



PROGRAMA PRIMAVERA 2022	
Nombre del curso	Clínica Especializada en Negociación y Mediación
Naturaleza del curso	Optativo, departamento de Enseñanza Clínica del Derecho
Equipo docente	Profesora María Nora González Jaraquemada. Ayudante: Srta. Francisca Morales
Descripción del curso	El curso se propone contribuir a la formación de profesionales abogados capacitados para intervenir en procesos de Negociación y de Mediación, ejerciendo en forma adecuada su rol de asesoramiento de sus clientes, a través del conocimiento de los Métodos Colaborativos de Solución de Controversias, sus principios, elementos, estructura y el empleo adecuado de las herramientas y destrezas que cada método requiere y aporta.
Objetivos generales	Los objetivos generales del curso son los siguientes: 1º Desarrollar las competencias necesarias para identificar los problemas jurídicos que presenta en enfrentamiento del caso, identificar las posibles alternativas de solución, especialmente en el área de métodos de solución colaborativos. 2º Que el estudiante 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 estudiante adquiera y desarrolle las técnicas, herramientas, destrezas y habilidades necesarias para su adecuado desempeño profesional, en las áreas de la negociación y mediación.
Objetivos específicos	a.- Objetivos Informativos: a.1. Que el estudiante conozca y comprenda, en la realidad, los diferentes Métodos de Resolución de Controversias, alternativos a la solución judicial; y su importancia como forma obtener mayor autonomía en las soluciones y como forma de pacificación social. a.2. Que el estudiante conozca y comprenda los elementos de la teoría de conflictos y de Administración de Conflictos. a.3. Que conozca los principales métodos colaborativos de solución de controversias, sus fundamentos, características fases y procesos, en especial, respecto de la Negociación y la Mediación, y las posibles aplicaciones en casos concretos. a.4. Que el estudiante 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 los estudiantes desarrollen la capacidades para participar de manera eficiente en un proceso de negociación y para participar, desde su rol profesional, en un proceso de Mediación.

	<p>b.2. Que sean capaces de reconocer y desarrollar 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.</p> <p>b.3. Que sean capaces de reconocer y desarrollar 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</p> <p>b.4. Que el estudiante sea capaz de planificar y preparar una negociación bajo un enfoque estratégico colaborativo, intervenir en ella, hasta la construcción y formalización de los acuerdos del caso.</p> <p>b.5. Que el estudiante logre aplicar las herramientas comunicacionales adecuadas en una experiencia de una negociación compleja.</p> <p>b.6. Que sean capaces de <i>enfrentar éticamente los problemas profesionales</i> cuya solución se les encomienda, desde el rol profesional que desarrollan.</p>
Contenidos	<p>PRIMER MÓDULO: 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. -Resolución alternativa de Controversias: Antecedentes Históricos, del movimiento RAD. Principios que los sustentan y Métodos de Resolución más conocidos.</p> <p>SEGUNDO MÓDULO: La Negociación: - Concepto, características y principios en que se sustenta la negociación. - Modelos de Negociación: Modelo de Negociación Colaborativa de la Escuela de Harvard; Modelos Competitivos de Negociación y aportes de la Escuela Transformativa. - Fases del proceso de la Negociación: La Preparación, Desarrollo de la Negociación y sus fases; Formulación y Formalización de acuerdos; Herramientas del Negociador y - Criterios para evaluar la efectividad de un método de negociación</p> <p>TERCER MÓDULO: La Mediación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Concepto, Características y principios. del Método: Voluntariedad, las Partes en la Mediación y sus roles; ✓ - Aportes de los Modelos Lineal, Transformativo y Circular Narrativo al proceso de negociación/Mediación ✓ Desarrollo de la Mediación: Fases del Proceso. ✓ Herramientas del Mediador; - La Comunicación en la Mediación ✓ El Mediador: Perfil del Mediador ✓ - Aplicación de los conceptos fundamentales a la solución de casos concretos. Planificación y conducción del proceso.
Régimen de asistencia	Conforme a la reglamentación vigente, se exige la asistencia del 80% de las clases efectivamente realizadas en el semestre.
Sistema de evaluaciones	Habrá dos evaluaciones formales durante el semestre:

