



Universidad Alberto Hurtado
Facultad de Derecho
Carrera de Derecho

I. IDENTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD CURRICULAR

Nombre de la actividad curricular:	Negociación y Mediación
Código (ID):	001913
Créditos:	10
Carácter:	Obligatoria
Prerrequisitos:	Introducción al Derecho
Tipo:	-

Horas cronológicas de dedicación	Docencia Directa:	Trabajo Autónomo:
---	--------------------------	--------------------------

II. DESCRIPCIÓN

La cátedra aborda el desarrollo de habilidades y destrezas prácticas, destinadas a potenciar intervenciones eficaces en conflictos de relevancia jurídico-social. En este sentido, se reconocen distintos modelos de resolución de conflictos, sus alcances, ventajas y desventajas, a fin de optar por aquellos que han tenido mejor experiencia práctica.

Esta actividad curricular contribuye al perfil de egreso desarrollando los siguientes aprendizajes:

1. Colabora a que los estudiantes, dominen el lenguaje y las formas de ser constitutivas de quienes conforman la comunidad de los abogados. Esto es, en particular:
 - 1.1. Conocer aspectos claves del proceso de formación (y modificación) del sistema jurídico nacional.
 - 1.4. Capacidad para dialogar y debatir -tanto en forma escrita como oral- sobre temas de relevancia jurídica, comprendiendo distintos enfoques y articulándolos a efectos de justificar los puntos de vista personales.
2. Colabora a que los estudiantes, comprendan de manera autónoma y reflexiva los cambios que se producen en el sistema jurídico nacional y en la sociedad en general,

como asimismo, profundizar y actuar eficazmente en una o más áreas especializadas del derecho. Esto es, en particular:

- 2.1. Capacidad para actualizar oportunamente los conocimientos personales ante las reformas al sistema jurídico, nuevos planteamientos en la doctrina o cambios de orientación de los fallos de los tribunales de justicia.
 - 2.2. Capacidad para especializarse en distintas áreas del Derecho.
 - 2.3. Capacidad para insertarse adecuadamente en el mundo laboral y de reubicarse si fuere necesario.
 - 2.4. Asumir una postura crítica en el análisis del ordenamiento jurídico cuando se pongan en riesgo ciertos valores esenciales como la no discriminación o la tolerancia.
3. Colabora a que los estudiantes, tutelen de manera efectiva, y desde una perspectiva jurídica, intereses relevantes de terceros. Esto es, en particular:
- 3.2. Diseñar estrategias plausibles para el logro de buenas soluciones a los problemas que se le planteen en el ejercicio profesional.
 - 3.3. Sugerir cursos de acción tomando en cuenta factores psicológicos, económicos y sociológicos de los interesados.
 - 3.4. Comunicarse con las personas a quienes presta servicios profesionales en un lenguaje que le facilite a éste la toma de decisiones suficientemente informadas.
 - 3.5. Negociar oportunamente posibles soluciones que resguarden suficientemente los intereses de la persona a la cual representa.
 - 3.6. Aconsejar oportunamente la realización de acciones que permitan enfrentar adecuadamente posibles conflictos jurídicos.
 - 3.9. Comunicarse con profesionales de otras especialidades y trabajar en equipos interdisciplinarios.
4. Colabora a que los estudiantes, adopten decisiones que impliquen una justa adjudicación de cargas y/o beneficios sobre terceros, como también, diseñar y proponer formas de regulación frente a ciertos problemas que sean respetuosas de los valores jurídicos y acordes a una adecuada técnica jurídica. Esto es, en particular:
- 4.1. Comprender puntos de vista sostenidos por las distintas partes de un litigio o conflicto de intereses y valorarlos evitando incurrir en sesgos.
 - 4.3. Mediar en términos que las propias partes puedan llegar a un acuerdo que resuelva sus conflictos de intereses.
 - 4.5. Justificar adecuadamente las decisiones que adopte.
 - 4.7. Proponer y gestionar acuerdos que resguarden adecuadamente los intereses de las personas mediante la redacción de actos o contratos que sean técnicamente adecuados.
5. Colabora a que los estudiantes, asuman las orientaciones de la ética profesional, y de la ética en general, como elementos claves de sus actuaciones. Esto es, en particular:
- 5.1. Actuar de manera leal, diligente y transparente en la defensa de intereses de las personas a las que representa.
 - 5.2. Defender la justicia y la equidad como mecanismos valiosos para la distribución de cargas y/o beneficios.
 - 5.3. Ser capaz de percibir las implicancias sociales de sus actuaciones comprometiéndose, cuando corresponda, con la defensa de los intereses de las personas más desprotegidas.
 - 5.4. Ser capaz de fundar racionalmente juicios éticos.

- 5.5. Propender al fortalecimiento y protección de los derechos humanos y del Estado Constitucional de Derecho, desde una perspectiva dialogante y constructiva.
- 5.6. Escuchar con respeto opiniones divergentes y expresar con valentía puntos de vista que cautelen valores básicos de la convivencia humana.
- 5.7. Actuar orientado por una vocación de servicio en cualquier ámbito donde le corresponda desempeñarse.

III. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJE

Generales:

1. Conocer los sistemas colaborativos de abordaje de conflictos, particularmente Negociación y Mediación, y adquirir herramientas básicas de cada uno de estos procesos.
2. Conocer y valorar distintos modelos y técnicas de negociación y mediación.
3. Desarrollar habilidades para negociar y mediar en conflictos de relevancia jurídica.

Específicos:

1. Comprender y valorar las ventajas y desventajas de recurrir a mecanismos colaborativos de resolución de conflictos en casos concretos.
2. Dominar distintas técnicas y habilidades de negociación.
3. Aplicar metodologías que faciliten la preparación, desarrollo y evaluación de una negociación.
4. Participar como negociador en conflictos de intereses.
5. Comprender las ventajas y desventajas de la mediación como mecanismo alternativo de resolución de conflictos.
6. Conocer las normas que se refieren a la mediación en nuestro ordenamiento jurídico.
7. Aplicar metodologías que faciliten las tareas de preparación, desarrollo y evaluación de una mediación
8. Conocer como mediador en la resolución de conflictos jurídicos.
9. Reconocer y evaluar la correcta aplicación de las etapas y técnicas en mediación.

IV. CONTENIDOS

I. Teoría y análisis del Conflicto

1. Definición y aproximaciones al concepto de Conflicto.
2. Características del conflicto
3. Tipología de conflictos
4. Teorías del conflicto social
5. Análisis del conflicto: Dinámica del conflicto
6. Ciclo del conflicto
7. Métodos de abordaje de conflicto
8. Conflicto en contexto social
9. Diagnóstico de conflictos: herramientas y técnicas

II. Sistemas Alternativos de Resolución de Conflictos.

10. Introducción a los métodos alternativos de resolución de conflictos.
11. Ventajas y desventajas de los métodos alternativos de resolución de conflictos.

12. Paralelo entre resolución judicial y resolución alternativa de conflictos.

III. Negociación.

1. Concepto de negociación.
2. Clases de negociación.
3. Método de Negociación de Harvard.
4. Preparación y Planificación Estratégica de una Negociación.
5. Técnicas de Negociación.
6. Evaluación de un Proceso de Negociación.

IV. Mediación.

1. Concepto, características, ventajas y desventajas de la mediación.
2. El rol del mediador y estilos de mediación.
3. El proceso de mediación: preparación, desarrollo y evaluación.
4. La mediación en el derecho de familia.
5. La mediación en el ámbito laboral.
6. La mediación en el sector salud.
7. La mediación en el proceso penal.

V. METODOLOGÍA

1. Clase expositiva en la que el docente expone la materia y los estudiantes activamente participan a través de preguntas y comentarios.
2. Trabajos de investigación que pueden consistir en: ensayos, redacción de artículos e informes en derecho.
3. Resolución de casos prácticos, reales o ficticios, destinado a que los estudiantes sean capaces de comprender los temas teóricos expuestos en clases a un nivel práctico.
4. Exposiciones de los estudiantes sobre contenidos trabajados en el curso.
5. Exhibición de contenidos mediante material audiovisual.
6. Simulaciones o ejercicios prácticos.

VI. EVALUACIÓN DE APRENDIZAJES

1. Trabajos de investigación.
2. Exposiciones orales de los estudiantes.
3. Pruebas conceptuales que comprenden: áreas de desarrollo, selección múltiple y revisión de casos.
4. Controles de lectura.
5. Interrogaciones orales.
6. Simulaciones.

VII. RECURSOS PEDAGÓGICOS

Bibliografía básica:

1. REIMANN, C. (2000). "Hacia la transformación de conflictos: evaluación de los enfoques recientes de gestión de conflictos". Berlin: Berghof Research Center for Constructive Conflict Management, 1-13.
2. MENKEL-MEADOW, CARRIE. "Desde las disputas legales hacia la resolución de conflictos y la resolución de problemas humanos: la resolución de conflictos legales desde un contexto multidisciplinario", Georgetown University Law Center.

3. LEDERACH J. P. Pequeño libro de la transformación de conflictos. Bogotá, Buenos libros.(2008).
4. FISHER, ROGER URY WILLIAM, “Sí, de Acuerdo. Como Negociar sin ceder”, Grupo Editorial Norma. Bogotá, Colombia, 1993.
5. BARUCH BUSH, R.A., FOLGER, J.P. “La promesa de la Mediación. Como afrontar el conflicto mediante la revalorización y el reconocimiento”. Buenos Aires, Granica S.A., 2006.

Bibliografía complementaria:

1. FISHER, Roger, KOPELMAN, Elizabeth, KUPFER SCHNEIDER, Andrea, *Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos*, Buenos Aires: Granica, 1999.
2. SAIEH, Cristián, RODRÍGUEZ, Darío, OPAZO, María del Pilar: *Negociación ¿cooperar o competir?*, Santiago: Aguilar, 2005.
3. SUARES, Marinés, *Mediación, Conducción de disputas, Comunicación y Técnicas*, Buenos Aires: Paidós, 1997.
4. NATÓ, A. *Mediación comunitaria: Conflictos en el escenario social urbano*, Buenos Aires. Editorial Universidad, 2006.
5. DIEZ, FRANCISCO; TAPIA, GACHI. *Herramientas para trabajar en mediación*. Buenos Aires. Ed Paidós. 2000.