



UNIVERSIDAD FERMÍN TORO
VICE RECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

PROGRAMA INSTRUCCIONAL

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

CÓDIGO ASIGNADO	SEMESTRE	U.C	DENSIDAD HORARIA					THS/SEM	PRE - REQUISITO
			PRESENCIAL			SEMIPRESENCIAL			
			H.T	H.P/H.L	H.A	H.V	H.P		
TNM – 533	V	3	3	0	0	29	19	3/48	59 U.C. Aprobadas

Especialista en contenido:	DRA. NELLY CUENCA DE RAMÍREZ	SELLO Y FIRMA AUTORIZADA
Fecha de elaboración:	MARZO, 2003	
Elaborado por	DRA. NELLY CUENCA DE RAMÍREZ	

FUNDAMENTACIÓN

En los Estados de Derecho, la democracia, la libertad de expresión, la participación protagónica del pueblo, el pluralismo ideológico, la libertad de cultos, la preservación de los derechos humanos, lo multiétnico, lo multicultural, la justicia, la igualdad, la no discriminación, el reconocimiento de las minorías, el desarrollo sustentable, el respeto a la libre determinación de los pueblos, el desarme nuclear, la libertad de comercio, entre otros, son principios rectores de ordenamiento jurídico. Su coexistencia es compleja y campo fértil para la generación de conflictos personales y entre países. En Venezuela se observa una escalada del conflicto político – social, sin Instituciones eficaces para encauzarlo.

Afortunadamente, cada vez es mayor la conciencia que se tiene acerca de la necesidad de desarrollar respuestas estructuradas para abordar constructivamente las diferencias, asumiendo el conflicto como la exteriorización de desacuerdos y, por tanto, natural en las relaciones humanas.

Existen diversos métodos para abordar el conflicto, desarrollados en otros países, capaces de crear oportunidades para la prevención, resolución y contención del conflicto, como la negociación, la mediación y el arbitraje, conocidos como medios alternos de resolución de conflictos, cuyas siglas son MARC, sus objetivos resultan pertinentes con la necesidad de formación del egresado de Ciencia Política, quien por su rol profesional, debe desarrollar conocimientos, habilidades, motivación y hábitos, compatibles con el reto de resolver problemas, tanto en el sector público como en el sector privado.

El programa está estructurado en cinco (5) unidades:

- | | | |
|-----|---------|--|
| I | Unidad: | Teoría del Conflicto. |
| II | Unidad: | Modelos de Negociación. |
| III | Unidad: | El proceso de Negociación. |
| IV | Unidad: | La Negociación Mediada. |
| V | Unidad: | La Negociación Especializada en Venezuela. |

OBJETIVO GENERAL DE LA ASIGNATURA

Estudiar los medios alternos de resolución de conflictos (MARC) para su interpretación y aplicación combinando la teoría con situaciones estructuradas para la práctica de enfoques de negociación y mediación.

UNIDAD I		OBJETIVO TERMINAL	
TEORÍA DEL CONFLICTO		ANALIZAR LA TEORÍA DEL CONFLICTO.	
DURACIÓN			
4 SEMANAS			
EVALUACIÓN			
25%			
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
1. Identificar las manifestaciones, causa, consecuencias, etapas y alternativas de resolución de conflictos. 2. Fundamentar jurídicamente los medios de resolución pacífica de los conflictos. 3. Clasificar los medios de resolución de conflictos.	Tema 1: Introducción al estudio del conflicto. - Aproximación conceptual. - Exteriorización del conflicto. Principales manifestaciones. - Causas: libertad de expresión, participación ciudadana, datos, relaciones, intereses, estructurales, valores. - Consecuencias. - Etapas del conflicto: Prevención, resolución y contención. - Alternativas de solución. Tema 2: Medios de resolución de conflictos. - Fundamentación jurídica. - Por decisión privada de las partes: evitación de conflicto, discusión informal, negociación y mediación. - Por decisión de un tercero de carácter privado: decisión judicial, decisión legislativa. - Por decisión mediante la coerción: coerción no violenta (desobediencia civil) y coerción violenta (coerción física).	MODALIDAD PRESENCIAL	MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
		- Análisis de la teoría del conflicto. - Ubicar la Fundamentación de las alternativas de resolución pacífica de los conflictos. Realización de esquemas sobre los medios de resolución de conflictos según la menor o mayor intervención de terceros.	- Ejercicios de Desempeño. Ejemplos de aplicación. - Interacción en el aula virtual - Exposiciones modalidad video. - Materiales didácticos multimedia
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
MODALIDAD PRESENCIAL		MODALIDAD SEMIPRESENCIAL	
- Diagnosticar las necesidades de capacitación de los alumnos a través de preguntas dirigidas a establecer los conocimientos y actitudes de los alumnos con respecto a la teoría del conflicto y los medios de resolución pacífica de conflictos. - Pruebas escritas.		- Técnica de prueba. - Cuestionario en línea de ejecución 20%. - Foros de discusión en línea. - Subida de archivos en el aula virtual	