	<p>a) Una evaluación de la aplicación de los contenidos de los módulos temáticos de las unidades de Teoría de Conflictos, ADR y Negociación a casos concretos.</p> <p>b) La segunda evaluación formal estará dada por la evaluación de los portafolios que resumen el trabajo efectivo realizado por el estudiante en los casos reales asignados.</p> <p>El promedio representará la nota de presentación a examen y tendrá 50% de ponderación en la nota final del curso.</p> <p>Examen final, por medio del enfrentamiento y resolución de un caso, el que tendrá una ponderación del 50% de la nota final de aprobación.- El examen cuenta de dos partes:</p> <p>Una oral, con cedulario y temas vinculados al caso que deben resolver cada estudiante, y Una segunda parte, escrita, que corresponde a la evaluación de una agenda de mediación del mismo caso que será asignado con una semana de anticipación al examen.</p> <p>Todas las evacuaciones del curso cuentan con rúbricas que serán informadas al inicio del semestre.</p>
Teoría de Conflictos	
Bibliografía obligatoria	<p>Bibliografía obligatoria:</p> <p>1º. “Sí, de Acuerdo, cómo negociar sin ceder”. Roger Fisher y Williams Ury, Bruce Patton. Edit. Norma. 1996. Cap. 2-4</p> <p>2º “ Mediación para resolver conflictos”. Elena Highton y Gladys Álvarez. Edit, Ad-Hoc, 1998, Capítulos 1 V, VII, X Y XI.</p> <p>3º “Herramientas para trabajar en mediación”. Diez, Francisco y Tapia, Graciela. Editorial Paidós. Capítulos 6, 7 y 8.</p> <p>4º “Nuevas direcciones en mediación”. Joseph Folger, Tricia Jones. Editorial Paidós. Capítulos 5 y 6.</p> <p>5º “Mediando en Sistemas Familiares”. Marinés Suárez. Paidós. Capítulos 7y 11.</p> <p>Separatas y apuntes.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Separata Sobre Negociación y Mediación, elaborada por la profesora del curso. ✓ Materiales y dispositivos especialmente preparados para los integrantes del curso. ✓ Entrevista del Abogado: Profesoras María Nora González y Lorena Lorca.
Bibliografía complementaria	Se informa semestralmente en la planificación de cada clase del semestre y se publica en “Materiales docentes” en U- Cursos , para esta sección.

Resultados de aprendizaje	<p>Los resultados de aprendizaje propuestos por el curso son los siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Que el estudiante conozca, comprenda y pueda operar un Modelo Teórico de Negociación: El Modelo de la Escuela de Harvard, y los aportes de distintas escuelas, y aplicarlo al trabajo con casos concretos, tanto en procesos negociales o de mediación. 2. Que el estudiante Integre los principios e instituciones jurídicas del Derecho, necesarios para abordar de manera integrada problemas jurídicos complejos, desde la perspectiva de la negociación y mediación.
	<ol style="list-style-type: none"> 3. Que el estudiante adquiera y aplique a un caso concreto los conocimientos teóricos de modelos de negociación y de mediación y las competencias y destrezas profesionales que requiere la ejecución del rol de mediador y de asesor de partes en dichos procesos. 4. Que sea capaz de analizar un problema jurídico con enfoque multidisciplinar, y sintetizar la información jurídica, científica, técnica y social relevante del caso, e identificar a partir de ella distintas vías de solución, considerando los intereses de su cliente. 5. Que diseñe soluciones colaborativas para los conflictos de relevancia jurídica sometidos a su atención. 6. Que elabore una agenda de negociación / mediación, considerando todos los elementos del modelo de negociación en función de una propuesta estratégica de solución del caso encomendado. 7. Que sea capaz de preparar una negociación/ mediación, 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 real. 8. Que utilice las destrezas profesionales apropiadas a cada función de su rol profesional (manejo de la relación con clientes- entrevista inicial, información al cliente sobre el avance del caso, toma de decisiones, y asesoramiento profesional) 9. Que participe activa y eficazmente en trabajos grupales y asuma y ejecute eficientemente los roles y tareas asignadas por el equipo. 10. Que sean capaces de <i>enfrentar éticamente los problemas profesionales</i> cuya solución se les encomienda, para desempeñar su rol profesional y decidir entre las distintas opciones de solución seleccionadas como posibles.

