



ELECTIVA: MEDIOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Elaborado por	Msc. MARIADELINA CASTRO SÁNCHEZ		AUTORIZADO POR VICE RECTORADO ACADÉMICO
Fecha de Vigencia	AGOSTO, 2005		
Revisado por			
	Unidad Curricular	Decanato	(FIRMA Y SELLO)

FUNDAMENTACION

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, consagra en sus artículos 253 y 258, los medios alternos de conflictos como vía pacífica de resolución, para lo cual es imperativo desarrollar los mecanismos que permitan cumplir lo ordenado en nuestra carta magna. De este postulado nace la asignatura sobre Medios Alternos de Resolución de Conflictos, teniendo como pilar fundamental además de acatar lo dispuesto en nuestra norma rectora, mitigar la cultura del litigio imperante en la formación del abogado, para dar así un paso de avance con las nuevas tendencias mundiales en educación jurídica.

Ahora bien, dentro de los medios alternos de resolución de conflictos, encontramos las figuras de la mediación y negociación, como herramientas necesarias para el ejercicio del derecho, lográndose de esta manera soluciones jurídicas en donde las partes involucradas en el conflictos, además de ser dueñas de sus problemas son protagonistas de sus soluciones arropadas bajo el enfoque ganar-ganar, dejando como última alternativa la vía subsidiaria litigio, en la cual la solución del conflicto reposa en mano de un tercero, en este caso el Juez, obteniendo como resultado un ganador y un perdedor, generando el descontento de la parte no favorecida con la sentencia.

En este mismo orden de ideas, se requiere que el abogado se encuentre formado en esta área y desarrolle las competencias necesarias en el ejercicio de su profesión de abogar por los derechos que no le son propios, como el mejor padre de familia en la defensa de los mismos. Para ello requiere, el manejo de la teoría del conflicto, los principios de negociación y mediación, así como entender su rol de tercer lado dentro del conflicto a través de la ampliación de sus percepciones, para alcanzar soluciones que permitan mantener y fortalecer las relaciones de las partes involucradas, sobre la base rectora de los medios alternos de resolución de conflicto, como lo es el principio ganar-ganar.

Asimismo, se deben tener en cuenta la Justicia de Paz y el Arbitraje Comercial, ambos representan igualmente vías alternas de solución de conflictos distintas a la tradicional, como lo es la jurisdicción contenciosa. En estas vías alternas las partes si bien someten la solución de sus problemas a un Juez, en el caso de la Justicia de Paz o a un arbitro, en el caso del Arbitraje Comercial soportado en la sentencia de laudo arbitral, en ambas la participación de las partes es voluntaria, acatando bien sea la sentencia de paz o el laudo arbitral de forma consciente y legitimada por la voluntad de las partes, sin requerir para el cumplimiento de tales decisiones emanadas, la presencia de medios coactivos, salvo en casos excepcionales.

En este sentido el presente programa, se encuentra estructurado en ocho unidades, las cuales son las siguientes:

- I Unidad: Los Medios Alternos de Resolución de Conflictos.
- II Unidad: El Conflicto.
- III Unidad: Las Percepciones.
- IV Unidad: El Tercer Lado en los Medios Alternos de Resolución de Conflictos
- V Unidad: La Negociación.
- VI Unidad: La Mediación.
- VII Unidad: La Justicia de Paz.
- VIII Unidad: El Arbitraje.

Se destaca que cada unidad, se presenta con el fin de avanzar en el paradigma del consenso, el cual se centra en los valores éticos y morales como modo de vivir en sociedad, asumiendo los retos y aprendiendo de los problemas para transformarlos en oportunidad de crecer.

OBJETIVO GENERAL DE LA ASIGNATURA

Analizar la Negociación, Mediación, Arbitraje y Justicia de Paz como vía pacífica de resolución de conflictos, arropados en el cambio de percepción en función del tercer lado en la sociedad, que permitan el desarrollo de las competencias necesarias para el manejo de las dificultades, bajo el paradigma del consenso.

