



PROGRAMA	
Nombre del curso	<i>Clínica de Negociación y Mediación</i>
Naturaleza del curso	<i>Optativo</i>
Equipo docente	<i>Profesora: María Soledad Lagos Ochoa. Ayudantes: Francisca Molina, Benjamín Catalán, Fernando Vicencio, Paula Encina, Maximiliano Helfmann, y Boris Torres.</i>
Descripción del curso	<i>Este curso aborda los mecanismos de resolución alternativa de conflictos, y la aplicación de estos en la resolución concreta de los conflictos cada vez más complejos que enfrenta nuestra sociedad, a través de la generación de confianza, diálogo y colaboración.</i>
Objetivos generales	<i>Conocer el marco teórico de los diversos mecanismos RAD, para la resolución de conflictos jurídicos y adquirir herramientas comunicacionales, destrezas y técnicas necesarias para intervenir en procesos de negociación, mediación y/o conciliación, en su rol profesional, contribuyendo a la adopción de acuerdos eficientes y sustentables, generadores de valor.</i>
Objetivos específicos	<i>1.- Que los alumnos conozcan y comprendan los elementos de la teoría de conflictos. 2.- Que los alumnos identifiquen los distintos métodos RAD y su relevancia, como forma de acercamiento a la justicia e instrumento de cohesión social. Análisis sobre voluntariedad u obligatoriedad. 3.- Que los alumnos conozcan la negociación competitiva o posicional y el modelo de negociación colaborativa de Harvard, aplicándolos a casos concretos. Conocer la estructura de un proceso de negociación, sus etapas y características. 4.- Que el alumno maneje los principios de la mediación y comprenda el paradigma colaborativo en que se funda en contraposición a la idea jurisdiccional confrontacional. 5.- Conocer los diversos modelos de mediación: tradicional – lineal (Harvard); transformativo (Bush y Folger); y circular narrativo (Sara Cobb). Sus fundamentos, diferencias y aportes de cada uno de ellos. 6.- Que el alumno conozca la conciliación, modelo teórico y práctico. 7.- Que los alumnos dominen las diversas herramientas comunicacionales, destrezas y técnicas necesarias para el desarrollo de un proceso de negociación, mediación, conciliación, facilitación, y/o dispute boards exitoso, a través de casos simulados, con asignación de roles. 8.- Que el alumno pueda redactar adecuadamente acuerdos, que resuelvan el conflicto jurídico entre las partes. 9.- Conocimiento de las diversas regulaciones, tanto extranjeras como nacionales relativas a métodos RAD, analizadas desde el punto de vista crítico y reflexivo. Estudio de jurisprudencia relativa a voluntariedad v/s obligatoriedad de mecanismos colaborativos previos.</i>
Contenidos	CAPÍTULO I



RESOLUCIÓN COLABORATIVA DE CONTROVERSIAS

- 1.- Introducción.
- 2.- Orígenes. Movimiento RAD (cultura litigiosa versus paradigma colaborativo).
- 3.- Distintos métodos RAD.
- 4.- ¿Cómo se resuelven actualmente las disputas, diagnóstico del sistema actual?. Concepto de justicia y métodos RAD.
- 5.- Teoría del conflicto: definición; tipología; etapas; estrategias para enfrentar un conflicto; gestión e intervención de conflictos.

CAPÍTULO II

NEGOCIACIÓN

- 1.- Negociación competitiva versus negociación colaborativa.
- 2.- Modelo de negociación colaborativa de Harvard. Elementos del modelo: comunicación; tipo de relación existente entre las partes; nivel de compromiso al que pueden llegar (acuerdos sustentables y eficaces); intereses; opciones para solucionar el conflicto; criterios objetivos o estándares; y alternativas.
- 3.- Principios del Modelo: separe las personas del problema; concéntrese en los intereses, no en las posiciones; genere opciones de mutuo beneficio; e insista en criterios objetivos de negociación.
- 4.- Etapas del proceso de negociación.
- 5.- Acuerdos, redacción de cláusulas que recojan los intereses de las partes. Sustentabilidad y eficacia.

CAPÍTULO III

HABILIDADES DEL NEGOCIADOR

- 1.- Herramientas Comunicacionales.
- 2.- Conversaciones difíciles (conforme a Proyecto de Negociación de Harvard).

CAPÍTULO IV

MEDIACIÓN

- 1.- Concepto, características y principios.
- 2.- Contenido procesal de la mediación: estructura y fases.
- 3.- Cuestiones éticas y deontológicas que debe enfrentar un mediador.

