

1. INFORMACIÓN GENERAL DEL CURSO

Facultad	Ciencias Jurídicas			Fecha de Actualización	Abril 2019	
Programa	Derecho			Semestre	VI	
Nombre	Mecanismos Alternos de Solución de Conflictos			Código	65217	
Prerrequisitos				Créditos	2	
Nivel de Formación	Técnico		Profesional	x	Maestría	
	Tecnológico		Especialización		Doctorado	
Área de Formación	Básica		Profesional o Disciplinar	x	Electiva	
Tipo de Curso	Teórico		Práctico		Teórico-práctico	X
Modalidad	Presencial	x	Virtual		Mixta	
Horas de Acompañamiento Directo	Presencial	2	Virtual		Horas de Trabajo Independiente	4

2. DESCRIPCIÓN DEL CURSO

La asignatura MECANISMOS ALTERNATIVOS DE SOLUCION DE CONFLICTOS (MASC), propone el estudio y comprensión de los diferentes instrumentos alternativos al proceso judicial desde una perspectiva teórica acompañada de actividades de simulación para la comprobación de elementos básicos de la capacitación, en la cual se aborden sus fundamentos normativos, jurisprudenciales, doctrinarios y de casuística, haciendo principal énfasis en los mecanismos de Conciliación, Amigable Composición y Arbitramento y sus procedimientos.

3. JUSTIFICACIÓN DEL CURSO

Este programa tiende a formar un abogado con una mayor proyección social y humana, que genere cambios personales y sociales; para que en su ejercicio profesional pregone una justicia menos confrontada, más pronta y económica, creando una cultura de valores, de respeto y tolerancia en la búsqueda de un mayor entendimiento de la sociedad, que le permitan un acercamiento a la reconciliación y en el mejoramiento en la calidad de vida.

4. PRÓPOSITO GENERAL DEL CURSO

Dotar a los alumnos de las herramientas necesarias para que conozcan los métodos que el sistema jurídico ofrece para efectos de solucionar las controversias, tanto a nivel nacional, como internacional, por conductos distintos al de la justicia estatal. Así, mediante el estudio particular de cada uno de los diversos mecanismos de solución alternativa de controversias,

FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO

se identifican sus respectivos fundamentos, los elementos que los caracterizan, su regulación específica y los efectos y beneficios que se desprenden de su utilización. La aproximación a los contenidos se aborda desde una perspectiva tanto teórica, como práctica, de tal suerte que los estudiantes, además de disponer del conocimiento conceptual propio de la materia, tengan oportunidad de desarrollar las técnicas y habilidades relativas a los MASC

5. COMPETENCIA GENERAL DEL CURSO

Durante el curso de la asignatura los estudiantes deben desarrollar las siguientes competencias específicas:


- a. Conocer el fundamento constitucional, conceptual y legal de los MASC.
- b. Identificar los elementos que caracterizan cada uno de los diversos MASC.
- c. Conocer y aplicar de manera adecuada, sobre casos concretos, la normatividad que regula los MACS en las diversas áreas del derecho.
- d. Conocer y aplicar las técnicas y habilidades básicas relacionadas con cada uno de los MASC.

6. PLANEACIÓN DE LAS UNIDADES DE FORMACIÓN

UNIDAD 1.	NOCIONES		COMPETENCIA	
	CONTENIDOS	ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGROS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
	1.-Mediación 2.-Conciliación 3.-Amigable composición 4.-Transacción 5.-Arbitramento 6.-Mediador comunitario 7.-Promotor de convivencia	Clase Magistral Revisión de Lectura Complementaria Talleres Trabajos de investigación sobre temáticas específicas. Mesa redonda. Exposición individual o grupal. Discusiones grupales. Lectura dirigida. Estudios de caso.	Conocer los diferentes Mecanismos Alternativos de Solución de Conflictos. Comprender las formas autocompositivas y heterocompositiva de Solución de Conflictos Profundizar en la solución dialogada de los Conflictos.	Prueba Oral y escrita Elaboración de ensayos Lecturas dirigidas. Participación y exposición de trabajos dirigidos.
				1

FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO

UNIDA D 2.	Teoría del Conflicto.		COMPETENCIA		
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGROS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SEMANA	
<p>Fuentes y Clases de conflictos Estructura, análisis, concepto y clases El conflicto dentro de la cultura. Dinámica del conflicto Prevención del conflicto Conflictos de las organizaciones Conflictos comunitarios y familiares.</p>	<p>Clase Magistral Revisión de Lectura Complementaria Talleres Trabajos de investigación sobre temáticas específicas. Mesa redonda. Exposición individual o grupal. Discusiones grupales. Lectura dirigida. Estudios de caso.</p>	<p>-Generar inquietudes y reflexiones acerca de la naturaleza del conflicto y acerca del uso de la Conciliación institucional como una de las alternativas para manejarlo y solucionarlo. - Adquirir destreza para ubicar y distinguir los elementos esenciales del conflicto en el escenario propio de los diferentes mecanismos. - Desarrollar nuevas conductas en el manejo y abordaje de la solución del</p>	<p>Prueba Oral y escrita Elaboración de ensayos Lecturas dirigidas. Participación y exposición de trabajos dirigidos.</p>	<p>2</p>	

	CÓDIGO: FOR-DO-020
	VERSION: 01
	FECHA: 06/09/2016
FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO	

		conflicto en general		
--	--	----------------------	--	--

UNIDA D 3.	Elementos básicos de la Negociación.		COMPETENCIA	
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGROS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SEMANA
Concepto de negociación., Escuelas de negociación Modelo colombiano de negociación.	Clase Magistral Revisión de Lectura Complementaria Talleres Trabajos de investigación sobre temáticas específicas. Mesa redonda.	- Delimitar el concepto de Negociación y presentar su importancia identificando clases y modelos		2

FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO

<p>Técnicas y habilidades de negociación. Elementos claves de la negociación Identificación de Necesidades e Intereses Estrategias y Tácticas de Negociación Negociación distributiva e integrativa</p>	<p>Exposición individual o grupal. Discusiones grupales. Lectura dirigida. Estudios de caso.</p>	<p>de negociación. - Motivar en los estudiantes una reflexión inicial sobre cuales son los aspectos mas importantes que deben tenerse en cuenta en una negociación y sobre qué puede significar ganar en una Negociación. - Establecer la relación entre Negociación y otros Mecanismos Alternativos de Solución de Conflictos MASC, mostrando cómo la exploración del tema constituye un elemento valioso para el futuro Abogado. - Como aplicar técnicas de negociación en</p>		
---	--	--	--	--

FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO

		distintas situaciones.		
--	--	------------------------	--	--

UNIDAD 4. LA CONCILIACIÓN		COMPETENCIA		
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGROS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SEMANA
<p>Concepto de Conciliación Evolución Normativa Análisis comparativo con las leyes 446 de 1998, 640 de 2001, Resolución 477/2001. Características de la conciliación Perfil y habilidades del conciliador Neutralidad, misión, ética y valores del conciliador. Aspectos disciplinarios y éticos del Conciliador</p> <p>ASUNTOS CONCILIABLES EN CADA MATERIA Derecho de Familia Derecho Civil Derecho Penal Derecho Laboral y</p>	<p>Clase Magistral Revisión de Lectura Complementaria Talleres Trabajos de investigación sobre temáticas específicas. Mesa redonda. Exposición individual o grupal. Discusiones grupales. Lectura dirigida. Estudios de caso.</p>	<p>Ubicar el mecanismo de la Conciliación en el contexto normativo y distinguir sus efectos legales en sus variadas aplicaciones. - Conocer, identificar, comprender y manejar las etapas de los diferentes tipos de Conciliación. - Motivar en la formación de los estudiantes un buen desempeño durante su futura labor como asesores y facilitadores de propuestas de solución. Competencia para el manejo y solución de conflictos jurídicos mediante métodos alternativos y contenciosos: integrar los conocimientos</p>	<p>Prueba Oral y escrita Elaboración de ensayos Lecturas dirigidas. Participación y exposición de trabajos dirigidos.</p>	4

FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO

<p>Seguridad Social Derecho Comercial Contencioso Administrativa PROCEDIMIENTO CONCILIATORIO- ETAPAS Preparación Requisito de procedibilidad Efectos Legales Convocatorias y Asistencia Efectos Legales Desarrollo de la audiencia El No acuerdo Constancia de No conciliación Papel del negociador en la confección del acuerdo Clases de acuerdos Técnicas para redactar el acuerdo Formalización del Acta de conciliación. Merito ejecutivo y Cosa Juzgada</p>		<p>jurídicos para aplicarlos en la identificación de problemas, generando alternativas de solución acorde con las instituciones de derecho.</p>		
---	--	---	--	--

FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO

UNIDAD 5. EL ARBITRAMENTO		COMPETENCIA		
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGROS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SEMANA
Concepto de Arbitramento Evolución Normativa Clases de arbitraje Procedimiento arbitral. Aspectos Generales del proceso arbitral Pacto arbitral y Clasificación Recurso de Anulación contra el Laudo LA AMIGABLE COMPOSICION	Clase Magistral Revisión de Lectura Complementaria Talleres Trabajos de investigación sobre temáticas específicas. Mesa redonda. Exposición individual o grupal. Discusiones grupales. Lectura dirigida. Estudios de caso.	Ubicar el mecanismo del Arbitraje en el contexto normativo y distinguir sus efectos legales en sus variadas aplicaciones. - Conocer, identificar, comprender y manejar las etapas de L procedimiento Arbitral. - Motivar en la formación de los estudiantes un buen desempeño durante su futura labor como asesores y facilitadores de propuestas de solución.	Prueba Oral y escrita Elaboración de ensayos Lecturas dirigidas. Participación y exposición de trabajos dirigidos.	4

7. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA DEL CURSO

Jaramillo Contreras, Jaime JUSTICIA POR CONSENSO.INTRODUCCIÓN A LOS SISTEMAS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS. Serie Investigaciones 1. Institución Universitaria Sergio Arboleda. Bogotá. 1996.

.

Gamboa Serrano, Rafael H. EL PROCESO ARBITRAL EN COLOMBIA. Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Ciencias Jurídicas y Socioeconómicas. Bogotá. 1992.

.

Giraldo Angel, Jaime. RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONFLICTOS Y CONTEXTO SOCIAL Editorial Tercer Mundo. Bogotá. 1997..

Fisher, Royer y Ury, William. SI DE ACUERDO. COMO NEGOCIAR SIN CEDER. Editorial Norma. Bogotá. 1993.

Cámara de Comercio de Bogotá. MARCO JURÍDICO DEL ARBITRAJE Y LA CONCILIACIÓN. Bogotá. 1991<.

García Villegas, Mauricio y De Sousa Santos, Boaventura . EL CALEIDOSCOPIO DE LAS JUSTICIAS EN COLOMBIA. Tomo II. Colciencias. Instituto Colombiano de Antropología e Historia Universidad Nacional de Colombia. Universidad de los Andes. Siglo del Hombre Editores. Bogotá. 2001.

.

Cámara de Comercio de Bogotá. ARBIOTRAJE Y CONCILIACIÓN. ALTERNATIVAS A LA JUSTICIA INSITUCIONAL Bogotá. 1988.P


.

Mediación Resolución de Conflictos sin Litigio. Folberg Taylor.

El Arte de Conciliar. Cámara de Comercio de Bogotá

Mejor negociamos. Cámara de Comercio de Bogotá

Alcanzar la Paz Wilkiam Ury.

 Universidad del Atlántico	CÓDIGO: FOR-DO-020
	VERSION: 01
	FECHA: 06/09/2016
FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO	

Decreto 1818-98
Ley 640-2001

8. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA DEL CURSO

<p>CONSEJO DE ESTADO DE COLOMBIA, Sentencia de mayo 13,1996-Sección Tercera.</p> <p>CONSEJO DE ESTADO DE COLOMBIA, Sentencia de octubre 24,1996-Sección Tercera.</p> <p>CORTE CONSTITUCIONAL DE COLOMBIA, Sentencia C-037,1996.</p> <p>CORTE CONSTITUCIONAL DE COLOMBIA, Sentencia C-672,1999.</p> <p>CORTE CONSTITUCIONAL DE COLOMBIA, Sentencia T-916,1996.</p>
