CLINICA DE NEGOCIACION Y MEDIACION

PRIMER SEMESTRE 2023

EVALUACION MODULO NEGOCIACION

CASO: REFORMA A LA SALUD

GRUPO:

INTEGRANTES:

Usted debe asumir el rol de mediador en el caso asignado y preparar una agenda que deberá entregar **por escrito y al inicio de su negociación / mediación**.

CRITERIOS Y ESTANDARES DE EVALUACION

NOTA AGENDA: 20% ( Nota grupal):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ORDEN** | **CRITERIO** | **ESTANDAR ADECUADO DE RESPUESTA** | **NOTA** |
| **UNO** | Definición de la controversia, desde la posición proyectable de las partes involucradas. | Debe dar cuenta de la posición que concretamente se proyecta para cada participante.  No basta con relato del contexto del conflicto. |  |
| **DOS** | Identifique las causas del conflicto conforme las categorías de la Teoría de Conflictos estudiada. | Debe analizarse cada grupo de causas estudiadas en teoría de conflictos con una explicación de cómo operan en el caso |  |
| **TRES** | Identifique posibles temas (ejes) clave para trabajar en la mediación. | Deben señalarse al menos los tres principales ejes temáticos del conflicto, con breve explicación de cuál es su contenido e importancia.- |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CUATRO** | Identifique los intereses posibles de cada una de las partes. | Debe incluirse el listado de todos los intereses de cada parte de la controversia, ordenados por jerarquía o prioridad, y para cada uno de los temas clave identificados. |  |
| **CINCO** | Identifique cuáles  de los intereses proyectados para cada una de las partes  de la  negociación son comunes, opuestos, complementarios y  compatibles, y  explique brevemente porqué. | Requiere el análisis de cómo opera  La complementariedad, Compatibilidad, coincidencia y oposición entre cada interés. Deben incluirse al menos dos ejemplos de cada una de las categorías. |  |
| **SEIS** | Proponga  táctica  s colaborativas  para legitimar el problema, su rol, el de las partes  individualmente, y de las partes entre sí. | Debe identificar **al menos dos tácticas** por cada categoría y un ejemplo de cada una de ellas. |  |
| **SIETE** | Evalúe el poder de cada una de las partes. | 1.- Debe identificar TODAS las alternativas proyectables para cada una de las partes. Respecto de la alternativa judicial, se exige el máximo rigor al evaluarla, para lo cual, deberá considerar la estimación de riesgos, basada entre otros factores, en la legislación aplicable a la naturaleza del conflicto materia de análisis.  2.- Identificar el MAAN de cada una de las partes, y  3.- Proponer tácticas para trabajar sobre la  percepción de las alternativas que puedan tener. |  |
| **OCHO** | Identifique que opciones podría proyectar después de este análisis preliminar. | Deben identificarse opciones para cada uno de los tres principales intereses de cada parte. |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NUEVE** | Señale cuáles son los criterios objetivos de realidad que deberían utilizar las partes en la mesa, sean técnicos, culturales, normativos, para justificar cada una de las  Propuestas formuladas. | Deben identificarse al menos tres criterios para cada uno de los temas relevantes identificados en la pregunta 3. |  |
| **DIEZ** | Defina el óptimo paretiano para esta mediación -  Negociación | Debe precisar el punto de equilibrio de satisfacción máxima para las partes, en función de las opciones propuestas para los tres principales intereses de cada parte y su fundamento. |  |
| **ONCE** | Explique, brevemente cuál será la estrategia que utilizará para desarrollar la negociación/  mediación | Precise cómo llevará adelante las fases del proceso de negociación, en función de los intereses de las partes, la relación entre ellas y los temas eje  identificados. |  |

**OBSERVACIONES:**

NOTA SIMULACION (35%) (nota grupal):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dominio de los elementos del Método de negociación estudiado.**  **Promedio: 6.02** | 1. Capacidad de aplicar en la práctica, los elementos del método de negociación colaborativo. 2. Capacidad de adoptar acuerdos instrumentales para el adecuado desarrollo de la negociación 3. Capacidad de desarrollar cada una de las fases del proceso, de acuerdo a objetivos claros y cumplimiento de tareas críticas. 4. Capacidad de replantear la controversia en función de los intereses prevalentes de los participantes. 5. Identificación opciones para satisfacer los intereses de las partes. 6. Capacidad de evaluar las opciones conforme a criterios objetivos, y rol de agente de la realidad. 7. Uso de las alternativas para toma de decisiones en la mesa. 8. Diseño y elaboración de propuestas de acuerdo. 9. Manejo de la legitimación: de las partes, del problema, y del equipo   negociador. |  |
| **Actitud durante la negociación Promedio: 6.0** | 1. Capacidad para elaborar una agenda conjunta para la mesa. 2. Capacidad de generar un entorno colaborativo en la mesa. 3. Manejo de violencia, interrupciones en la mesa 4. Control del trato de respeto y escucha activa en la mesa 5. Capacidad de generar confianza 6. Capacidad de hacer circular la información de la mesa 7. Capacidad para identificar áreas de compatibilidad para trabajar 8. Capacidad para alcanzar acuerdos instrumentales en la mesa 9. Capacidad de alcanzar acuerdos de   fondo en la mesa |  |

OBSERVACIONES DE LA SIMULACION:

NOTA ACUERDO (35%):

(nota común a todo el curso)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **Cumplimiento de estándares de Calidad,**   **integridad y pertinencia del acuerdo final**. | 1. a. Integralidad del acuerdo 2. Satisfactoriedad del acuerdo 3. Pertinencia en función de los intereses relevantes de todas las partes 4. Completitud y suficiencia del acuerdo, en función d ellos intereses declarados por las partes. 5. Viabilidad jurídica y técnica de los acuerdos 6. Cumplimiento de solemnidades, aspectos formales y quórums, si procediere, del acuerdo, en función de la naturaleza jurídica de su contenido. 7. Cumplimiento de requisitos de fondo del acto o contrato que contiene el o los acuerdos, en función de la naturaleza jurídica de los derechos y obligaciones que contiene. |  |
| 1. **Cumplimiento de criterios Éticos** | 1. Se advierten conflictos éticos o de interés entre los actores de proceso en la formulación del acuerdo 2. Se expresan principios y valores reconocidos en nuestra sociedad para justificar los compromisos asumidos? |  |
| 1. **Cumplimiento de criterios formales** | 1. Redacción y claridad de los compromisos, obligaciones y derechos establecidos en el   acuerdo.   1. Se cumple con las formalidades que el sistema normativo nacional e internacional establecen para esta clase de convenios? 2. Se advierten problemas de representación o personería? 3. Se logran las ratificaciones, aprobaciones y/o homologaciones que son necesarias atendida la naturaleza del convenio? |  |

Ver comentarios en notas al margen del acuerdo: