UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE DERECHO
ESCUELA DE PREGRADO

FORMATOS E INSTRUMENTOS ASOCIADOS A UNA ACTIVIDAD CURRICULAR

PROGRAMA	
Nombre del curso	***Solución Alternativa de Conflictos***
Naturaleza del curso	*Electivo*
Equipo docente	*Profesora: María Soledad Lagos Ochoa.* *Ayudantes: Maira Astudillo, Paula Encina, Nicolás Jofré, Felipe Saldías, y Guillermo Ulloa.*
Descripción del curso	*Este curso aborda los mecanismos de resolución alternativa de conflictos, transitando desde lo conceptual, a 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.*
Objetivos generales	*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.*
Objetivos específicos	*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 y/o facilitación exitoso, ello no solo desde el punto de vista teórico, sino además 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.*

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 Y FACILITACIÓN*** *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.* ***CAPÍTULO VII*** ***LEGISLACIÓN COMPARADA Y REGULACIÓN NACIONAL DE MECANISMOS DE RESOLUCIÓN COLABORATIVA DE CONFLICTOS***

	1.- Legislación extranjera. *2.- Regulación nacional:* *2.a.- mecanismos intrapocesales en sede jurisdiccional.* *2.b.- regulaciones en materia comercial, laboral, daños, compras públicas, derechos indígenas, justicia vecinal, transparencia (acceso a la información); familia, etc.* *3.- Propuestas de Lege ferenda frente a reforma al Código Procesal Civil chileno.* *4.- Jurisprudencia nacional: En torno a voluntariedad v/s obligatoriedad; incidencia de la mediación en cómputo de prescripción; etc.*
Régimen de asistencia	*Obligatoria 50%*
Sistema de evaluaciones	*Dos evaluaciones durante el semestre y examen escrito.*
Bibliografía *Textos de referencia (obligatorios y sugeridos) a ser consultados por los y las estudiantes.*	
Bibliografía obligatoria	*Entorno de los métodos alternativos de solución de conflictos, Josep Redorta, 2009, pp. 28-37.* *Conflicto y Desarrollo, Enfoque sensible al conflicto para organizaciones en desarrollo, Fundación Cambio Democrático, 2006, pp. 1-21.* *Cómo resolver las diputas - Diseño de sistemas para reducir los costos del conflicto, Ury, William; Brett, Jeanne; Golberg, Stephen, 1995, pp. 3-25.* *Notas sobre la justificación del uso de sistemas alternativos, Carlos Peña, 2011 pp. 109-132.* *Negociación ¿cooperar o competir?, Saieh, Cristian; Rodríguez, Darío; y Opazo, María Pilar, 2015, pp. 46-85.* *El Proceso de Mediación, Alliende, Leonor y otros, 2002, pp.21-38.* *Mediando en Sistemas Familiares, Conceptos Básicos de Mediación, Suárez, Marinés, 2002, pp. 27-40.* *Incorporación de la Mediación en el Derecho Chileno: análisis crítico, Lagos, María Soledad, 2016, pp. 93-117.*
Bibliografía complementaria	*Manual de Negociación, Diez, Francisco, 2005, pp. 1-36.* *Manual de Mediación de Delcy Lagones de Anglim, 2017, pp. 9-62.* *La mediación, un instrumento para la Cohesión Social. Aportes de las Corporaciones de Asistencia Judicial, Fernández, Marcela, 2006, pp. 65-71.* *La Mediación como forma de resolución de conflictos entre los ciudadanos y la administración del Estado.* *Institucionalización de la mediacion familiar en Chile, a más de 10 años de su establecimiento, María Soledad Lagos Ochoa, pp. 525-550.* *Hacia una metasistémica de los axiomas interaccionales, Eduardo Llanos, 2012, pp. 63-71.*
SYLLABUS	
Resultados de aprendizaje	*Que él alumno conozca el marco teórico de 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 y/o conciliación, en su rol profesional, contribuyendo a la adopción de acuerdos eficientes y sustentables.* *Que el alumno pueda contribuir a generar diálogo entre los diversos*

	actores de un conflicto, permitiendo la construcción de acuerdos, que recojan los intereses de todos los involucrados.
Criterios de evaluación por cada Resultado de Aprendizaje	*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.*
Evidencias del aprendizaje, y actividades o situaciones de evaluación	*El curso tiene tres evaluaciones: La primera prueba según calendario de Escuela, que tiene por objeto constatar la adquisición de un nuevo conocimiento (conceptualización de mecanismos RAD), y luego, una segunda evaluación (trabajo grupal o un ensayo individual), que busca evaluar la aplicación de lo aprendido a casos concretos. Finalmente, está el examen final, que tiene aspectos de ambas evaluaciones anteriores.*
Planificación de las actividades de enseñanza y aprendizaje	***Martes 30 de julio:*** *Presentación del equipo docente y alumnos* *Explicación acerca de la forma de trabajo del curso y entrega de cronograma* ***Jueves 1 de agosto:*** *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* ***Martes 6 de agosto:*** *Teoría del conflicto: definición; tipología; etapas; estrategias para enfrentar un conflicto; gestión e intervención de conflictos* ***Jueves 8 de agosto:*** *Taller: Conflicto y Resolución Adecuada* ***Martes 13 de agosto:*** *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* ***Jueves 15 de agosto:*** *Feriado* ***Martes 20 de agosto:*** *Taller: ¿Cómo distinguir posiciones de intereses?* ***Jueves 22 de agosto:*** *Elementos del modelo de negociación colaborativa de Harvard, segunda parte: criterios objetivos o estándares y alternativas, opciones para solucionar el conflicto y nivel de compromiso al que pueden llegar (acuerdos sustentables y eficaces)*

	Etapas del proceso de negociación ***Martes 27 de agosto:*** *Comunicación y Herramientas Comunicacionales del Negociador* *Conversaciones Difíciles* ***Jueves 29 de agosto:*** *Taller: Negociación Simulada* ***Martes 3 de septiembre:*** *Mediación. Concepto, características y principios* *Modelos de Mediación: tradicional o lineal, transformativo, circular-narrativo* ***Jueves 5 de septiembre:*** *Contenido procesal de la mediación: estructura y fases* ***Martes 10 de septiembre:*** *Herramientas comunicacionales del mediador, primera parte.* *Axiomas de la Comunicación. Secuencia comunicacional. Escucha activa y parafraseo* ***Jueves 12 de septiembre:*** *Taller: Mediación Simulada* ***Martes 24 de septiembre:*** *Cuestiones éticas y deontológicas que debe enfrentar un mediador* ***Jueves 26 de septiembre:*** *Conciliación: Concepto, clasificación y fases procedimentales* *Técnicas y destrezas del conciliador* *La conciliación en Chile* ***Martes 1 de octubre:*** *Evaluación Parcial* ***Jueves 3 de octubre:*** *Facilitación* ***Martes 8 de octubre:*** *Taller: Experiencias Comparadas de Mecanismos Colaborativos* ***Jueves 10 de octubre:*** *RAD en Chile: en materia laboral, familia, salud, penal, comercial, etc.* ***Martes 15 de octubre:*** *RAD en Chile: en materia laboral, familia, salud, penal, comercial, etc.* ***Jueves 17 de octubre:*** *Segunda evaluación (trabajo grupal o un ensayo individual)* ***Martes 22 de octubre:*** *Reforma Procesal Civil y Mediación*

	Jueves 24 de octubre: *Taller: Jurisprudencia vinculada a mecanismos RAD* ***Martes 29 de octubre:*** *Reflexión acerca de lo Aprendido* ***Jueves 14 de noviembre:*** *Examen*