



**Programa del seminario:  
NEGOCIACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

*Valor académico: 1,5 UMA,s (22.50 horas presenciales)*

**Profesor:** Pedro Trujillo Álvarez ([ptrujillo@ufm.edu](mailto:ptrujillo@ufm.edu))

**Requisito para tomar el curso:**

Haber superado el curso de Metodología para análisis de problemas contemporáneos.

**Descripción del curso:**

El curso de Negociación y Solución de Conflictos pretende introducir al estudiante en el conocimiento de la terminología asociada a los mismos, en las técnicas que se pueden emplear para la gestión de crisis y conflictos a la vez que, mediante ejercicios prácticos, estimularlo y capacitarlo para abordar el estudio, bajo una perspectiva política, de los conflictos nacionales e internacionales actuales.

El conflicto es parte de la vida en todas las organizaciones. Cada organización, en función de su cultura organizativa, dará una respuesta u otra al conflicto. Pueden ser respuestas inmediatas y beligerantes o de evitación y negación. El estudio del presente curso permitirá al estudiante contar con herramientas y recursos de trabajo, fomentará el debate, observación, seguimiento, análisis e investigación de distintos escenarios, de forma que las enseñanzas que reciba le permitan afrontar con éxito los retos que en el futuro puedan plantearse en este campo.

**Objetivos del curso:**

**1. Generales:**

- Adquirir conocimientos y desarrollar habilidades para detectar, comprender y gestionar conflictos de manera constructiva con una visión política en el ámbito internacional.
- Dotar a los participantes de habilidades y conocimientos en este área.
- Motivar al estudiante para que se sienta capaz de abordar el estudio de conflictos nacionales e internacionales, mediante la discusión, análisis y debate de ciertos ejemplos prácticos.
- Contribuir al desarrollo académico y científico del estudiante.

**2. Específicos:**

- Comprender y emplear adecuadamente conceptos teóricos asociados a las crisis y los conflictos.
- Manejar los elementos fundamentales de negociación internacional.
- Aprender las técnicas y estrategias básicas de negociación.
- Analizar conflictos nacionales e internacionales y aproximarse a la propuesta de solución de los mismos.
- Actuar de modo positivo ante los conflictos existentes al haber incorporado herramientas y habilidades para manejarlos.
- Conocer las técnicas de resolución alternativa de disputas.

**Perfil del estudiante al iniciar el curso:**

Al iniciar el curso se espera que el estudiante:

- El alumno debe contar con conocimientos básicos recibidos en los primeros cursos de la licenciatura de Ciencia Política/Relaciones Internacionales de forma que sea capaz de estructurar pensamientos, realizar análisis y deducciones simples y contar con elevada voluntad de participación.
- Debe estar abierto a nuevas ideas, sugerencias y técnicas de análisis y ser capaz de trabajar en grupo con espíritu entusiasta e innovador.
- Contar con aptitudes para hacer seguimiento y análisis de noticias.

**Programa en detalle:**

METAS DE APRENDIZAJE	CONTENIDOS	TIEMPO	ACTIVIDAD	FUENTES
Presentar el curso y que los alumnos tomen conciencia de la carga de trabajo, los objetivos, la metodología y otros aspectos de interés incluidos en el programa	Presentación y concientización		* Presentación del docente y los alumnos	Programa aprobado por la Facultad
<b>Unidad I: Marco Teórico (TOTAL 5 sesiones)</b>				
Presentar el marco conceptual en relación con los conflictos	1. Introducción al conflicto	1 sesión	* Lectura de los alumnos * Discusión y	Lectura: Cuaderno Número 1: Introducción al conflicto
Analizar en detalle el alcance y concepto de crisis	2. La Crisis	1 sesión	* Lectura de los alumnos * Discusión y	Lectura: Cuaderno Número 2: La Crisis
Analizar en detalle el alcance y concepto de distensión	3. Distensión	1 sesión	* Lectura de los alumnos * Discusión y	Lectura: Cuaderno Número 3: Distensión
Analizar en detalle el alcance y concepto de disuasión	4. Disuasión	1 sesión	* Lectura de los alumnos * Discusión y	Lectura: Cuaderno Número 4: Disuasión
Analizar en detalle el alcance y concepto de guerra y las formas de resolución den conflictos en la Carta de la ONU	5a. Guerra 5b. Carta de Naciones Unidas	1 sesión	* Lectura de los alumnos * Discusión y debate del grupo	Lectura: - Cuaderno Número 5: La guerra - Carta ONU (Cap. VI/VII) - Debate tras la lectura propuesta de LA GUERRA PERIFÉRICA Y EL ISLAM REVOLUCIONARIO (Jorge Verstrynge)
El papel del Ministerio de Relaciones Exteriores en la resolución de conflictos	CONFERENCIA	1 sesión		Invitado <i>Se impartirá si se agotan antes las sesiones anteriores</i>
<i>Comprobar el grado de aprendizaje de los alumnos de la Unidad I.</i>	<i>Examen</i>		<i>Test y trabajo: Comentarios al libro de Inmanuel Kant La Paz Perpétua</i> <a href="http://www.biblioteca.org.ar/libros/89929.pdf">http://www.biblioteca.org.ar/libros/89929.pdf</a>	