<p>Crterios de evaluaci3n por cada Resultado de Aprendizaje</p>	<p>Primero: Los criterios de evaluaci3n de las unidades tem3ticas constan en una pauta y r3brica de evaluaci3n de las instancias de negociaci3n y mediaci3n Simuladas, y de las agendas que contienen la planificaci3n estrat3gica de ellas, que se publica en U. Cursos al inicio de cada semestre.</p> <p>Segundo: El trabajo con el caso real se eval3a mediante un portafolio que considera tanto aspectos formales como de fondo. Cada criterio cuenta con una r3brica de evaluaci3n publicada al inicio del semestre: <u>Criterios formales</u>, son tres y representan el 25% de la nota del portafolio. Presentaci3n del informe (inclusi3n de todos los documentos elaborados durante el semestre y sus correcciones, redacci3n, rigor en la forma de presentar su trabajo), Registro del trabajo realizado y tiempo asignado a cada tarea, e Informe de autoevaluaci3n del logro de los compromisos formativos del curso al que se agrega un segundo informe que identifica las fortalezas, debilidades y desaf3os pendientes que el estudiante debe asumir para superar los problemas detectados en su formaci3n acad3mico y desempe1o en el trabajo con el caso real asignado.</p> <p><u>Criterios de fondo</u> son ocho y representan el 75% de la nota del portafolio Iniciativa Jur3dica, Aplicaci3n del Derecho a los hechos del caso, Responsabilidad en el cumplimiento de su trabajo, Trabajo en equipo, Consideraci3n a un an3lisis 3tico en las decisiones y planteamientos estrat3gicos adoptados, Uso de lenguaje jur3dico y forense, y Elaboraci3n del PAC del caso (Pauta de An3lisis del Caso) real</p>
<p>Evidencias del aprendizaje, y actividades o situaciones de evaluaci3n</p>	<p><u>Evaluaci3n de aplicaci3n de contenidos:</u> Se eval3a el desempe1o de los estudiantes en la representaci3n de intereses de partes en una negociaci3nde un conflicto de relevancia nacional, para lo cual, deben1.- Elaborar la agenda de la negociaci3n, 2. Se eval3a el desempe1o en las simulaciones del proceso de negociaci3n, 3. El contenido, estructura y calidad t3cnica y satisfactoriedad del acuerdo alcanzado.</p> <p><u>Evidencias:</u> Agenda con r3brica de evaluaci3n, Video de la simulaci3n evaluado con pauta de evaluaci3n, Acuerdo redactado por los negociadores, con pauta de evaluaci3n, e Informe individual de autoevaluaci3n y de an3lisis del desempe1o dey del proceso en general.</p> <p><u>Evaluaci3n del trabajo con casos reales:</u> Se eval3a con instrumento Portafolio, que incluye adem3s de los informes de autoevaluaci3n, el registro del tiempo invertido en cada tarea, la Pauta de An3lisis de Casos y el resumen de cada una de las entrevistas, reuniones, sesiones de mediaci3n, y cualquiera otra actividad realizada en el caso, durante el semestre, adem3s, de los documentos generados por el estudiante y las correcciones hasta llegar a la presentaci3n final del documento, adem3s de un informe final del caso redactado por el grupo a cargo.</p> <p>La evaluaci3n se realiza conforme a una r3brica conocida por los estudiantes.</p>

