



**FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS**

**SILABO DEL CURSO**  
**MARCS MEDIACIÓN Y CONCILIACIÓN COMUNAL**

**1. DATOS GENERALES**

- 1.1. Facultad : Derecho y Ciencias Políticas
- 1.2. Carrera Profesional : Derecho y Ciencias Políticas
- 1.3. Departamento : Derecho y Ciencias Políticas
- 1.4. Tipo de Curso : Obligatorio
- 1.5. Requisitos : Lógica y Argumentación Jurídica
- 1.6. Ciclo de estudios : VIII
- 1.7. Duración del curso : 18 semanas
  - Inicio : 13 de agosto
  - Término : 15 de diciembre
- 1.8. Extensión horaria : 03 horas semanales
- 1.9. Créditos : Tres
- 1.10. Período lectivo : 2006-2
- 1.11. Docente responsable : Carlos Aurelio Villarán Morales (cvillaranm@speedy.com.pe)

**2. FUNDAMENTACIÓN**

El curso esta orientado a dotar al alumno de los conocimientos y herramientas necesarias para su formación profesional así como adquirir habilidades de análisis para la abstracción e identificación de los conflictos. El alumno estará en capacidad de aplicar las técnicas que le permita luego, llegar a resolverlos mediante la Negociación concreta, con criterios objetivos y técnicos. Para ello la programación tiene aspectos de naturaleza teórica y práctica de tal forma que el alumno se prepare en el uso de estos mecanismos que buscan solucionar el conflicto de manera alterna a la forma tradicional ofrecida por el Estado.

**3. COMPETENCIA**

Los alumnos al terminar el curso, serán capaces de ir resolviendo casos sobre diversidad de conflictos, de la mejor manera, para luego aplicar sus conocimientos dentro de procesos conciliares aprobados por la normativa vigente

**4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL CURSO**

- 4.1. Al terminar la **unidad 1 y 2**, los alumnos trabajando individualmente en base a los antecedentes históricos, tendrán una clara idea del desarrollo y evolución/involución de atención de los conflictos por el hombre, considerando la evolución y desarrollo humanos.  
Igualmente reconocerán la existencia de una crisis en la administración de justicia y podrán reconocer que la Negociación ha sido una eficaz herramienta para resolverlos.  
Descubrir qué papel ha desarrolla el profesional en derecho en la aplicación y obtención de una justicia rápida, eficaz y oportuna.
- 4.2. Al terminar la **unidad 3**, los alumnos serán capaces de conocer e identificar, el contenido y alcances de los principales MARCS, sus fines y limitaciones.
- 4.3. Al terminar la **unidad 4**, los alumnos, serán capaces de Planificar tanto la estrategia como la táctica que le permitan diseñar el sistema adecuado para resolver conflictos concretos, conociendo los conceptos y alcances del término Negociación, Modos de Gestión del Conflicto, las Actitudes y la orientación frente al mismo, considerando cada conflicto en particular. Igualmente aplicará los principios de Fisher y distinguirá entre la Negociación Distributiva y la Negociación Integrativa.
- 4.4. Al terminar la **unidad 5**, los alumnos, serán capaces de practicar la prenegociación o diálogo, la decisión de negociar en base a criterios objetivos e intereses, así como plantear objetivos de la Negociación aplicando la Comunicación Efectiva, (incluyendo la Escucha efectiva) el Autodominio. Podrá identificar a los individuos asertivos de los agresivos y pasivos.

4.5. Al terminar la unidad 6, los alumnos, serán capaces de aplicar el MARC Conciliación, conociendo para ello, la normatividad legal existente, tanto en los aspectos judiciales, como en los Colectivos Laborales, a efectos de distinguirlos de la Conciliación Extrajudicial.

#### 5. CONTENIDOS CONCEPTUALES

- Justicia, Derecho, Poder Judicial,
- Conflicto
- Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos
- Tipos de Conflicto, Desarrollo, Evolución, Estructura, Esfera, Entrampamiento
- Principios de Fisher
- Negociación, Tipos
- Comunicación Efectiva
- Técnicas
- Diagrama de clases

#### 6. CONTENIDOS PROCEDIMENTALES

- Abstraen conceptos de la realidad en clases
- Aplicación de conceptos relacionados con la realidad objetiva de casos
- Implementan correctamente la identificación, diagnóstico, tipos etc. relativos al conflicto, y sus propuestas para una Negociación Objetiva y Técnicamente aceptable.
- Explotan con destreza las facilidades del Método aplicado

#### 7. CONTENIDOS ACTITUDINALES

- Analítica
- Creatividad
- Crítica
- Autocrítica
- Trabajo en equipo

#### 8. METODOLOGÍA GENERAL DEL CURSO

El curso se desarrolla mediante la discusión de conocimientos sobre conceptos, casos en el salón de clases, donde los alumnos discuten y solucionan problemas. Los problemas discutidos en el salón de clases son implementados en el laboratorio. Esta metodología, implica e incluye, la revisión de los conocimientos generales del Alumno, como uso del lenguaje, terminología, conceptos morales, éticos, entre otros.