UNIDAD II		OBJETIVO TERMINAL	
MODELOS DE NEGOCIACIÓN		FORTALECER LAS CAPACIDADES DE NEGOCIACIÓN MEDIANTE LA INTERPRETACIÓN Y APLICACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIACIÓN.	
DURACIÓN			
4 SEMANAS			
EVALUACIÓN			
25%			
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
• Valorar el rol de la negociación, sus estilos y etapas de la negociación. • Evaluar la eficacia de la negociación de entornos complejos y globalizados. • Aplicar modelos de negociación.	Tema 3: La negociación como medio alterno de resolución de conflictos. • Descripción conceptual. • El rol de la negociación. • Estilos de negociación: Hostil, complaciente, evasivo y resolución conjunta. • Etapas de la negociación: antes, durante y después de la negociación. • La negociación en entornos complejos y globalizados. • Modelos de negociación: occidental y oriental. Tema 4: El modelo Harvard de Negociación. • Personas: - Salga del balcón. - Póngase en el lugar de la otra parte. • Problemas: - Céntrese en los intereses, no en las posiciones. - Invente opciones de beneficio común. - Utilice criterios objetivos. • Propuesta: - Conozca su mejor alternativa a un acuerdo negociado (MAAN). - Construya un puente de oro. • Presentación de una situación estructurada de negociación y juego de roles.	MODALIDAD PRESENCIAL	MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
		• Simulación de procesos de negociación.	• Ejercicios de Desempeño. Ejemplos de aplicación. • Interacción en el aula virtual • Exposiciones modalidad video. • Materiales didácticos multimedia.
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
MODALIDAD PRESENCIAL		MODALIDAD SEMIPRESENCIAL	
• Resolución de conflictos a través de la negociación. • Aplicar los principios de la negociación Harvard.		• Técnica de prueba. • Cuestionario en línea de ejecución 20%. • Foros de discusión en línea. • Subida de archivos en el aula virtual	

UNIDAD III		OBJETIVO TERMINAL	
EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN		DESARROLLAR HABILIDADES Y MOTIVACIÓN PARA EL DESEMPEÑO EN PROCESOS DE NEGOCIACIÓN Y EVALUACIÓN DE SUS RESULTADOS.	
DURACIÓN			
2 SEMANAS			
EVALUACIÓN			
10%			
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
• Desarrollar conocimientos y habilidades como negociador.	Tema 5: El Proceso de la negociación. - Enfoque procesal de la negociación. - Estrategias de negociación: - Recolección de datos. - Análisis de la información. - Identificación de intereses y posiciones. - Generación de confianza. - Identificación de mejores alternativas al acuerdo negociado. - Diseño de opciones de beneficio común. - Elaboración de acuerdos.	MODALIDAD PRESENCIAL	MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
		• Presentación de una situación estructurada de negociación y juego de roles.	- Ejercicios de Desempeño. Ejemplos de aplicación. - Interacción en el aula virtual - Exposiciones modalidad video. - Materiales didácticos multimedia.
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
MODALIDAD PRESENCIAL		MODALIDAD SEMIPRESENCIAL	
- Diseñar planilla de trabajo con espacios para la identificación de interese propios y de la otra parte; opciones para satisfacer dichos intereses y alternativas mejoras a un acuerdo negociado. - Diseñar un modelo de acuerdo.		- Técnica de prueba. - Cuestionario en línea de ejecución 20%. - Foros de discusión en línea. - Subida de archivos en el aula virtual	

UNIDAD IV		OBJETIVO TERMINAL	
LA NEGOCIACIÓN MEDIADA		DESARROLLAR HABILIDADES Y MOTIVACIÓN PARA EL DESEMPEÑO EN PROCESOS DE NEGOCIACIÓN MEDIADA.	
DURACIÓN			
2 SEMANAS			
EVALUACIÓN			
15%			
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
Desarrollar conocimientos y habilidades como mediador.	Tema 6: La negociación mediada. - Diferentes acepciones: Negociación mediada, mediación y conciliación. - Descripción conceptual. - Principios: imparcialidad, neutralidad, confidencialidad, acuerdos por unanimidad. - Legitimación de las partes. - Procedimiento.	MODALIDAD PRESENCIAL	MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
		Presentación de una situación estructurada de mediación y juego de roles.	- Ejercicios de Desempeño. Ejemplos de aplicación. - Interacción en el aula virtual - Exposiciones modalidad video. - Materiales didácticos multimedia.
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
MODALIDAD PRESENCIAL		MODALIDAD SEMIPRESENCIAL	
Elaborar formatos para documentar el proceso de mediación: invitación a la otra parte, plan de mediación, acta de aceptación de la mediación, asuntos sometidos a la mediación y actas de acuerdos.		- Técnica de prueba. - Cuestionario en línea de ejecución 20%. - Foros de discusión en línea. - Subida de archivos en el aula virtual	