	Mes	Día	Contenidos/ Actividad
Planificación de las actividades de enseñanza y aprendizaje Hitos: Actividad  Evaluación 	AGOSTO	Miércoles 17	Presentación del curso y metodología. Presentación del Programa, PAC Portafolio y casos reales. Información y explicación acerca de las evaluaciones del curso. Entrega de las rúbricas de evaluación formal.
		Viernes 19	Teoría de Conflictos: Concepto de conflicto, elementos y causas Actividad: Discusión dirigida acerca de los elementos de la teoría de Conflictos analizados en la clase, a la luz de la bibliografía del curso y de situaciones de la actualidad contingente. Entrega del caso a trabajar en la siguiente clase (Documento de análisis del conflicto). Bibliografía de la sesión: Materiales de la cátedra Highon, Elena, y Alvarez, Gladys: <i>"Mediación para resolver conflictos"</i> , Editorial Ad-Hoc, B. Aires, 1997, Capítulos II y III.
		Miércoles 24	El conflicto: Causas, fases y actitudes frente al conflicto. Entrega de caso para preparar negociación diagnóstica Bibliografía: Remo F. Etelman. "Teoría de Conflictos: Hacia un nuevo paradigma". Barcelona, España. Editorial Gedisa, 2002. Segunda Parte. Análisis del Conflicto. Pág. 75 a 98. Folger, Joseph y Jones, Tricia. "Nuevas direcciones en mediación. Investigación y perspectivas comunicacionales. Ed. Paidós. Primera parte. Graciela Tapia. "Análisis de "Actores Involucrados" en procesos Participativos". Fundación Cambio Democrático. Publicado en Revista La Trama: www.latrama.com
		Viernes 26	Actividad: Negociación diagnóstica en grupos de un problema de baja complejidad
		Miércoles 31	Actividad: Análisis y conclusiones de la experiencia de negociación grupal. Entrega de los informes de cada grupo sobre análisis RAD
	SEPTIEMBRE	Miércoles 7	Movimiento RAD y su fundamento histórico. Actividad: Las y los estudiantes exponen sobre las conclusiones del análisis del conflicto propuesto por la cátedra, y las propuestas de sistemas de resolución alternativa de cada grupo. Bibliografía obligatoria:

			<p>Highton, Elena, y Alvarez, Gladys: “Mediación para resolver conflictos”</p> <p>Bibliografía Complementaria: Lillo, Ricardo, Cabezón, Andrea y Fandiño, Marco. “Mecanismos alternativos al proceso judicial para favorecer el acceso a la justicia en América Latina”. En Guía para la Implementación de Mecanismos Alternativos al Poseso Judicial. CEJA.JSCA, 2016. Pág. 11 a 121. Peña G., Carlos. Justificación al uso de RAD. Artículo. Vargas, Macarena (2008). Mediación obligatoria. algunas razones para justificar su incorporación.</p>
		<p>Viernes 9</p>	<p>Inicio Segundo Módulo: Teoría de la Negociación: Concepto, características, principios y elementos del Modelode Negociación de colaborativa de la Escuela de Harvard</p> <p>Actividad: Discusión dirigida de los conceptos de la bibliografía de la unidad y su aplicación al caso negociado.</p> <p>Bibliografía obligatoria: Ury, William: “<i>Supere el No, Cómo Negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas</i> “. Editorial Norma.</p> <p>Bibliografía complementaria: Fisher, Roger, Kopelman E., Kupfer, A. .” <i>Más alláde Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos</i>”. Editorial Gránica. 1996.</p> <p>Materiales: elaborados por la Profesora, disponibles en U- Cursos</p>
		<p>Semana del 12 al 16</p>	<p>Feriado de Fiestas Patrias.</p>

	Miércoles 21	<p>La controversia, las, posiciones v/s los <u>intereses</u>, las <u>alternativas</u> v/s las <u>opciones</u></p> <p>Actividad: Evaluación diagnóstica. El curso participará en una negociación simulada, asumiendo roles, para retroalimentar las fortalezas y debilidades observadas.</p> <p>Entrega caso y asignación roles para ejercicio de negociación.</p>
	Viernes 23	<p>Actividad: Primer Ejercicio de Negociación con agenda. Análisis del resultado.</p>
	Miércoles 28	<p>Relación, comunicación, compromiso, acuerdos. Fases del proceso de negociación.</p> <p>Materiales: elaborados por la cátedra, disponibles en U- Cursos</p>
	Viernes 30	<p>El acuerdo como meta del Modelo Colaborativo. Elementos y factores para definir un acuerdo satisfactorio.</p> <p>Actividad: Construcción y redacción grupal de un acuerdo. Análisis de sus fortalezas y debilidades.</p> <p>Materiales: elaborados por la cátedra, disponibles en U-Cursos</p> <p>Entrega del caso para evaluación de la unidad de Negociación y asignación de roles y pautas de Evaluación.</p> <p>Primera evaluación parcial: Entrega del Portafolio del caso real con informe de medio tiempo.</p>
OCTUBRE	Miércoles 5	<p>Legitimación. Conceptos del modelo lineal y de la visión transformadora. Aportes de cada Escuela y herramientas para trabajar con legitimación en negociación y Mediación.</p> <p>Actividad: Discusión dirigida en base a la bibliografía obligatoria de los conceptos. Aplicación en breves ejercitaciones.</p> <p>Bibliografía Obligatoria: <i>"Herramientas para trabajar en mediación"</i>. Diez, Francisco y Tapia, Graciela. Editorial Paidós. Capítulos 6, 7 y 8.</p> <p>Materiales elaborados por la Profesora, disponibles en U- Cursos</p> <p>Bibliografía Complementaria: <i>"Nuevas direcciones en mediación"</i>. Joseph Folger, Tricia Jones. Editorial Paidós. Capítulos 5 y 6. <i>"Mediando en Sistemas Familiares"</i>. Marín Suárez. Paidós. Capítulos 7 y 11.</p>

		Viernes 7	Segundo Plenario. Presentación de los casos a cargo de cada grupo. Estado en que se encuentran y tareas pendientes.
	NOVIEMBRE	Miércoles 12 de octubre al Viernes 11 de noviembre	Ejercicios de mediación. Simulaciones y revisión de videos. Durante este período se distribuirá el tiempo entre las y los estudiantes, de modo de que todas(os) alcancen a ejercitarse en la práctica de la mediación. } Además se considerará la visita de mediadores (as) expertos para conocer la experiencia concreta de este trabajo aplicado a distintos contextos.
		Miércoles 16	Mesa redonda: Que Aprendí, qué no logré alcanzar y propuestas de mejora del curso.
		Viernes 18	Plenario: Presentación del estado de los casos al finalizar el curso. Entrega de los informes finales del grupo respecto del trabajo con el caso real.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

A. COMPROMISOS ACADEMICOS:

Los cursos clínicos se ajustan a los lineamientos adoptados por la Universidad de Chile en el **Modelo de Formación Integral del Estudiante**¹, en cuanto se sustentan en principios orientadores de interdisciplinariedad, integración curricular, libertad, inclusión, tolerancia y responsabilidad. Se propone desarrollar en las y los estudiantes competencias de pensamiento crítico, autonomía en la gestión de su aprendizaje, actitud reflexiva y autocrítica y un serio compromiso social y ético, además de competencias de trabajo en equipo.

Estas metas o compromisos de aprendizaje suponen, a su turno, un compromiso tanto de la profesora y su equipo académico en orden cumplir con los objetivos y actividades del curso y a generar las condiciones adecuadas para el proceso de aprendizaje significativo, así como la disponibilidad permanente para atender las necesidades de los integrantes del curso, y de ustedes- los protagonistas de este proceso- de su participación activa y leal en todas las actividades planificadas, así como en el trabajo con los clientes reales, lo que supone, además, la preparación previa de los contenidos y lecturas para cada clase.