CAPÍTULO V

HERRAMIENTAS COMUNICACIONALES DEL MEDIADOR

- 1.- Escucha activa y parafraseo.
- 2.- Lenguaje interrogativo: preguntas.
- 3.- Lenguaje afirmativo: reformulaciones y connotaciones positivas.
- 4.- Empowerment y reconocimiento.
- 5.- Lenguaje narrativo.
- 6.- Otras herramientas: Reencuadre, Normalización, Rol del Abogado de Diablo, entre otras.

CAPÍTULO VI

CONCILIACIÓN, FACILITACIÓN, y DISPUTE BOARDS

- 1.- Conciliación: Concepto, clasificación y fases procedimentales.
- 2.- Técnicas y destrezas del conciliador.
- 3.- Análisis crítico a las figuras de conciliación introducidas en nuestra legislación, a la luz de sus resultados.
- 4.- Facilitación.
- 5.- Dispute Boards.

CAPÍTULO VII

LEGISLACIÓN COMPARADA Y REGULACIÓN NACIONAL DE MECANISMOS DE RESOLUCIÓN COLABORATIVA DE CONFLICTOS



	<p>1.- <i>Legislación extranjera.</i> 2.- <i>Regulación nacional:</i> 2.a.- <i>mecanismos intrapocesales en sede jurisdiccional.</i> 2.b.- <i>regulaciones en materia comercial, laboral, daños, compras públicas, derechos indígenas, justicia vecinal, transparencia (acceso a la información); familia, etc.</i> 3.- <i>Propuestas de Lege ferenda frente a reforma al Código Procesal Civil chileno.</i> 4.- <i>Jurisprudencia nacional: En torno a voluntariedad v/s obligatoriedad; incidencia de la mediación en cómputo de prescripción; etc.</i></p>
Régimen de asistencia	Obligatoria 90%
Sistema de evaluaciones	Dos evaluaciones durante el semestre y examen (parte oral e informe escrito).
Bibliografía <i>Textos de referencia (obligatorios y sugeridos) a ser consultados por los y las estudiantes.</i>	
Bibliografía obligatoria	<p><i>Entorno de los métodos alternativos de solución de conflictos, Josep Redorta, 2009, pp. 28-37.</i> <i>Conflicto y Desarrollo, Enfoque sensible al conflicto para organizaciones en desarrollo, Fundación Cambio Democrático, 2006, pp. 1-21.</i> <i>Cómo resolver las disputas - Diseño de sistemas para reducir los costos del conflicto, Ury, William; Brett, Jeanne; Golberg, Stephen, 1995, pp. 3-25.</i> <i>Notas sobre la justificación del uso de sistemas alternativos, Carlos Peña, 2011 pp. 109-132.</i> <i>Negociación ¿cooperar o competir?, Saieh, Cristian; Rodríguez, Darío; y Opazo, María Pilar, 2015, pp. 46-85.</i> <i>El Proceso de Mediación, Alliende, Leonor y otros, 2002, pp.21-38.</i> <i>Mediando en Sistemas Familiares, Conceptos Básicos de Mediación, Suárez, Marínés, 2002, pp. 27-40.</i> <i>Incorporación de la Mediación en el Derecho Chileno: análisis crítico, Lagos, María Soledad, 2016, pp. 93-117.</i></p>
Bibliografía complementaria	<p><i>Manual de Negociación, Diez, Francisco, 2005, pp. 1-36.</i> <i>Manual de Mediación de Delcy Lagones de Anglim, 2017, pp. 9-62.</i> <i>La mediación, un instrumento para la Cohesión Social. Aportes de las Corporaciones de Asistencia Judicial, Fernández, Marcela, 2006, pp. 65-71.</i> <i>La Mediación como forma de resolución de conflictos entre los ciudadanos y la administración del Estado.</i> <i>Institucionalización de la mediación familiar en Chile, a más de 10 años de su establecimiento, María Soledad Lagos Ochoa, pp. 525-550.</i> <i>Hacia una metasistémica de los axiomas interaccionales, Eduardo Llanos, 2012, pp. 63-71.</i></p>
SYLLABUS	
Resultados de aprendizaje	<p><i>Que él alumno conozca los diversos mecanismos RAD, para la resolución de conflictos jurídicos y adquiera las herramientas comunicacionales, destrezas y técnicas necesarias para intervenir en procesos de negociación, mediación, conciliación, y/o facilitación en su rol profesional, contribuyendo a la adopción de acuerdos eficientes y sustentables.</i> <i>Que el alumno pueda contribuir a generar diálogo entre los diversos</i></p>