UNIDAD I		OBJETIVO TERMINAL	
LOS MEDIOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS (M.A.R.C)		DETERMINAR LA IMPORTANCIA DE LOS MEDIOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, DESDE EL ENFOQUE JURÍDICO.	
DURACION			
2 SEMANAS			
EVALUACION			
5 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
1. Definir los M.A.R.C., a través de su importancia y características. 2. Ubicar los Medios Alternos de Resolución de Conflictos en el Ordenamiento Jurídico Venezolano. 3. Comparar los Medios Alternos de Resolución de Conflictos, con los procesos tradicionales previstos en el área jurídico. 4. Diferenciar los Medios Alternos de Resolución de Conflictos con los procesos de auto composición judicial.	• TEMA 1: Aproximación conceptual de los medios alternos de resolución de conflictos. - Su importancia en el ámbito jurídico y en las relaciones humanas. - Características de los Medios Alternos de Resolución de Conflictos. • TEMA 2: - Constitución Nacional. - Código Civil. - Código de Procedimiento Civil. - Código Orgánico Laboral. - Ley Orgánica de Protección del Niño y del Adolescente. - Código Orgánico Procesal Penal. - Leyes Especiales. • TEMA 3: Breve recorrido del proceso judicial civil ordinario, a través de sus etapas. • TEMA 4: Breve reseña del: Convenimiento, desistimiento, transacción, como formas de terminación de un litigio. Relevancia de los Medios Alternos de Resolución de Conflictos como vía pacífica.	• Lluvias de ideas. • Lecturas guiadas. • Método expositivo. • Comentarios de la constitución, códigos, leyes especiales. • Manejo de preguntas y repuestas.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
• Talleres prácticos. • Interrogatorios.			

UNIDAD II		OBJETIVO TERMINAL	
EL CONFLICTO		ESTUDIAR EL CONFLICTO SOBRE LAS BASES DE LOS ANTECEDENTES, CAUSAS Y ESTRATEGIAS PARA SU ABORDAJE.	
DURACION			
4 SEMANAS			
EVALUACION			
15%			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
1. Definir el conflicto a través de sus aspectos más resaltantes y su importancia. 2. Identificar las causas del conflicto y el ciclo de vida del mismo. 3. Identificar las necesidades humanas que puedan generar conflicto. 4. Valorar las estrategias para el abordaje del conflicto. 5. Identificar los medios de resolución de conflictos.	• TEMA 1: - Aproximación conceptual del conflicto. - Importancia en el ámbito jurídico y en las relaciones humanas. - Características del conflicto. • TEMA 2: - Los antecedentes. - Fuentes. - Ciclo de vida del conflicto. • TEMA 3: - La pirámide de Maslow y su enfoque de las necesidades humanas. • TEMA 4: - Estrategias para el abordaje del conflicto: Ceder. - Inacción, confrontar, cooperar, prevenir, resolver, contener.	• Manejo de: - Tormenta de ideas. - Preguntas y respuestas. - Juego de roles. - Mesa redonda. - Lectura dirigida.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
• Pruebas cortas.			

UNIDAD III		OBJETIVO TERMINAL	
LAS PERCEPCIONES		ANALIZAR LAS PERCEPCIONES A TRAVÉS DE LOS MEDIOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.	
DURACION			
3 SEMANAS			
EVALUACION			
10 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
1. Definir la percepción través de su importancia. 2. Revisar los aspectos resaltantes de las percepciones. 3. Estudiar la percepción en el ámbito jurídico. 4. Analizar el enfoque sistemático y el cambio posible.	• TEMA 1: - Aproximación conceptual de las percepciones. • TEMA 2: - Su importancia en el campo jurídico. • TEMA 3: - Las percepciones y su enlace con el conflicto. • TEMA 4: - La teoría general del sistema. - Aportes de la teoría del sistema en el conflicto.	• Lluvias de ideas. • Lectura dirigida. • Comentarios a graves de láminas. • Juegos de roles. • Trabajos en equipos.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
• Talleres. • Trabajos en equipos. • Pruebas cortas. • Exposiciones.			

