



<b>PROGRAMA</b>	
Nombre del curso	<b><i>Clínica de Negociación y Mediación</i></b>
Naturaleza del curso	<i>Optativo</i>
Equipo docente	<i>Profesora: María Soledad Lagos Ochoa. Ayudantes: Pablo Araya, Daniela Cárdenas, Francisca Molina, Francisco Serendero, y Michaela Lagos.</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	<b>CAPÍTULO I</b>



## **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.- 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.</p>
Régimen de asistencia	Obligatoria 90%
Sistema de evaluaciones	Dos evaluaciones durante el semestre y examen (parte oral e informe escrito).
<b>Bibliografía</b> Textos de referencia (obligatorios y sugeridos) a ser consultados por los y las estudiantes.	
Bibliografía obligatoria	<p>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 disputas - 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.</p>
Bibliografía complementaria	<p>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 mediación 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.</p>
<b>SYLLABUS</b>	
Resultados de aprendizaje	<p>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. Que el alumno pueda contribuir a generar diálogo entre los diversos</p>



	<i>actores de un conflicto, permitiendo la construcción de acuerdos, que recojan los intereses de todos los involucrados.</i>
<b>Criterios de evaluación por cada Resultado de Aprendizaje</b>	<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>
<b>Evidencias del aprendizaje, y actividades o situaciones de evaluación</b>	<i>El curso tiene tres evaluaciones: Dos negociaciones simuladas y el Examen de fin de semestre (parte oral e informe escrito).</i>
<b>Planificación de las actividades de enseñanza y aprendizaje</b>	<p style="text-align: center;"><b>Lunes 22 de marzo:</b> <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;"><b>Martes 23 de marzo:</b> <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;"><b>Lunes 29 de marzo:</b> <i>Teoría del conflicto: definición; tipología; etapas; estrategias para enfrentar un conflicto; gestión e intervención de conflictos</i></p> <p style="text-align: center;"><b>Martes 30 de marzo:</b> <i>Negociación Simulada</i></p> <p style="text-align: center;"><b>Lunes 5 de abril:</b> <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;"><b>Martes 6 de abril:</b> <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;"><b>Lunes 12 de abril:</b> <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;"><b>Martes 13 de abril:</b></p>



UNIVERSIDAD DE CHILE  
FACULTAD DE DERECHO  
ESCUELA DE PREGRADO

*Comunicación y Herramientas  
Comunicacionales del Negociador*



**Lunes 19 de abril:**

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

**Martes 20 de abril:**

*Contenido procesal de la mediación: estructura y fases*

**Lunes 26 de abril:**

*Herramientas comunicacionales del mediador*

**Martes 27 de abril:**

*Las emociones en la mediación*

**Lunes 3 de mayo:**

*Mediación en el ámbito civil y comercial  
Reforma Procesal Civil y Mediación*

**Martes 4 de mayo:**

*Mediación Familiar*

**Lunes 10 de mayo:**

*Mediación de conflictos con la administración del Estado*

**Martes 11 de mayo:**

*Mediación Penal*

**Lunes 24 de mayo:**

*Mediación on line*

**Martes 25 de mayo:**

*Conciliación: Concepto, clasificación y fases procedimentales  
Técnicas y destrezas del conciliador  
La conciliación en Chile  
Facilitación  
Dispute Boards*

**Lunes 31 de mayo:**

*Mediación Simulada*

**Martes 1 de junio:**

*Mediación Simulada*

**Lunes 7 de junio:**

*RAD en Chile*

**Martes 8 de junio:**

*RAD en Chile*

**Lunes 14 de junio:**

*Derecho comparado*

**Martes 15 de junio:**

*Preparación de negociación*



UNIVERSIDAD DE CHILE  
FACULTAD DE DERECHO  
ESCUELA DE PREGRADO

**Lunes 21 de junio:**  
*Negociación Simulada Final Evaluada*

**Martes 22 de junio:**  
*Negociación Simulada Final Evaluada*