Los insto a asumir juntos este desafío. La Mediación y la Negociación son formas de pacificación, democratización social y de Justicia social, y una muy adecuada manera de lograr que las personas se hagan cargo de sus problemas de manera responsable y autónoma, y generen las soluciones más estables y satisfactorias a sus necesidades.

B. REGLAS BÁSICAS DE FUNCIONAMIENTO:

Asistencia²: Obligatoria al 80% de las clases efectivamente realizadas.

Puntualidad. Las actividades clínicas exigen que los estudiantes sean puntuales

¹ Modelo de Formación Integral del Estudiante. Universidad de Chile 2018.

² Reglamento de la Carrera de Derecho, art. 32, inciso 3.-

y el cumplimiento de este deber es considerado en la nota de participación en clase.

Los trabajos fuera de plazo no se corrigen.

C. METODOLOGÍA DE TRABAJO:

La metodología del curso exige **lectura y revisión la bibliográfica, autónoma por el estudiante y PREVIA** a la clase.

La cátedra ofrece apoyo presencial y virtual (U-Cursos, mail, e internet) cuando el alumno lo requiera.

Mail profesora: mngonzal@derecho.uchile.cl

Teléfono de contacto: +569-9 8836588.

Oficina: Departamento de Enseñanza Clínica del Derecho, Sala de Profesores, Primer Piso.

El curso atenderá a clientes reales, especialmente, requirentes de mediación en y otros asuntos derivados de servicios externos o de los cursos de clínica jurídica del departamento.

Para este efecto, el tiempo de la clase se dividirá en dos partes.

La primera parte: se desarrollarán los contenidos temáticos propuestos en la calendarización que antecede, y

En la segunda parte, se atenderán los casos reales, sea entrevistando a clientes o bien, preparando las mediaciones, construyendo y/o revisando las agendas, y, general, se trabajará en grupos todos los requerimientos propios de la asesoría de casos reales.

El registro del trabajo con el caso real se llevará en un portafolio, cuyo desarrollo se explica latamente en el documento adjunto.

D. EVALUACIÓN:

Durante el semestre habrá dos instancias de evaluación formal o sumativa, sin perjuicio de las evaluaciones formativas, tanto del equipo docente como de los pares.

Evaluaciones formales:

1.- Evaluación de la unidad de negociación, incluyendo contenidos de Teoría de Conflictos, RAD y Teoría de Negociación: se asumirá la representación de un cliente en una instancia de negociación simulada, para lo cual, el grupo preparará una agenda de negociación que deberá contener el análisis de un conflicto de relevancia jurídica, así como la planificación estratégica de la negociación, aplicando todos los conocimientos adquiridos en las unidades uno a tres del programa.

2.- el trabajo con casos reales será evaluado a través del portafolio, según se detalla en el documento adjunto. Esta evaluación tendrá una ponderación del

50% de la nota de presentación a examen.

El promedio de la evaluación de la negociación simulada más el promedio del trabajo con el caso real a través de la evaluación del portafolios, corresponderá a la nota de **presentación a examen (cada evaluación tiene ponderación de un 50%)**

Examen final: El examen final valdrá el 50% de la nota final de aprobación. Y constará de una parte escrita y otra oral. Cada una de ellas tendrá una ponderación del 50%.

La **parte escrita** consistirá en preparar una agenda de mediación de un caso que será entregado con una semana de anticipación a la fecha del examen.

La **parte oral** se compondrá de los siguientes elementos:

1. Dos preguntas de contenido, de acuerdo a un cedulario.
2. Una pregunta de enfrentamiento ético de decisiones del mediador, de acuerdo a un cedulario.
3. Una simulación de una fase de la mediación del caso que le ha tocado analizar.

MNGJ/ AGOSTO/ 2022