## 9. PROGRAMACIÓN

Unidad y su objetivo	SEM	Temas
Unidad 1 Introducción al curso	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del sílabo del curso, de la metodología, del sistema de evaluación y de la bibliografía.</li> <li>• Orientación del curso</li> <li>• Introducción a los conceptos básicos Orientados al curso.</li> </ul>
Unidad 2 Los Marcs: Generalidades y Desarrollo.	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La actual administración de justicia: Problemática .</li> <li>• Crisis en la administración de justicia</li> <li>• La formación del Abogado Actual: ¿ Confrontativa?</li> <li>• Los principios morales</li> <li>• La moral y la ética</li> </ul>
	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El nuevo perfil del Abogado</li> <li>• Generalidades:</li> <li>• El Conflicto como uno de los motores de la Historia</li> <li>• Desarrollo y evolución/involución de atención de los conflictos por el hombre.</li> <li>• La necesidad de Alternativas para resolverlo.</li> </ul>
	3	<b>PRIMERA PRÁCTICA CALIFICADA (T1) ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA</b>
	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación del profesional en derecho del deterioro en la adecuada y eficiente atención de estos conflictos.</li> <li>• La Existencia de los Marcs.</li> <li>• Nociones Generales: Los Marcs,.</li> <li>• + Negociación</li> <li>• + Facilitación</li> <li>• + Mediación</li> <li>• + Conciliación</li> <li>• + Arbitraje</li> </ul>
	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación de los MARCS.</li> <li>• Contenido y alcances de los Principales MARCS, sus fines y limitaciones, Distinción, entre los principales métodos.</li> <li>+ Autocomposición</li> <li>+ Heterocomposición</li> </ul>
	6	<b>SEGUNDA PRÁCTICA, Practicas de reconocimiento, Contrastación entre Resolución Judicial y la correspondiente a MARCS ACUMULACIÓN DE PROMEDIOS INTEVENCIONES (T2)</b>
	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [1] CAPÍTULOS: 2,3; [2] CAPÍTULOS: 3,4,5; [5] CAPITULOS: 4,5 [4] CAPITULOS: 4, [6] CAPITULOS: 5,6	
Unidad 3 La Teoría del Conflicto	7	<b>TEORÍA DEL CONFLICTO</b> Conflictos Intra Personales. Conflictos interpersonales * La teoría subyacente <ul style="list-style-type: none"> <li>• Antecedentes</li> <li>• Definición, contenido y alcances del Conflicto</li> <li>• Prácticas de reconocimiento del conflicto, de personajes</li> </ul>
	8	<ul style="list-style-type: none"> <li>• la naturaleza de la disputa la evolución y agravamiento de ésta               <ul style="list-style-type: none"> <li>• el origen</li> <li>• Las fuentes</li> <li>• la Orientación,</li> <li>• Los Tipos,</li> </ul> </li> <li>• Implementación de casos</li> </ul>
	9	<b>EXAMEN PARCIAL TERCERA PRÁCTICA O TALLER, PRACTICAS DIVERSAS DE IDENTIFICACIÓN DE CONFLICTO, DE ACUMULACIÓN PROMEDIO INTERVENCIONES (T3)</b>
Unidad 4 Estructura del Conflicto y su resolución	10 y 11	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura y Esferas del Conflicto;</li> <li>• Su entrampamiento</li> <li>• Su Escalada,</li> <li>• La Metadisputa</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>Diagnosticar, identificación de Conflictos</li> <li>Implementación de casos: Reconocimiento de sus causas, y de lo Estudiado en la Unidad.</li> </ul>
		FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [2] CAPÍTULOS: 6,7,8,9; [5] CAPITULOS: 4,5; [4] CAPITULOS: 4 [6] CAPITULOS: 5,6
	12	Planificar tanto la estrategia la táctica para el mejor diseño del sistema adecuado de resolución de conflictos Modos de Gestión del Conflicto
	12	CASO INVESTIGATORIO, + PROMERIO INTERVENCIONES (T4)
Unidad 5 Taller de inducción a la Negociación.	13	Taller sobre casos respecto de la Unidad 4 Primera Práctica sobre identificación de Intereses vs. Posiciones /Pretensiones
	14 y 15	Negociación basada en Principios, (Principios de Fisher Actitudes y la orientación frente al mismo Adopción de decisiones de negociar en base a criterios objetivos e intereses Practica y Taller sobre diferencia de Intereses y Posiciones.
	16	SUSTENTACIÓN DE TRABAJO INVESTIGATORIO DE NEGOCIACIÓN (T5)
		FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [3] CAPÍTULOS: 2, 3, 8, 9
	17	EXAMEN FINAL
	18	EVALUACIÓN SUSTITUTORIA

