

**PROGRAMA DEL CURSO DE CLÍNICA ESPECIALIZADA EN
NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN**

I.- IDENTIFICACIÓN.

- Carrera** : Derecho.
- Curso** : Clínica en Negociación y Mediación.
- Docente** : Srta. María Nora González Jaraquemada
- Carácter** : Optativo, para alumnos de 9º y 10º Semestre de la carrera.
- Horario** : Martes y jueves de 16:00 a 18:00 horas.

II.- DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO.

El curso está orientado a introducir a los estudiantes de Derecho en los métodos alternativos de solución de disputas RAD, especialmente la Negociación y la Mediación, así como la comprensión de su importancia como elementos de pacificación social y desjudicialización de los conflictos.

Del mismo modo, tiene por objeto contribuir a la formación de profesionales abogados capacitados para intervenir en procesos de Negociación y en la Mediación, ejerciendo en forma adecuada su rol de asesoramiento de sus clientes, a través del conocimiento de estos Métodos resolutivos, su estructura y el empleo adecuado de las herramientas y destrezas que cada método requiere y aporta.

Sin perjuicio de ellos, el curso que impartirá la suscrita pondrá especial énfasis en la estimulación y desarrollo en los alumnos, de las capacidades necesarias para realizar adecuadamente el proceso de enfrentamiento profesional del caso, por medio del razonamiento jurídico y búsqueda, creación, selección y ejecución de alternativas de solución.

Asimismo, se propenderá a estimular la capacidad para desarrollar trabajos en equipo y la asignación y ejecución de roles, desde la dimensión jurídica y ética.

III.- OBJETIVOS GENERALES.

Los objetivos generales y específicos del curso están detallados en el programa elaborado por el Departamento, que se encuentra a disposición de los estudiantes en la secretaría.

Entre los objetivos generales, se destacan los siguientes:

- 1º Incentivar en los alumnos las capacidades necesarias para identificar los problemas jurídicos que presenta en enfrentamiento del caso, su evaluación, las posibles alternativas de solución, y el diseño y ejecución de acciones resolutivas concretas.
- 2º Que el alumno sea capaz de identificar en el proceso de enfrentamiento del caso, los problemas ético – profesionales que éste plantea, y que al mismo tiempo pueda realizar el proceso de toma de decisiones profesionales.
- 3º Que el alumno adquiera y desarrolle las técnicas, destrezas y habilidades necesarias para el desempeño adecuado de la profesión.

IV.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL CURSO.

Para el adecuado logro de los fines docentes propuestos, el curso tiene los siguientes objetivos específicos, cuyo logro se espera que los estudiantes alcancen al final del mismo:

a) *Objetivos Informativos:*

- a.1. Que el alumno conozca y comprenda, en la realidad, los diferentes Métodos de Resolución de Controversias, alternativos a la solución judicial; los antecedentes históricos y evolución del llamado Movimiento RAD y su importancia como forma de desjudicializar las soluciones de controversias, de obtener mayor autonomía en las soluciones y como forma de pacificación social.
- a.3. Que el alumno conozca y comprenda los elementos de la teoría de conflictos y de Administración de Conflictos.
- a.4. Que conozca los principales métodos alternativos de resolución de controversias, sus fundamentos, características, axiomas en que se sustentan, fases y procesos que la integran, en especial, respecto de la Negociación y la Mediación, y las posibles aplicaciones en casos concretos.

a.3. Que el alumno adquiera los conocimientos teóricos acerca de las destrezas profesionales que requiere el rol de mediador y de asesor de partes en procesos de Negociación y Mediación.

a.4. Que el alumno conozca, comprenda y adquiera cierto dominio en un Modelo Teórico de Negociación: El Modelo de la Escuela de Harvard, y sea capaz de aplicarlo al trabajo con casos concretos, tanto en procesos negociales, como durante el desarrollo de la Mediación.

a.5. Que el alumno integre y aplique los conocimientos teóricos ya adquiridos sobre Negociación y Mediación y acerca de las técnica y destrezas que cada modelo teórico aporta.

