conocimiento y dominio del tema.
-Claridad de expresión.
-Naturalidad de ademanes.
-Volumen de voz.
-Creatividad
-Tamaño de la presentación (control del tiempo).
-Equilibrio del equipo (Participación de todos)
-Manejo general de auditorio (manejo de preguntas y respuestas).
-Utilización de apoyo visual (presentación en power point, papelotes, gráficas, vídeos, etc.

Criterios de Evaluación

En todo trabajo escrito se calificará el uso correcto de la redacción y ortografía.
Se calificará también durante este ciclo el primer trabajo que constituirá en un doble ejercicio, primero es una lectura sobre cada una de las unidades de Teoría del Conflicto que el estudiante debe hacer durante el ciclo. El segundo ejercicio consiste en la ponencia descriptiva de la lectura evaluada, en el aula de clase.
Son varios trabajos prácticos escritos, que presentarán durante el ciclo de estudios. Cada alumno tendrá que resolver los problemas planteados al final de cada tema estudiado, con referencia a un tema de Métodos Alternativos para analizarlo. En este trabajo cada alumno tiene que ir comparando lo visto en clase con el material de lectura entregado, para realizar posteriormente el control de lectura correspondiente a la unidad escogida en clase.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
FRANCISCO JOSÉ SOSPEDRA NAVAS,	Navarra : Thomson Reuters	MEDIACIÓN Y ARBITRAJE : LOS SISTEMAS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	2014	978-84-470-4591-4
URY, WILLIAM	Editorial NORMA	EL PODER DE UN NO POSITIVO	2009	978-958-451-847-7
ROGER FISHER, WILLIAM URY,	Norma	SI DE ACUERDO : CÓMO NEGOCIAR SIN CEDER	1997	978-958-04-2507-6
ARMANDO CASTANEDO ABAY	Universidad Ecotec	MEDIACIÓN, GLOBALIZACIÓN Y CULTURA DE PAZ EN EL SIGLO XXI	2013	978-9978-99316

Web

Autor	Título	URL
Constitución De La	Asamblea Nacional Del Ecuador	www.asambleanacional.gob.ec
Ley De Arbitraje Y	Asamblea Nacional Del Ecuador	www.asambleanacional.gob.ec

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
BARUCH, ROBERT. FOLGER, JOSEPH:	Ed. Granica	LA PROMESA DE LA MEDIACION. COMO AFRONTAR EL CONFLICTO MEDIANTE LA REVALORIZACIÓN Y EL RECONOCIMIENT	2005	NO INDICA
BARUCH, ROBERT. FOLGER, JOSEPH: ZALLES, JORGE H.	Editorial Norma	BARRERAS AL DIALOGO Y AL CONSENSO	2005	NO INDICA
FISHER, ROGER	Editorial Norma	COMO NEGOCIAR SIN CEDER.	2004	NO INDICA
FONT, BARROT ALFRED	Editorial Alienta	NEGOCIAR CON ARTE	2008	NO INDICA
MAYER, ROBERT	Intermedio Editores	GANE CUALQUIER NEGOCIACIÓN	2011	NO INDICA

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
SHAPIRO, DANIEL / FISHER, ROGER	Editorial Norma	LAS EMOSIONES EN LA NEGOCIACIÓN	2009	NO INDICA

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 01/11/2016

Estado: Aprobado