

**CLINICA ESPECIALIZADA DE CLINICA DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN**

**PROGRAMA DE ACTIVIDADES  
SEMESTRE PRIMAVERA 2019**

**Profesora:** SRA. MARIA NORA GONZALEZ JARAQUEMADA

**Total de clases:** 24 clases efectivas  
**Créditos:** Ocho

**Hitos:**  **Actividad**

 **Evaluación**

Mes	Día	Contenidos/ Actividad
<b>JULIO</b>	Lunes 29	<p>Presentación del curso, equipo y metodología. Presentación del PAC y Portafolio y casos reales</p> <p><b>Inicio Primer Módulo: Teoría de conflictos</b> Introducción al conflicto y las formas colaborativas de resolución de disputas (RAD). Discusión dirigida.</p> <p>Asignación de los casos reales.</p>
	Miércoles 31	<p><b>El conflicto: Elementos esenciales, causas, fases y actitudes frente al conflicto.</b></p> <p><b>Actividad: Trabajo grupal con un problema para negociar y obtener conclusiones</b></p> <p>Entrega del caso a trabajar en la siguiente clase (Documento de análisis del conflicto).</p> <p><u>Segunda Parte:</u> revisión en plenario de los casos reales entregados la clase anterior. Reporte grupal sobre el caso, vías de solución, estado y propuestas para avanzar.</p> <p><b>Bibliografía Obligatoria del Módulo:</b></p> <p><b>Remo F. Etelman.</b> "Teoría de Conflictos: Hacia un nuevo paradigma". Barcelona, España. Editorial Gedisa, 2002. Segunda Parte. Análisis del Conflicto. Pág. 75 a 98.</p> <p><b>Highton, Elena, y Alvarez, Gladys:</b> "Mediación para resolver conflictos", Editorial Ad-Hoc, B. Aires, 1997, Capítulos II y III.</p> <p><b>Bibliografía complementaria:</b> <b>Folger, Joseph y Jones, Tricia.</b> "Nuevas direcciones en mediación. Investigación y perspectivas comunicacionales. Ed. Paidós. Primera parte. <b>Graciela Tapia.</b> "Análisis de "Actores Involucrados" en procesos Participativos". Fundación Cambio Democrático. Publicado en Revista La Trama: <a href="http://www.latrama.com">www.latrama.com</a></p>
<b>AGOSTO</b>	Lunes 5 (1ª. Hora)  (2ª. Hora)	<p><b>Actividad: Movimiento RAD y su fundamento histórico.</b> Los estudiantes exponen sobre las distintas experiencias y aplicaciones del movimiento RAD en Chile. (Conceptos. El movimiento RAD. Distintos métodos RAD. Rad en Chile.)</p> <p><b>Actividad:</b> Primer Ejercicio de Negociación. Discusión dirigida de análisis del conflicto del caso entregado y de los casos elegidos por los estudiantes.</p> <p><b>Bibliografía obligatoria:</b> <b>Lillo, Ricardo, Cabezón, Andrea y Fandiño, Marco.</b> "Mecanismos alternativos al</p>