b) *Objetivos Formativos:*

b.1. Que el alumno sea capaz de obtener y organizar la información del caso, a través de la entrevista y otros medios idóneos.

b.2. Que conozcan y comprenden la importancia del proceso de percepción de la realidad y su aplicación a la entrevista profesional.

b.3. Que los alumnos desarrollen las capacidades para participar de manera eficiente en un proceso de negociación y para participar, desde su rol profesional, en un proceso de Mediación.

b.4. Que sean capaces de reconocer las distintas etapas del proceso de Negociación, sus características, fases internas y fines e identificar y evaluar el contexto social y psicológico en que se desenvuelve.

b.5. Que sean capaces de reconocer las distintas etapas del proceso de Mediación, sus características, fases internas y fines e identificar y evaluar el contexto social y psicológico en que se desenvuelve

b.6. Que identifique las partes del proceso, las etapas del mismo y sea capaz de aplicar un modelo teórico de negociación, particularmente, la negociación colaborativa de la Escuela de Harvard.

b.7. Que el alumno sea capaz de preparar una negociación, intervenir en ella y llevar adelante las distintas etapas del proceso, la generación de opciones de solución y la construcción y formalización de los acuerdos, mediante la experimentación concreta con un caso simulado.

b.8. Que el alumno logre aplicar las herramientas comunicacionales adecuadas al caso, en una experiencia de una negociación compleja.

b.9. Que el alumno identifique las principales diferencias entre la negociación y mediación.

b.10. Que el alumno logre realizar el proceso de toma de decisiones profesionales en relación con los casos concretos cuya solución le sea requerida.

b.11. Que sean capaces de **enfrentar éticamente los problemas profesionales** cuya solución se les encomienda, para enfrentar y ejecutar su rol profesional y decidir entre las distintas opciones de solución seleccionadas como posibles. Para este fin se espera que conozca y aplique los principios éticos imperantes en el ejercicio de la profesión y sean capaces de incorporar estos principios éticos a su desempeño profesional como abogados, en sus distintas manifestaciones.

V.- CONTENIDO DEL CURSO.

a) PRIMERA UNIDAD:

El Conflicto: Algunos elementos de la Teoría del Conflicto. Conceptos, los elementos del conflicto y sus principales causas. Clasificaciones; Nociones de la Administración de Conflictos.

b) SEGUNDA UNIDAD:

Resolución alternativa de Controversias: Antecedentes Históricos, del movimiento RAD. Principios que los sustentan y Métodos de Resolución más conocidos: Arbitraje, Conciliación, Negociación, Mediación, Opinión de Terceros Expertos, Métodos Multipuertas, entre otros.

c) TERCERA UNIDAD:

La Negociación:

- Concepto de Negociación; características como método de resolución de controversias. Principios en que se sustenta la negociación.
- Modelos de Negociación: Modelo de Negociación Colaborativa de la Escuela de Harvard; Modelos Competitivos de Negociación
- Elementos de la Negociación: Los actores, La Voluntad, el Conflicto
- Estrategias y tácticas en Negociación.

- Los elementos del Modelo de Negociación de la Escuela de Harvard: Alternativas; Intereses; Opciones; Legitimidad; Comprensión, Comunicación; Relación.
- Intereses V/ Posición de las partes en negociación.

d) CUARTA UNIDAD:

Fases del proceso de la Negociación:

- **Preparación:** La información; construcción de la Agenda.
- **Desarrollo de la Negociación.** Etapas: a) descubriendo los intereses detrás de las posiciones de las partes el trabajo con los intereses; b) Descubrimiento y generación de las opciones de solución posibles; c) Evaluación del MAAN. d) Evaluación de las mejores opciones posibles; e) Planteamiento de posibles acuerdos.
- **Formulación y Formalización de acuerdos**
- Herramientas del Negociador
- Criterios para evaluar la efectividad de un método de negociación

e) QUINTA UNIDAD:

La Mediación

- Concepto
- Características del Método: Voluntariedad, Autonomía, Neutralidad, Confidencialidad, Flexibilidad, etc.
- Axiomas de la Mediación
- Las Partes en la Mediación
- Roles en la Mediación: Rol del Mediador, Rol de las Partes, Rol del Abogado. Aspectos ético sociales en la Mediación
- Estructura de la Mediación: Sesión Conjunta Inicial, Sesiones conjuntas, Sesiones Privadas.
- Desarrollo de la Mediación: Proceso informal pero con estructura.

f) SEXTA UNIDAD:

Herramientas del Mediador:

- Herramientas vinculadas a la estructura del proceso de Mediación
- La Comunicación en la Mediación: parafraseo, uso de preguntas: abiertas, cerradas, circulares.
- Herramientas psicológicas
- Balanceo del poder entre las partes

- El Mediador: Perfil del Mediador; Aspectos fundamentales de su rol; características y requerimientos para desempeñar el rol.

g) SEPTIMA UNIDAD:

Fases de La Mediación: 1. Apertura del Proceso. El discurso del mediador. 2. Comprensión de la perspectiva de las partes. 3. Clarificación de Intereses. 4. Comprensión y reconocimiento de las necesidades mutuas. 5. Replanteo del problema. Generación de Opciones de Solución. 6. Evaluación de Opciones y Alternativas a la Mediación. 7. Acuerdos y cierre de la Mediación.

h) OCTAVA UNIDAD:

Técnicas de Negociación y Mediación: Aplicación de ellas en procesos simulados de Negociación y Mediación

VI.- METODOLOGIA.

Tal como se indica en el Programa del curso, la clínica emplea métodos activos de enseñanza, especialmente, de carácter colectivos o grupales, multidireccionales y centrados en el alumno.

Los contenidos teóricos se entregarán mediante clases expositivas, apoyadas por lecturas obligatorias, discusión dirigida acerca del contenido de la bibliografía y pequeños trabajos individuales de investigación.

En general, para el desarrollo de las actividades programadas, se utilizará el método clínico, sin perjuicio de otros métodos activos, tales como análisis de casos, la simulación, discusiones dirigidas, debates y mesas redondas.

Para este efecto, cada unidad temática considerará la realización de un conjunto de experiencias y ejercitaciones individuales y colectivas, las que, según su naturaleza, suponen el empleo de alguno de estos métodos. Los aspectos relativos al proceso de la Negociación y de la Mediación, su estructura, preparación de cada una de ellas y el aprendizaje de las técnicas y destrezas, serán trabajados por medio de métodos activos de enseñanza, especialmente el trabajo en pequeños grupos, dramatizaciones y empleo de Rol Playing y simulaciones.

VII.- EXTENSION DEL CURSO.

La extensión del curso será semestral, considerando dos clases semanales de no menos de dos horas cronológicas, cada una.

VIII.- EVALUACION.

La medición del aprendizaje de los alumnos se efectuará mediante controles periódicos practicados al término de cada unidad temática. En efecto, después de cada ejercitación, los alumnos recibirán una evaluación general de su rendimiento, sobre la base de los objetivos operativos propuestos para cada una de ellas.

- a) Controles periódicos: se realizarán mediante el enfrentamiento de los estudiantes a la solución de diversos dilemas a partir del trabajo con casos reales o simulados, controles de lectura y preparación de informes sobre las ejercitaciones y simulaciones de procesos de negociación y/o Mediación realizadas en clase.
Habrá un control por cada unidad temática.

La ponderación de los controles antes señalados será del 40% de la nota final del curso.

- b) La evaluación de la participación en clases y el trabajo con los casos, simulaciones y ejercicios será del 30% de la nota final del curso.
- c) Supone el enfrentamiento profesional, sobre la base de un caso simulado. Se desarrollará al final del, y consistirá en asumir el rol de abogado de parte en un caso, que deberá ser resuelto por medio de Mediación, para cuyo efecto, se simularán todas las etapas de dicho proceso.

La ponderación de este etapa de evaluación será del 30% de la nota final del curso.

IX.- ASISTENCIA.