UNIDAD V		OBJETIVO TERMINAL	
LA NEGOCIACIÓN ESPECIALIZADA EN VENEZUELA		ANALIZAR LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y LA CONCILIACIÓN EN LA LEGISLACIÓN VENEZOLANA.	
DURACIÓN			
4 EMANAS			
EVALUACIÓN			
25%			
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
Discriminar la negociación y la conciliación en la legislación venezolana.	Tema 7: La negociación especializada en Venezuela. - Negociación laboral: legislación laboral. - Negociación entre proveedores y consumidores: Ley de protección al consumidor y usuario. - La conciliación familiar: La Ley Orgánica de Protección al Niño y al Adolescente. - La negociación comunitaria: IA justicia de paz. - La Conciliación Judicial: Instancias De conciliación en juicio. - La negociación política: parlamentaria.	MODALIDAD PRESENCIAL	MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
		Análisis de la legislación venezolana sobre la negociación y la conciliación en el ámbito laboral. Entre proveedores y consumidores. Familia, judicial y política.	- Ejercicios de Desempeño. Ejemplos de aplicación. - Interacción en el aula virtual - Exposiciones modalidad video. - Materiales didácticos multimedia.
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
MODALIDAD PRESENCIAL		MODALIDAD SEMIPRESENCIAL	
- Exposiciones orales sobre la negociación y la conciliación en la legislación venezolana. - Trabajo en grupo.		- Técnica de prueba. - Cuestionario en línea de ejecución 20%. - Foros de discusión en línea. - Subida de archivos en el aula virtual	

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaldía de Maracaibo. **Importancia del Juez de Paz**. Ediciones Instituto Municipal de Capacitación y Educación Ciudadana. Maracaibo. Estado Zulia. 1994.
- Covey Stephen R. **Los Siete hábitos de la Gente Altamente Efectiva**. 8ª reimpresión. Editorial Paidós. España. 1996.
- Fischer Roger Ury William, Patton Bruce. **Si...! de Acuerdo como Negociar si Ceder**. Grupo Editorial Norma. Bogotá. Colombia. 1993.
- Goleman Goleman. **La Inteligencia Emocional**. Javier Vergara Editor. Buenos Aires. Argentina. 1997.
- Gracia María Isabel. **La Negociación. Una Capacidad Práctica de Abogado**. Librería Editora Platense. La Plata. Argentina. 1999.
- Hodgson Jane. **Como Negociar con Éxito**. Editorial Folio. Barcelona. España. 1995.
- Harvey Christine. **Aprenda a Motivarse para Triunfar**. Plaza & Janes Editores. S.A. Barcelona. España. 1994.
- Hay Louise. **Gratitud**. Editorial Urano. Barcelona. España. 1997.
- Instituto de Estudios Jurídicos del Estado Lara. **Los Medios Alternativos de Resolución de Conflictos**. XXVI Jornadas J.M. Domínguez Escobar. Editor Instituto de Estudios Jurídicos del Estado Lara. Barquisimeto. Estado Lara. 2001.
- Junco Vargas José. **La Conciliación**. Ediciones Jurídicas Radar. 3ª Edición. Santa Fe de Bogotá. Colombia. 2000.
- Mago B. Oscar. **El Juez de Paz y su Comunidad**. Editor Oscar Mago B. Caracas. 1995.
- Moore Christopher. **El Proceso de Mediación**. Editorial Granica. Barcelona. España. 1995.
- Molina Galicias René. **Los Jueces de Paz**. Vadell Hermanos Editores. Valencia. Estado Carabobo. 1994.
- Rufino Marco. **Mediación y Conciliación según la Jurisprudencia**. Editorial Ad-Hoc. Buenos Aires. Argentina. 1999.
- Sills Judith. **Exceso de Equipaje**. Guía para soldar lastre y aligerarse la vida. Editorial Artes Gráficas Cofás, S.A. Madrid. España. 1998.
- Tribunal Supremo de Justicia. **Curso de Capacitación sobre Razonamiento Judicial y Argumentación Jurídica**. Tribunal Supremo de Justicia. Serie Eventos N° 3. Caracas. Venezuela. 2001.
- Tribunal Supremo de Justicia. **Democracia, Administración de Justicia y Resolución de Conflictos**. Tribunal Supremo de Justicia. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas. Maracaibo. Venezuela. 2000.