		<p>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.</p> <p><b>Dirección de Estudios Corte Suprema.</b> “Modelo orgánico para la nueva justicia. Estudio Licitado. Informe Final Pontificia Universidad Católica” 2018. <b>Parte III. Pág. 27 a 64.</b></p> <p><b>Bibliografía Complementaria:</b>  <b>Higthon, Elena, y Alvarez, Gladys:</b> “Mediación para resolver conflictos”, Editorial Ad-Hoc, B. Aires, 1997, Capítulos I, V y VI.  <b>Ilundain, Mirtha y Tapia, Graciela.</b> “Mediación y Violencia Intrafamiliar. Lecciones y Ensayos. Publicado en Revista la Trama.</p> <p><b>Materiales:</b>  Acceso A la Justicia y Resolución Alternativa de Controversias. Profesora María Nora González.</p>
	<p>Miércoles 7 (1° hora)</p> <p>(2° hora)</p>	<p><b>Inicio Segundo Módulo: Teoría de la Negociación:</b>  Concepto, características, principios y elementos del Modelo de Negociación de colaborativa de la Escuela de Harvard</p> <p><b>Actividad:</b> Discusión dirigida de los conceptos de la bibliografía de la unidad y su aplicación al caso negociado y de los casos elegidos.</p> <p><b>Bibliografía obligatoria:</b>  1° <b>Ury, William:</b> “<i>Supere el No, Cómo Negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas</i> “. Editorial Norma.</p> <p><b>Bibliografía complementaria:</b>  2° <b>Fisher, Roger, Kopelman E., Kupfer, A. .”</b> <i>Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos</i>”. Editorial Gránica. 1996.</p> <p><b>Materiales:</b> elaborados por la Profesora, disponibles en U- Cursos</p>
	<p>Miércoles 14</p>	<p>La controversia, las, posiciones v/s los <u>intereses</u>, las <u>alternativas</u> v/s las <u>opciones</u></p> <p><b>Actividad:</b> Evaluación diagnóstica. El curso participará en una negociación simulada, asumiendo roles, para retroalimentar las fortalezas y debilidades observadas.</p> <p><b>Entrega caso y asignación roles para ejercicio de negociación.</b></p>
	<p>Lunes 19</p>	<p>Relación, comunicación, compromiso, acuerdos.</p> <p><b>Actividad:</b> Ejercicios de aplicación de estos elementos del Modelo Colaborativo.</p>
	<p>Miércoles 21</p>	<p>El acuerdo como meta del Modelo Colaborativo. Elementos y factores para definir u acuerdo satisfactorio.-</p> <p><b>Actividad:</b> Construcción y redacción grupal de un acuerdo. Análisis de sus fortalezas y debilidades.</p>
	<p>Lunes 26</p>	<p><b>Legitimación.</b> Conceptos del modelo lineal y de la visión transformadora. Aportes Entrega de caso y asignación de roles para ejercicio de negociación multiparte.</p> <p><b>Bibliografía Obligatoria:</b>  <b>“Herramientas para trabajar en mediación”.</b> Diez, Francisco y Tapia, Graciela. Editorial Paidós. Capítulos 6, 7 y 8.</p> <p><b>Bibliografía Complementaria:</b>  <b>“Nuevas direcciones en mediación”.</b> Joseph FoLger, Tricia Jones. Editorial Paidós. Capítulos 5 y 6.  <b>“Mediando en Sistemas Familiares”.</b> Marinés Suárez. Paidós. Capítulos 7 y 11.</p> <p><b>Actividad:</b> Discusión dirigida en base a la bibliografía obligatoria de los conceptos. Aplicación en breves en ejercitaciones.</p> <p><b>Entrega de la guía y roles para preparar la Primera Evaluación del curso</b></p>

	Miércoles 28	<p>Fases del proceso de negociación. Fortalezas y debilidades del modelo de Harvard. Preparación de la negociación.</p> <p><b>Actividad:</b> Discusión dirigida en base a la bibliografía obligatoria de los conceptos. Aplicación en breves en ejercitaciones.</p> <p>Entrega de caso para ejercicio de negociación con agenda.</p>
<b>SEPTIEMBRE</b>	Lunes 2	<p><b>Actividad:</b> Ejercicio de negociación</p> <p><b>Revisión de los casos reales</b></p>
	Miércoles 4 (1° hora)  (2° hora)	<p><b>Clase tutorial.</b> Técnicas de comunicación. Evaluación grupal de las agendas. Diseño de estrategias para generar clima de colaboración, y confianza, legitimar, circular información, generación de opciones, propuestas y evaluación de las alternativas y opciones.</p> <p>Entrega del caso para evaluación de la unidad de Negociación.</p> <p><b>Entrega del Portafolio del caso real con informe de medio tiempo</b></p>
	Lunes 9	<p>Evaluación formativa de pares y del equipo docente: La agenda de negociación.-</p> <p><b>Plenario: presentación grupal de los casos reales, su estado de avance y sugerencias.</b></p>
	Miércoles 11	<p><b>Primera evaluación:</b> Ejercicio negociación evaluado.</p> <p><b>Entrega de la agenda de negociación. Ejercicio de negociación, Primera Parte.-</b></p>
	Lunes 22	<p><b>Ejercicio negociación evaluado. Segunda Parte.</b></p> <p><b>Evaluación Formativa del equipo docente y de pares.-.</b></p>
	Miércoles 25	<p><b>Ejercicio negociación evaluado. Parte Final.</b></p> <p><b>Evaluación Formativa del equipo docente y de pares.-.</b></p>
	Lunes 30	<p><b>Mediación</b>, concepto, característica, roles.  <b>Bibliografía obligatoria:</b>  1° <b>Highton, Elena, y Alvarez, Gladys:</b> “<i>Mediación para resolver conflictos</i>”, Editorial Ad-Hoc, B. Aires, 1997, Capítulos IX, X,m XIII y XV  2° <b>Díez, Francisco, Tapia, Gachi.</b> “<i>Herramientas para Trabajar en Mediación</i>”. Editorial Paidós.  3° <b>Moore, Christopher.</b> “El proceso de Mediación”. Edit. Granica. Cap. IV y VII.  <b>Haynes. John M.</b> “Fundamentos de la Mediación Familiar”. Gaia Ediciones, Cap. I.</p> <p><b>Bibliografía complementaria:</b>  <b>Gottheil, Julio y Schiffrin Adriana.</b> Compiladores. “<i>Mediación: una transformación en la cultura</i>”. Editorial Paidós.  <b>Materiales:</b>  Elaborados por la Prof. María Nora González</p> <p><b>Actividad:</b> Discusión dirigida en base a la bibliografía obligatoria de los conceptos. Aplicación en breves en ejercitaciones</p>
<b>OCTUBRE</b>	Miércoles 2	<p>Estructura y fases del proceso de Mediación. Herramientas del Mediador.</p> <p><b>Actividad:</b> Discusión dirigida en base a la bibliografía obligatoria de los conceptos. Aplicación en breves en ejercitaciones</p>
	Lunes 7	<p><b>Clase tutorial:</b> El discurso del mediador. Contenido y roles que cumple en el proceso. Preparación y evaluación del discurso.  <b>Actividad:</b> Preparación del discurso de cada alumno. Evaluación.</p>
	Miércoles 9 1° hora)	<p>Primera Hora: Taller: Principales conflictos éticos que plantea la Mediación.</p> <p><b>Actividad:</b> Discusión dirigida en base a la bibliografía obligatoria de los conceptos. Aplicación en breves en ejercitaciones</p>
	2° hora	<p><b>Mediación colectiva. Retroalimentación</b></p> <p>Entrega de casos para preparar una agenda de mediación</p>
	Lunes 14 a Lunes 28 de octubre	<p><b>Segunda Evaluación:</b> Evaluación formativa de la unidad de mediación. Instancias simuladas de mediación individual y/o co- mediación.</p>