	<i>actores de un conflicto, permitiendo la construcción de acuerdos, que recojan los intereses de todos los involucrados.</i>
Criterios de evaluación por cada Resultado de Aprendizaje	<i>Se entiende que el aprendizaje ha sido exitoso, cuando el alumno ha internalizado los principios y conceptos esenciales de los mecanismos colaborativos, comprendiendo el alcance de ellos y las diferencias con los paradigmas adversariales, de manera que pueda aplicar lo aprendido en la resolución de conflictos.</i>
Evidencias del aprendizaje, y actividades o situaciones de evaluación	<i>El curso tiene tres evaluaciones: Dos negociaciones simuladas y el Examen de fin de semestre (parte oral e informe escrito).</i>
Planificación de las actividades de enseñanza y aprendizaje	<p style="text-align: center;">Lunes 13 de marzo: <i>Presentación del equipo docente y alumnos Explicación acerca de la forma de trabajo del curso y entrega de cronograma</i></p> <p style="text-align: center;">Martes 14 de marzo: <i>Orígenes del Movimiento Rad (cultura litigiosa versus paradigma colaborativo); distintos métodos rad; ¿Cómo se resuelven actualmente las disputas, diagnóstico del sistema actual? Concepto amplio de resolución de conflictos, vinculado a las normas constitucionales actuales sobre la materia y a sistemas de acceso multipuertas que consagran estos mecanismos</i></p> <p style="text-align: center;">Lunes 20 de marzo: <i>Teoría del conflicto: definición; tipología; etapas; estrategias para enfrentar un conflicto; gestión e intervención de conflictos</i></p> <p style="text-align: center;">Martes 21 de marzo: <i>Negociación Simulada</i></p> <p style="text-align: center;">Lunes 27 de marzo: <i>Negociación competitiva versus negociación colaborativa de Harvard. Principios del Modelo Elementos del modelo de negociación colaborativa de Harvard, primera parte: comunicación; tipo de relación existente entre las partes; intereses</i></p> <p style="text-align: center;">Martes 28 de marzo: <i>Taller practico</i></p> <p style="text-align: center;">Lunes 3 de abril: <i>Elementos del modelo de negociación colaborativa de Harvard, segunda parte: criterios objetivos o estándares y alternativas, y opciones para solucionar el conflicto y nivel de compromiso al que pueden llegar las partes (acuerdos sustentables y eficaces) Etapas del proceso de negociación</i></p> <p style="text-align: center;">Martes 4 de abril: <i>Taller práctico</i></p>



Lunes 10 de abril:

Herramientas comunicacionales del Negociador

Martes 11 de abril:

Taller practico

Lunes 17 de abril:

*Mediación. Concepto, características y principios Modelos de
Mediación: tradicional o lineal, transformativo,
circular-narrativo*

*Contenido procesal de la mediación: estructura y fases
Herramientas comunicacionales del mediador*

Martes 18 de abril:

Las emociones en la mediación

Lunes 24 de abril:

Mediación en el ámbito civil y comercial

Martes 25 de abril:

Taller conflictos civiles y comerciales.

Lunes 1 de mayo: FERIADO

Martes 2 de mayo:

Taller conflictos laborales.

Lunes 8 de mayo:

*Conciliación: Concepto, clasificación y fases procedimentales
Técnicas y destrezas del conciliador*

La conciliación en Chile

Facilitación

Dispute Boards

Martes 9 de mayo:

Mediación Penal

Mediación on line

Lunes 15 de mayo:

Mediación de conflictos con la administración del Estado

Martes 16 de mayo:

Mediación Simulada

Lunes 22 de mayo:

Estudio Practico de Mediación civil

Martes 23 de mayo:

RAD en Chile y Derecho comparado

Lunes 29 de mayo: 16:10 - 17:20

EVALUACIÓN PARCIAL

Martes 30 de mayo:

*Proceso Constituyente y Mecanismos adecuados de Resolución de
conflictos*

Lunes 5 de junio:

Negociación Simulada Final Evaluada



Martes 6 de junio:
Negociación Simulada Final Evaluada

Martes 8 de junio:
Periodo extraordinario para evaluación parcial
8:30 - 9:40

Examen:
Viernes 11 de julio
8:30 - 9:40

Periodo extraordinario de examen:
20 de julio
8:30 - 9:40