UNIDAD IV		OBJETIVO TERMINAL	
EL TERCER LADO EN LOS MEDIOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS		ESTUDIAR EL TERCER LADO COMO POTENCIAL EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.	
DURACION			
4 SEMANAS			
EVALUACION			
10 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
1. Definir el tercer lado en la resolución de conflictos. 2. Identificar al tercer lado. 3. Resaltar el potencial del tercer lado a través de sus roles. 4. Analizar el tercer lado como fortaleza en la resolución del conflicto.	• TEMA 1: Aproximación conceptual del tercer lado. • TEMA 2: Integrantes del tercer lado: - El tercer lado de adentro. - El tercer lado de afuera. - Tercer lado interior. - Todos como tercer lado. - Sociedades simples como tercer lado. - La familia como tercer lado. - La comunidad como tercer lado. - En los lugares de trabajo. • TEMA 3: - Rol del maestro, constructor de puente, rol de proveedor sobre las bases de la prevención del conflicto. - Rol del mediador, arbitro, equilibrador, curador, sobre las bases de la resolución del conflicto. - Rol de testigo, juez de campo, guardias de la paz sobre las bases de la contención de conflicto. • TEMA 4: - La tolerancia en el tercer lado. - Resolución conjunta del problema. - Promoción de la justicia.	• Lluvias de ideas. • Juego de roles. • Interrogatorios. • Panel. • Debates. • Comentarios de videos. • Juego de roles a través de prácticas del tercer lado.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
• Pruebas cortas. • Pruebas largas. • Talleres.			

UNIDAD V		OBJETIVO TERMINAL	
LA NEGOCIACIÓN		ANALIZAR A NEGOCIACIÓN SOBRE LA BASE DE VÍAS ALTERNAS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTO.	
DURACION			
5 SEMANAS			
EVALUACION			
20 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
1. Definir la negociación como medio alternativo de solución de conflicto. 2. Analizar el proyecto de negociación de Harvard a través de sus fases. 3. Estudiar los siete principios del proyecto de negociación de Harvard. 4. Identificar las fases de la negociación. 5. Detectar las cualidades del negociador.	• TEMA 1: - Aproximación conceptual de la negociación. - Su importancia en el ámbito jurídico. • TEMA 2: - Fases de la negociación de Harvard. - Personas. - Problemas. - Propuestas. • TEMA 3: - Salga al balcón. - Póngase en el lugar del otro. - Céntrese en los intereses. - Invente opciones en beneficios mutuos. - Utilice criterios objetivos. - Conozca su MAAN - Construya un puente de oro. • TEMA 4: - Antes de la sesión: Definición de propósitos. El ambiente físico. - Selección del coordinador. - Durante la sesión: generación de ideas, definición de reglas, lista de chequeos. - Después de la sesión: Identificación de las ideas. Evaluación de las ideas. • TEMA 5: - Tolerancia. - Escucha activa. - Comunicación. - Ética. - Reconocimiento de las emociones. - Empatía.	• Lluvias de ideas. • Comentarios de videos. • Exposición. • Lecturas dirigidas. • Estudios de casos. • Juego de roles a través de práctica de negociación.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
• Pruebas largas y talleres.			

UNIDAD VI		OBJETIVO TERMINAL	
LA MEDIACIÓN		ANALIZAR LA MEDIACIÓN COMO MEDIO ALTERNO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTO.	
DURACION			
5 SEMANAS			
EVALUACION			
20 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
1. Definir la mediación a través de su importancia, características. 2. Identificar las habilidades del mediador. 3. Determinar el proceso de mediación a través de sus etapas.	• TEMA 1: - Aproximación conceptual de la mediación. - Importancia. - Características. - Su diferencia con la negociación. • TEMA 2: - Habilidades del mediador. - Escucha activa. - Identificación y partes del conflicto. - Comunicación efectiva. - Reconocimiento y revalorización de las partes multiparcial. - Evaluación de alternativas reales. - Aceptación del fracaso. - Conducta ética y profesional. • TEMA 4: Proceso de la mediación: - Desarrollo de la confianza y del sentido de cooperación. - Apertura de la sesión. - Discusión conjunta. - Negociación conjunta. - Cierre de la sesión. - Suscripción de acuerdo.	• Lluvias de ideas. • Comentarios de láminas, videos. • Discusión dirigida. • Juego de roles a través de prácticas de mediación. • Mesa redonda. • Lecturas dirigidas.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
• Trabajos en equipos. • Pruebas cortas.			