	Miércoles 28	<b>Segunda Hora:</b> Entrega de portafolio de casos reales y cierre del curso. Evaluación del curso. Observaciones y evaluación formativa del curso por los estudiantes

## PAUTAS DE DESARROLLO DEL CURSO

### 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**<sup>1</sup>, en cuanto se sustentan en principios orientadores de interdisciplinariedad, integración curricular, libertad, tolerancia y responsabilidad. Se propone alcanzar en los estudiantes el desarrollo de autonomía en la gestión de su aprendizaje una 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 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 estudiantes del curso, y de ustedes- los protagonistas de este curso- de su participación activa y leal en todas las actividades del curso, 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 compromiso. La Mediación y la Negociación son formas de pacificación y democratización de la Justicia y una muy adecuada manera de lograr que las personas se hagan cargo de sus problemas y de generar las soluciones más estables y satisfactorias a sus necesidades.

### B. REGLAS BÁSICAS DE FUNCIONAMIENTO:

1. **Asistencia**<sup>2</sup>: Obligatoria al 80% de las clases efectivamente realizadas. Sólo se admiten 3 **inasistencias justificadas**.

2. **Puntualidad**. Las actividades clínicas exigen que los estudiantes sean puntuales y el cumplimiento de este deber es considerado en la nota de participación en clase.

3. **Participación en clases**. Se evaluará a través del portafolios.  
Aspectos a evaluar:

- Iniciativa.
- Calidad y dominio de conceptos fundamentales demostrada en opiniones e intervenciones durante el semestre.
- Dominio de conceptos fundamentales y destrezas demostradas en ejercicios y simulaciones.
- Oportuna entrega de informes, guías y trabajos.
- Asistencia y puntualidad

4. Los trabajos fuera de plazo no se corrigen.

### C. METODOLOGÍA DE TRABAJO:

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

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

Mail profesora: [mngonzal@derecho.uchile.cl](mailto:mngonzal@derecho.uchile.cl) Teléfono de contacto: 29785365, y celular: 09-8836588.

Oficina: Departamento de Enseñanza Clínica del Derecho

7. **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.

<sup>1</sup> Modelo de Formación Integral del Estudiante. Universidad de Chile.2018.

<sup>2</sup> Reglamento de la Carrera de Derecho, art. 32, inciso 3.-

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

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

En la segunda hora, 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:**

A. Durante el semestre habrá dos instancias de evaluación sumativa, sin perjuicio de las evaluaciones formativas, tanto del equipo docente como de los pares. Eventualmente, pueden agregarse controles de lectura.

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. Adicionalmente, **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 esta evaluación más el promedio del trabajo con el caso real a través de la evaluación del portafolios ambas evaluaciones formales tendrá la ponderación del 50% de la nota de presentación a examen**

B. 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.