## 10. SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL CURSO

### NORMAS VIGENTES

Es obligatoria la asistencia a las clases teóricas y prácticas programadas (70%). El alumno que no cumpla con este requisito quedará inhabilitado en el curso.

El alumno que no esté presente al llamado de lista será considerado ausente. El cómputo de la asistencia **se realiza desde el primer día de clases.**

El sistema de evaluación mide el logro de determinados objetivos (contenidos), para lo cual contempla dos tipos de prueba: **evaluación continua, y** exámenes parciales. Los parciales son dos y evalúan los contenidos conceptuales del curso. Se toman en la novena semana de clases y en la decimoséptima semana.

**Esta terminantemente prohibido el uso de teléfonos celulares en clase.**

La nota final de la Evaluación Continua debe ser el promedio de 5 notas (T) como mínimo. No es posible la recuperación de ninguna nota parcial de la Evaluación Continua, bajo ningún concepto. El cálculo de la nota final de evaluación continua es un promedio ponderado de las cinco evaluaciones y equivale al 60% de la nota final del curso.

El peso de cada T es:

EVALUACIÓN	PESO (%)	ESCALA VIGESIMAL
T01	10	1,2
T02	10	1,2
T03	20	2,4
T04	30	3,6
T05	30	3,6
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>12</b>

Los pesos ponderados de las clases de evaluación son los siguientes:

EVALUACIÓN	PESO (%)	ESCALA VIGESIMAL
PARCIAL	20	4
CONTINUA	60	12
FINAL	20	4
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>20</b>

La Evaluación Sustitutoria evalúa toda la temática desarrollada en el semestre y se rinde la semana consecutiva al término de los exámenes finales (10-15 de julio) y su nota reemplazará, necesariamente, a la nota de un Examen (Parcial o Final) o a la nota de un T (Evaluación Continua), de tal manera que el resultado final sea favorable al alumno.

El cronograma de la evaluación continua del curso es el siguiente:

T	Descripción	Semana
T1	Primera Práctica Calificada	3
T2	Segunda Práctica Calificada	6
T3	Tercera Práctica Calificada Examen Parcial	9
T4	Cuarta Práctica Calificada	14
T5	Quinta Práctica Calificada Examen Final	16 17

### **FORMAS DE EVALUACIÓN**

Los alumnos serán evaluados permanentemente (la no asistencia a un taller o caso de aula implicará la evaluación de 0), el promedio de estas evaluaciones se reflejará en los T1, T,2, T3, T, 4 Y T 5. Además se realizarán exámenes.

### **11. BIBLIOGRAFÍA**

##	AUTOR	TITULO
1	ANCONADA ARAMBURU, Carlos	NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE,
2	NEGOCIACIÓN 2000	DANNY ERTEL, compilador
3	LA CONCILIACIÓN EN LA ADMINISTRACION DE JUSTICIA	ALAMEIDA PEÑA FELICIANO
4	ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA, FORMAS ESPECIALES DE CONCLUSIÓN DEL PROCESO	HINOZTROZA MINGUEZ, ALBERTO
5	LA CONCILIACIÓN JUDICIAL Y LA EXTRAJUDICIAL	SAGÁSTEGUI URTEAGA, PEDRO
6	NEGOCIACION INTEGRAL, COMO CONCILIAR Y NEGOCIAR PARA RESOLVER CONFLICTOS	PINKAS FLINT
7	ARIAS LONDOÑO, Melba	LA CONCIACIÓN EN DERECHO DE FAMILIA
8	DASI, Fernando de Manuel & MARTINEZ-VILLANOVA M., Rafael	TÉCNICAS de NEGOCIACIÓN: Un Método Práctico
9	DRUCKMAN, Daniel	NEGOCIACION: De la Teoría a la Práctica
10	GOZAINI, Oswaldo Alfredo	FORMAS ALTERNATIVAS PARA LA RESOLCIÓN DE CONFLICTOS
11	SIERR ALTA RIOS, Anibal	CONTRATOS DE COMERCIO INTERNACIONAL
12	SIERRA ALTA RIOS, Anibal	NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES: Texto y Casos