UNIDAD VII		OBJETIVO TERMINAL	
LA JUSTICIA DE PAZ		ANALIZAR LA JUSTICIA DE PAZ COMO MEDIO ALTERNO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.	
DURACION			
3 SEMANAS			
EVALUACION			
10 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
1. Definir la Justicia de Paz. 2. Ubicar la justicia de paz en el Ordenamiento Jurídico Venezolano. 3. Identificar los principios rectores de la Justicia de Paz. 4. Precisar el perfil de Juez de Paz. 5. Análisis de la competencia del Juez de Paz, de la ley orgánica de la Justicia de Paz.	• TEMA 1: Aproximación conceptual de la justicia de paz. Su importancia. • TEMA 2: La Justicia de Paz, en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y en la Ley Orgánica de la Justicia de Paz. Obligaciones del Juez de Paz, antes y después de asumir el cargo. • TEMA 3: - Principio de oralidad. - Principio de concentración. - Principio de igualdad. - Principio de celeridad. - Principio de gratuidad. - Principio de simplicidad de formas. - Principio de equidad. - La conciliación. • TEMA 4: - Competencias generales. - Competencias específicas. - Artículo 8 y 9 de la Ley Orgánica de Justicia de Paz. • TEMA 5: - Solicitud o demanda, admisión, citaciones, comparecencia, perención, inhibición, reacusación, procedimiento de equidad. - Las pruebas. - La sentencia. - Recursos contra la sentencia. - Incumplimiento de la sentencia: obligaciones patrimoniales y no patrimoniales.	• Lluvias de ideas. • Lecturas dirigidas. • Juego de roles. • Comentarios de videos. • Revisión de sentencias. • Mesa redonda. • Exposición del docente.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
• Talleres. • Trabajos en equipos. • Exposiciones. • Prueba cortas.			

UNIDAD VIII		OBJETIVO TERMINAL	
EL ARBITRAJE COMERCIAL		ANALIZAR EL ARBITRAJE A TRAVÉS DE LA LEY ESPECIAL BAJO EL ENFOQUE DE LOS MEDIOS ALTERNOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.	
DURACIÓN			
3 SEMANAS			
EVALUACION			
10 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
1. Definir el arbitraje comercial y su importancia como herramienta en la solución de los conflictos. 2. Distinguir las clases de arbitrajes y sus diferencias con la mediación y la negociación. 3. Determinar los principios rectores del proceso arbitral. 4. Indicar las fortalezas del arbitraje como medio de resolución de conflictos. 5. Revisar el proceso arbitral a través de la ley especial.	• TEMA 1: - Aproximación conceptual del arbitraje desde el punto de vista de la doctrina y la ley. - Importancia del mismo como mecanismo de resolución de conflictos. - Características relevantes. • TEMA 2: Clases de arbitrajes: - Nacional. - Institucional. - Voluntario. - Sus diferencias con la mediación y negociación en la resolución de los conflictos. • TEMA 3: - Autonomía de las partes. - Buena fe. Igualdad. - Contradicción. - Confidencialidad. - Celeridad. Flexibilidad. - Audiencia. Notificación. - Poca presencia de intervención del órgano judicial. • TEMA 4: Obligatoriedad del laudo, Agilidad, Economía, Confidencialidad, Imparcialidad. • TEMA 5: - Iniciación de la causa. - Instrucción de la causa - Terminación: Laudo arbitral. Reconocimiento, ejecución del mismo y recursos contra la sentencia arbitral. • Tormentas de ideas. • Estudios de casos. • Lectura comentada. • Exposición del docente. • Discusión grupal a través de foros. • Comentarios de laudos arbitrales.		
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
• Exposiciones en grupo. • Talleres. • Pruebas cortas.			