Conforme a la reglamentación vigente, se exige la asistencia del 100% de las clases efectivamente realizadas en el semestre. Lo anterior, considerando las particulares exigencias de la metodología empleada y la responsabilidad profesional y legal que los alumnos asumen en su condición de procuradores judiciales.

X.- BIBLIOGRAFIA.

- a). **Bibliografía Obligatoria:**

1º “Manual de Prevención y Resolución de Conflictos, Mediación Negociación”.
Eduard Vinyamala. Editorial Ariel.

2º “Dinámica de la Mediación”. Jean-Francais Six. Editorial Paidós Eibérica.

3º “Negociación y Mediación: Instrumentos apropiados para la abogacía moderna.”
Roque J. Caivano, Marcelo Gobbi, Roberto Padilla. Editorial Buenos Aires,
Ad-Hoc, 1997.

TEXTOS LEGALES.

- Códigos de Procedimiento Civil
- Código de Procedimiento Penal

SEPARATAS Y APUNTES.

- Separata Sobre Negociación y Mediación, elaborada por la profesora del curso.
- Materiales especialmente preparados para los alumnos del curso.
- Entrevista del Abogado: Profesoras María Nora González y Lorena Lorca.
- Algunos Antecedentes relevantes del Proyecto de Tribunales de Familia

XI.- BIBLIOGRAFÍA EXTRANJERA.

a) Textos Básicos:

1º “Sí, de Acuerdo, cómo negociar sin ceder”. Roger Fisher y Williams Ury,
Bruce Patton. Edit. Norma. 1996.

2º “Más allá de Macquiavello”. Roger Fisher. Edit. Norma. 1998.

3º “Supere el No: cómo negociar con personas que adoptan posiciones
obstinadas”. Ury, Williams. Edit. Norma, 1996.

4º “Mediación para resolver conflictos”. Elena Highton y Gladys Alvarez. Edit,
Ad-Hoc, 1998, Capítulos 1 al 4.

5º “Mediación en Materia Penal”. Elena Highton y Gladys Alvarez. Edit, Ad-Hoc,
1998.

b) Bibliografía Sugerida:

- 1º “La Mediación reparadora como estrategia de control social”. Gema Varona Martínez. Editorial Comares.
- 2º “Reparación y Conciliación en el sistema penal. Guadalupe Pérez Sanzberro. Editorial Comares.
- 3º “La Mediación Penal”. Centre d’Estudis Jurídics i Formació Especialitzada. Entidad Autónoma del Diario Oficial y de Publicaciones (Cataluña).
- 4º “Fundamentos de la Mediación Familiar”. John M. Haynes. Gaia Ediciones.
- 5º “La Mediación en el Divorcio”. John M. Haynes. Editorial Granica.
- 6º “El Proceso de Mediación”. Christopher Moore. Editorial Granica.
- 7º “Mediación y la Solución de los Conflictos”. Hubert Touzard. Editorial Herder.
- 8º “Estadística de mediación, arbitraje y conciliación, 1994. España, Subdirección General de Estadística. Ministerio del Trabajo y Asuntos Sociales.
- 9º “La Mediación y sus contextos de aplicación una introducción para profesionales e investigadores. Karen Grover Duffy. Editorial Paidós Ibérica.
- 10º Análisis de los resultados de los programas de mediación en el ámbito de la justicia penal juvenil catalana. Juan José Sarrado Soldevilla. Universidad Autónoma de Barcelona. Servicio de publicaciones.

Certifico que el programa estuvo vigente en el Departamento de Enseñanza Clínica del Derecho de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, en el año académico de 2004.



DANIELA INÉS EJSMENTEWICZ CÁCERES
Directora
Dpto. de Enseñanza Clínica del Derecho

The image shows a circular blue stamp with the text "UNIVERSIDAD DE CHILE" at the top, "FACULTAD DE DERECHO" at the bottom, and "CLINICA DEL DERECHO" in the center. The word "DIRECTOR" is also visible. A handwritten signature in blue ink is written over the stamp.

SANTIAGO, julio 03 de 2024.