



FORMATOS E INSTRUMENTOS ASOCIADOS A UNA ACTIVIDAD CURRICULAR

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: En proceso de concurso.</i>
Descripción del curso	<i>Este curso aborda los llamados “mecanismos de resolución alternativa de conflictos”, hoy mecanismos ADECUADOS, y la aplicación concreta de estos en el abordaje de los conflictos que enfrenta nuestra sociedad cada vez más complejos, 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, sostenibles, y 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 acceso 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 la regulación nacional relativa a métodos RAD, analizada desde el punto de vista crítico y reflexivo. Propuestas de lege ferenda a nivel local. Análisis de la normativa internacional más relevante.</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 REGULACIÓN NACIONAL DE MECANISMOS DE RESOLUCIÓN COLABORATIVA DE CONFLICTOS



	<p>1.- Regulación nacional. 2.- Propuestas de Lege ferenda frente a reforma al Código Procesal Civil chileno. 3.- Normativa internacional relevante.</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>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, Suares, Marinés, 2002, pp. 27-40. Incorporación de la Mediación en el Derecho Chileno: análisis crítico, Lagos, María Soledad, 2016, pp. 93-117. Reflexiones acerca de la resistencia a incorporar la mediación, como mecanismo adecuado de resolución de conflictos que forme parte del concepto de justicia civil, María Soledad Lagos Ochoa. Principios de Justicia Civil, Barcelona, 2021. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la República de Chile. Proyecto de Ley de Mediación Civil y Comercial, 2022.</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>
SYLLABUS	
Resultados de aprendizaje	<p>Que él alumno conozca los diversos mecanismos RAD colaborativos, 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>
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 dos evaluaciones: Un control de lectura y una negociación simulada (parte oral e informe escrito) 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 18 de marzo: <i>Presentación del equipo docente y alumnos Explicación acerca de la forma de trabajo del curso y cronograma. Orígenes del Movimiento Rad (cultura litigiosa versus paradigma colaborativo); distintos métodos rad; ¿Cómo se resuelven actualmente las disputas, diagnóstico del sistema actual?</i></p> <p style="text-align: center;">Martes 19 de marzo: <i>Negociación simulada</i></p> <p style="text-align: center;">Lunes 25 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 26 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;">Lunes 1 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 2 de abril: <i>Comunicación y Herramientas Comunicacionales del Negociador Conversaciones difíciles</i></p> <p style="text-align: center;">Lunes 8 de abril: <i>Mediación. Concepto, características y principios Modelos de Mediación: tradicional o lineal, transformativo, circular-narrativo</i></p> <p style="text-align: center;">Martes 9 de abril: <i>Proceso de Mediación</i></p> <p style="text-align: center;">Lunes 15 de abril: <i>Comunicación y Herramientas Comunicacionales del Mediador</i></p> <p style="text-align: center;">Martes 16 de abril: <i>Mediación en el ámbito comercial</i></p>



Lunes 22 de abril:
Mediación en el ámbito de la salud

Martes 23 de abril:
Mediación en el ámbito laboral

Lunes 29 de abril:
Mediación familiar, educación, penal, y otros
Mediación on line

Martes 30 de abril:
Las emociones en la mediación

Lunes 6 de mayo:
Mediación Simulada

Martes 7 de mayo:
Conciliación: Concepto, clasificación y fases procedimentales
Técnicas y destrezas del conciliador
La conciliación en Chile
Facilitación

Lunes 13 de mayo:
Dispute Boards

Martes 14 de mayo:
Rol de abogado de parte en procesos de negociación, mediación y conciliación. Nuevo rol de los profesionales del Derecho

Lunes 20 de mayo:
Reforma Procesal Civil y Mediación
Convención de Singapur

Martes 21 de mayo:
Feriado

Lunes 27 de mayo:
Evaluación Parcial

Martes 28 de mayo:
Diálogo político y mecanismos de resolución colaborativa de conflictos

Lunes 3 de junio:
Negociación Simulada Final Evaluada

Martes 4 de junio:
Negociación Simulada Final Evaluada



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE DERECHO
ESCUELA DE PREGRADO

--	--



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE DERECHO
ESCUELA DE PREGRADO