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez M. **Técnicas de Negociación para Abogados**. Editorial Abeledo. Perrot. Buenos Aires. 1999.
- Alder H. PNL. **Programación Neurolingüística**. Editorial Edad México. 2001.
- Ashley B. **Ser un Instrumento de la Paz**. Editorial Galac. Caracas. 2001.
- Bastidas J. **Los Medios Alternos de Resolución de Conflictos**. XXI Jornadas J.M. Domínguez. 2001.
- Bell A. Y otros. **Aprenda a Tratar con Personas Conflictos**. Editorial Gestión 2000 S.A. Barcelona. España. 2001.
- Benet G. **Guía Práctica para la Mediación**. Editorial Paidós. México. 2001.
- Centro de Arbitraje y Mediación. **Guía de Mediación Publicada por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual**. 2002.
- Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela**. 1999.
- Cohen H. **Todo es Negociable**. Editorial Planeta S.A. Barcelona. España. 1993.
- Covey. **Los Hábitos de la Gente Altamente Eficaz**. Editorial Paidós. Barcelona. España. 1999.
- Cuenca N. **Negociación y Mediación**. Editorial Horizonte C.A. Barquisimeto. Venezuela. 2004.
- Dasi F. y otros. **Técnicas de Negociación, Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing**. Madrid. España. 2001.
- Deepak C. **El Perdón**. Editorial Norma. Bogotá. Colombia. 2001.
- Diez F. y otros. **Mediación, Herramientas para Trabajar en Mediación**. Editorial Paidós. Buenos Aires. Argentina. 2000.
- De Sánchez M. **Desarrollo De Habilidades del Pensamiento**. Editorial Trillas. México. 1991.
- Fuentes M. **Mediación en la Solución de Conflicto**. Centro Félix Varela. La Habana. 2000.
- Fisher R. **Si de Acuerdo. Como Negociar sin Ceder**. Editorial Géminis. Bogotá. Colombia. 2003.
- Fisher Roger y Ury William. **Obtenga el Si. El Arte Negociar sin Ceder**. Proyecto de Negociación. De Harvard. Editorial Continental. México. 1990.

- Goleman D. **Inteligencia Emocional**. Edic. Vergara. Buenos Aires. 1999.
- Harvey C. **Aprenda Motivarse para Triunfar**. Editorial Plaza & Janes España. 1996.
- Hindie T. **La Negociación Eficaz**. Editorial Giraldo Mondadori. Barcelona. España. 1998.
- Ley de Arbitraje Comercial**. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 36.430, extraordinario de fecha 07 de Abril de 1998.
- L.O.J.P. **Congreso Nacional**. Ley Orgánica de la Justicia de Paz. 1994.
- Luecke R. **Harvard Business Essentials. Guía para Directivos Ocupados. Negociación**. Editorial Deusto. Barcelona. España. 2004.
- Manfre M. **Dos Modos de Entender la Tolerancia**. Madrid. 2003.
- Ramos M. **Educación en Valores**. Bogotá. 2000.
- Santana J. **La Justicia de Paz**. Editorial Fundaconferry. Nueva Esparta. Venezuela. 2000.
- Scott B. **Como Negociar con Ventaja**. 1999.
- Stara P. **Todo es Negociable**. Editorial Mc Graw Hill. México. 1995.
- Suárez M. **Mediación, Conducción de Disputas, Comunicación y Técnicas**. Editorial Paidós. Buenos Aires. Argentina. 1997.
- Tribunal Supremo de Justicia. **Curso de Capacitación sobre Razonamiento Judicial y Argumentación Jurídica**. Caracas. Venezuela. 2001.
- Tjosvold D. **El Conflicto sin Litigio**. 2001.
- Toro. **Desempeño y Productividad**. Editorial Cincel. Colombia. 1989.
- Urquidí E. **Mediación a Conflicto sin Litigio**. Editorial CRC. Consultores S.A. México. 1999.
- Ury W. **Alcanzar la Paz**. Editorial Paidós. Buenos Aires. Argentina. 2000.