METAS DE APRENDIZAJE	CONTENIDOS	TIEMPO	ACTIVIDAD	FUENTES
<b>Unidad II: Técnicas de Negociación (TOTAL 7 sesiones)</b>				
Adquirir técnicas de negociación mediante el análisis, debate y aprendizaje del contenido del libro de texto que se emplea como guión	6-7. Determinación del estilo de negociación. ¡Entendiendo el conflicto!	2 sesión	Ejercicios: a. Test de aprendizaje b. Supuesto teórico	Ejercicios que se entregarán en clase
	8. No negocie sobre posiciones. Separe a las personas del problema	1 sesión	* Lectura de los alumnos * Discusión y debate del grupo	Lectura: Obtenga el Si. Roger Fisher y William Ury (páginas 25 a 60)
	9-10. Concéntrese en los intereses, no en las posiciones. Genere alternativas para beneficio mutuo	2 sesión	* Lectura de los alumnos * Discusión y debate del grupo	Lectura: Obtenga el Si. Roger Fisher y William Ury (páginas 61 a 100)
La solución de conflictos en el sistema judicial guatemalteco	11. CONFERENCIA	1 sesión	Invitado	
<i>Comprobar el grado de aprendizaje de los alumnos de la Unidad III.</i>	<b>12. Examen</b>	<b>1 sesión</b>	<b>* Evaluación escrita</b>	<b>* De lo presentado durante la Unidad II</b>
<b>Unidad IV: Análisis Internacional (TOTAL 5 sesiones)</b>				
Análisis de casos nacionales e internacionales, aplicando las técnicas aprendidas y debatiendo los aspectos que permitan fijar los conocimientos adquiridos.	13-17. Presentación de trabajos	5 sesiones	* Presentación del docente y los alumnos	Análisis realizado por los alumnos.

### **Sistema de Evaluación (zonas de calificación):**

Los puntajes quedan definidos de la siguiente forma:

Dos exámenes parciales: <b>30 puntos</b> (15 puntos cada uno)	Trabajos específicos de noticias comentadas: <b>15 puntos</b>
Resumen de las conferencias: <b>10 puntos</b>	Exposición del trabajo final: <b>15 puntos</b>
Durante sesiones (13-17) se deberá entregar un resumen de con lo que expuso el equipo correspondiente ( <b>10 puntos</b> )	Trabajo final escrito sobre Conflictos: <b>20 puntos</b>

### **Honestidad:**

Se requiere absoluta honestidad académica por parte de cada alumno, tanto en términos de exámenes como de trabajos de investigación. **Cualquier sospecha de copia o plagio será tratada severamente de acuerdo al reglamento de la UFM.**

### **Trabajos por equipos**

Cada equipo de dos (2) alumnos deberá estudiar y exponer, además de presentar el trabajo por escrito, un trabajo en dos partes. ***Ver normas sobre trabajo.***

***Se espera un documento serio y académico que describa y analice el problema con sus antecedentes y principales hitos, posturas de las partes y de los organismos internacionales en su caso, propuestas negociadas o discutidas y otras aspectos recogidos en documentos académicos u oficiales. Para superar el curso es condición necesaria la entrega de este trabajo***



**Trabajos específicos: seguimiento de prensa y comentario del libro asignado**

*Ver normas sobre trabajos*

**Para superar el curso es condición necesaria la entrega de la totalidad de estos trabajos.**

**Bibliografía complementaria:**

- Si....¡De acuerdo!, como negociar sin ceder. Roger Fisher y William Ury. Editorial NORMA.
- Obtenga el Si. El arte de Negociar sin ceder. Roger Fisher y William Ury. Editor Bruce Patton
- Adiós a los conflictos. Daniel Dana. Mc Graw Hill/Profesional.
- Amigable composición. Curso practico de negociación y conciliación. Antonio Guillermo Rivera Neutze. Arte, color y texto, 2001.
- Negociar para obtener resultados. Ramón Montaner. Ediciones Deusto, S.A.
- Ley de Arbitraje (Decreto número 67-95 del Congreso de la República de Guatemala) y otros leyes y disposiciones legales y complementarias que serán proporcionadas por el Catedrático.

ACTUALIZADO: JULIO 2017