



**Universidad Alberto Hurtado**  
**Facultad de Derecho**  
**Carrera de Derecho**

**A. IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA**

<b>Nombre de la asignatura:</b>	Negociación y Mediación
<b>Carácter de la asignatura:</b>	Obligatoria
<b>Ubicación dentro del plan de estudio:</b>	Sexto semestre
<b>Números de módulos por semana:</b>	Dos
<b>Número de créditos:</b>	Diez
<b>Pre-requisito:</b>	Introducción al Derecho

**B. DESCRIPCIÓN GENERAL**

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.

**C. OBJETIVOS**

Generales:

1. Conocer y valorar distintos modelos y técnicas de negociación y mediación.
2. 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. Participar como mediador en la resolución de conflictos jurídicos.
9. Reconocer y evaluar la correcta aplicación de las etapas y técnicas en mediación.

#### D. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJE

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:
  - 1.2. 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.

## E. CONTENIDOS

### **I. Sistemas Alternativos de Resolución de Conflictos.**

1. Introducción a los métodos alternativos de resolución de conflictos.
2. Ventajas y desventajas de los métodos alternativos de resolución de conflictos.
3. Paralelo entre resolución judicial y resolución alternativa de conflictos.

### **II. 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.

### **III. 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.

## F. 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.

## G. 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.

## H. RECURSOS PEDAGÓGICOS

### Bibliografía básica:

1. CAIVANO, Roque, GOBBI, Marcelo, PADILLA, Roberto, *Negociación y Mediación*. Buenos Aires: Ad-Hoc, 1997.
2. ROJAS, Hugo, ROSENTHAL, Roberto: "Negociación Estratégica". Material de Apoyo, Universidad Alberto Hurtado, inédito, 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.