PROGRAMA PRIMAVERA 2021	
Nombre del curso	**Clínica Especializada en Negociación y Mediación**
Naturaleza del curso	Optativo, departamento de Enseñanza Clínica del Derecho
Equipo docente	Profesora María Nora González Jaraquemada y ayudantes
Descripción del curso	El curso se propone contribuir a la formación de profesionales abogados capacitados para intervenir en procesos de Negociación y de Mediación, ejerciendo en forma adecuada su rol de asesoramiento de sus clientes, a través del conocimiento de los Métodos Colaborativos de Solución de Controversias, sus principios, elementos, estructura y el empleo adecuado de las herramientas y destrezas que cada método requiere y aporta.
Objetivos generales	Los objetivos generales del curso son los siguientes: 1º Desarrollar las competencias necesarias para identificar los problemas jurídicos que presenta en enfrentamiento del caso, identificar las posibles alternativas de solución, especialmente en el área de métodos de solución colaborativos. 2º Que el estudiante sea capaz de identificar en el proceso de enfrentamiento del caso, los problemas ético – profesionales que éste plantea, y que al mismo tiempo pueda realizar el proceso de toma de decisiones profesionales. 3º Que el estudiante adquiera y desarrolle las técnicas, herramientas, destrezas y habilidades necesarias para su adecuado desempeño profesional, en las áreas de la negociación y mediación.
Objetivos específicos	***a.- Objetivos Informativos:*** a.1. Que el estudiante conozca y comprenda, en la realidad, los diferentes Métodos de Resolución de Controversias, alternativos a la solución judicial; y su importancia como forma obtener mayor autonomía en las soluciones y como forma de pacificación social. a.2. Que el estudiante conozca y comprenda los elementos de la teoría de conflictos y de Administración de Conflictos. a.3. Que conozca los principales métodos colaborativos de solución de controversias, sus fundamentos, características fases y procesos, enespecial, respecto de la Negociación y la Mediación, y las posibles aplicaciones en casos concretos. a.4. Que el estudiante integre y aplique los conocimientos teóricos ya adquiridos sobre Negociación y Mediación y acerca de las técnica y destrezas que cada modelo teórico aporta. ***b.- Objetivos Formativos:*** b.1. Que los estudiantes desarrollen la capacidades para participar de manera eficiente en un proceso de negociación y para participar, desde su rol profesional, en un proceso de Mediación.

	b.2. Que sean capaces de reconocer y desarrollar las distintas etapas del proceso de Negociación, sus características, fases internas y fines e identificar y evaluar el contexto social y sicológico en que se desenvuelve. b.3. Que sean capaces de reconocer y desarrollar las distintas etapas del proceso de Mediación, sus características, fases internas y fines e identificar y evaluar el contexto social y sicológico en que se desenvuelve b.4. Que el estudiante sea capaz de planificar y preparar una negociación bajo un enfoque estratégico colaborativo, intervenir en ella, hasta la construcción y formalización de los acuerdos del caso. b.5. Que el estudiante logre aplicar las herramientas comunicacionales adecuadas en una experiencia de una negociación compleja. ***b.6.*** Que sean capaces de ***enfrentar éticamente los problemas profesionales*** cuya solución se les encomienda, desde el rol profesional que desarrollan.
Contenidos	**PRIMER MODULO:** **El Conflicto:** -Algunos elementos de la Teoría del Conflicto. Conceptos, los elementos del conflicto y sus principales causas. Clasificaciones; Nociones de la Administración de Conflictos. -Resolución alternativa de Controversias: Antecedentes Históricos, del movimiento RAD. Principios que los sustentan y Métodos de Resolución más conocidos. **SEGUNDO MÓDULO:** **La Negociación**: - Concepto, características y principios en que se sustenta la negociación. - Modelos de Negociación: Modelo de Negociación Colabotariva de la Escuela de Harvard; Modelos Competitivos de Negociación y aportes de la Escuela Transformativa. - Fases del proceso de la Negociación: La Preparación, Desarrollo de la Negociación y sus fases; Formulación y Formalización de acuerdos; Herramientas del Negociador y - Criterios para evaluar la efectividad de un método de negociación **TERCER MODULO**: **La Mediación:** ✓ Concepto, Características y principios. del Método: Voluntariedad, las Partes en la Mediación y sus roles; ✓ - Aportes de los Modelos Lineal, Transformativo y Circular Narrativo al proceso de negociación/Mediación ✓ Desarrollo de la Mediación: Fases del Proceso. ✓ Herramientas del Mediador; - La Comunicación en la Mediación ✓ El Mediador: Perfil del Mediador ✓ - Aplicación de los conceptos fundamentales a la solución de casos concretos. Planificación y conducción del proceso.
Régimen de asistencia	Conforme a la reglamentación vigente, se exige la asistencia del 80% de las **clases efectivamente realizadas** en el semestre.
Sistema de evaluaciones	Habrá dos evaluaciones formales durante el semestre:

	a) Una evaluación de la aplicación de los contenidos de los módulos temáticos de las unidades de negociación y mediación, a casos concretos. b) La segunda evaluación formal estará dada por la evaluación de los portafolios que resumen el trabajo efectivo realizado por el estudiante en los casos reales asignados. El promedio representará la nota de presentación a examen y tendrá 50% de ponderación en la nota final del curso. E**xamen final**, por medio del enfrentamiento y resolución de un caso, elque tendrá una ponderación del 50% de la nota final de aprobación.-
Bibliografía	
Bibliografía obligatoria	**Bibliografía obligatoria:** 1º. "Sí, de Acuerdo, cómo negociar sin ceder". Roger Fisher y Williams Ury,Bruce Patton. Edit. Norma. 1996. Cap. 2-4 2º " Mediación para resolver conflictos". Elena Highton y Gladys Álvarez.Edit, Ad-Hoc, 1998, Capítulos 1 V, VII, X Y XI. 3° "Herramientas para trabajar en mediación". Diez, Francisco y Tapia, Graciela. Editorial Paidós. Capítulos 6, 7 y 8. 4° "Nuevas direcciones en mediación". Joseph FoLger, Tricia Jones. EditorialPaidós. Capítulos 5 y 6. 5°"Mediando en Sistemas Familiares". Marinés Suárez. Paidós. Capítulos 7 y 11. **Separatas y apuntes.** ✓ Separata Sobre Negociación y Mediación, elaborada por la profesora delcurso. ✓ Materiales y dispositivas especialmente preparados para los integrantesdel curso. ✓ Entrevista del Abogado: Profesoras María Nora González y Lorena Lorca.
Bibliografía complementaria	Se informa semestralmente en la planificación de cada clase del semestre y se publica en "Materiales docentes" **en U- Cursos**, para esta sección.
SYLLABUS	
Resultados de aprendizaje	Los resultados de aprendizaje propuestos por el curso son los siguientes: 1. Que el estudiante conozca, comprenda y pueda operar un Modelo Teórico de Negociación: El Modelo de la Escuela de Harvard, y los aportes de distintas escuelas, y aplicarlo al trabajo con casos concretos, tanto en procesos negociales o de mediación. 2. Que el estudiante Integre los principios e instituciones jurídicas del Derecho, necesarios para abordar de manera integrada problemas jurídicos complejos, desde la perspectiva de la negociación y mediación.

	3. Que el estudiante adquiera y aplique a un caso concreto los conocimientos teóricos de modelos de negociación y de mediación y las competencias y destrezas profesionales que requiere la ejecución del rol de mediador y de asesor de partesen dichos procesos. 4. Que sea capaz de analizar un problema jurídico con enfoque multidisciplinar, y sintetizar la información jurídica, científica, técnica y social relevante del caso, e identificar a partir de ella distintas vías de solución, considerando los intereses de su cliente. 5. Que diseñe soluciones colaborativas para los conflictos de relevancia jurídica sometidos a su atención. 6. Que elabore una agenda de negociación / mediación, considerando todos los elementos del modelo de negociación en función de una propuesta estratégica de solución del caso encomendado. 7. Que sea capaz de preparar una negociación/ mediación, intervenir en ella y llevar adelante las distintas etapas delproceso, la generación de opciones de solución y la construcción y formalización de los acuerdos, mediante la experimentación concreta con un caso real. 8. Que utilice las destrezas profesionales apropiadas a cadafunción de su rol profesional (manejo de la relación con clientes- entrevista inicial, información al cliente sobre el avance del caso, toma de decisiones, y asesoramiento profesional) 9. Que participe activa y eficazmente en trabajos grupales y asuma y ejecute eficientemente los roles y tareas asignadas porel equipo. 10. Que sean capaces de ***enfrentar éticamente los problemas profesionales*** cuya solución se les encomienda, para desempeñar su rol profesional y decidir entre las distintas opciones de solución seleccionadas como posibles.
Criterios de evaluación por cada Resultado de Aprendizaje	**Primero:** Los criterios de evaluación de las unidades temáticas constanen una pauta y rúbrica de evaluación de las instancias de negociación y mediación simuladas, y de las agendas que contienen la planificaciónestratégica de ellas, que se publica en U. Cursos al inicio de cada semestre. **Segundo**: El trabajo con el caso real se evalúa mediante un portafolios que considera tanto aspectos formales como de fondo. Cada criterio cuenta con una rúbrica de evaluación publicada al inicio del semestre:Criterios formales, son tres y representan el 25% de la nota delportafolio. Presentación del informe (inclusión de todos los documentos elaborados durante el semestre y sus correcciones, redacción, rigor en la forma de presentar su trabajo),

	Registro del trabajo realizado y tiempo asignado a cada tarea, e Informe de autoevaluación del logro de los compromisos formativos del curso al que se agrega un segundo informe que identifica las fortalezas, debilidades y desafíos pendientes que el estudiante debe asumir para superar los problemas detectados en su formación académico y desempeño en el trabajo con el caso real asignado. Criterios de fondo son ocho y representan el 75% de la nota del portafolio Iniciativa Jurídica, Aplicación del Derecho a los hechos del caso, Responsabilidad en el cumplimiento de su trabajo, Trabajo en equipo, Consideración a un análisis ético en las decisiones y planteamientos estratégicos adoptados, Uso de lenguaje jurídico y forense, y Elaboración del PAC del caso (Pauta de Análisis del Caso) real.
Evidencias del aprendizaje, y actividades o situaciones de evaluación	Evaluación de aplicación de contenidos: Se evalúa el desempeño de los estudiantes en la representación de intereses de partes en una negociación de un conflicto de relevancia nacional, para lo cual, deben1.- Elaborar la agenda de la negociación, 2. Se evalúa el desempeño en las simulaciones del proceso de negociación, 3. El contenido, estructura y calidad técnica y satisfactoriedad del acuerdo alcanzado. Evidencias: Agenda con rúbrica de evaluación, Video de la simulación evaluado con pauta de evaluación, Acuerdo redactado por los negociadores, con pauta de evaluación, e Informe individual de autoevaluación y de análisis del desempeño dey del proceso en general. Evaluación del trabajo con casos reales: Se evalúa con instrumento Portafolio, que incluye además de los informes de autoevaluación, el registro del tiempo invertido en cada tarea, la Pauta de Análisis de Casos y el resumen de cada una de las entrevistas, reuniones, sesionesde mediación, y cualquiera otra actividad realizada en el caso, duranteel semestre, además, de los documentos generados por el estudiante y las correcciones hasta llegar a la presentación final del documento, además de un informe final del caso redactado por el grupo a cargo. La evaluación se realiza conforme a una rúbrica conocida por los estudiantes.

Planificación de las actividades de enseñanza y aprendizaje **Hitos:** **Actividad** **Evaluación**	**Mes**	**Día**	**Contenidos/ Actividad**
	AGOSTO	**Miércoles 18**	Presentación del curso y metodología. Presentación del Programa, PAC Portafolioy casos reales
		Lunes 23	**Teoría de Conflictos: Concepto de conflicto, elementos y causas** **Actividad: Discusión dirigida acerca de los elementos de la teoría de Conflictos analizados en la clase, a la luz de la bibliografía del curso y de situaciones de la actualidad contingente.** Entrega del caso a trabajar en la siguiente clase (Documento de análisis del conflicto). **Bibliografía de la sesión:** **Materiales de la cátedra** **Higthon, Elena, y Alvarez, Gladys:** "**M***ediación para resolver conflictos*", Editorial Ad-Hoc, B. Aires, 1997, Capítulos II yIII.
		Miércoles 25	**El conflicto: Causas, fases y actitudes frenteal conflicto.** Entrega de caso para preparar negociación diagnóstica **Bibliografía:** **Remo F. Etelman.** "Teoría de Conflictos:Hacia un nuevo paradigma". Barcelona, España. Editorial Gedisa, 2002. Segunda Parte. Análisis del Conflicto. Pág. 75 a 98. **Folger, Joseph y Jones, Tricia.** "Nuevas direcciones en mediación. Investigación y perspectivas comunicacionales. Ed. Paidós. Primera parte. **Graciela Tapia.** "Análisis de "Actores Involucrados" en procesos Participativos". Fundación Cambio Democrático. Publicado en Revista La Trama: www.latrama.com
		Lunes 30	**Actividad:** Negociación diagnóstica en grupos deun problema **de baja complejidad**
	SEPTIEMBRE	**Miércoles 1°**	**Actividad**: Análisis y conclusiones de la experiencia de negociación grupal Entrega de los informes de cada grupo sobre análisis RAD
		Lunes 6	**Movimiento RAD y su fundamento histórico.** **Actividad:** Las y los estudiantes exponen sobre las conclusiones del análisis del conflicto propuestopor la cátedra, y las propuestas de sistemas de resolución alternativa de cada grupo. **Bibliografía obligatoria:**

			Higthon, Elena, y Alvarez, Gladys: "Mediación para resolver conflictos" **Bibliografía Complementaria:** **Lillo, Ricardo, Cabezón, Andrea y Fandiño, Marco.** "Mecanismos alternativos al proceso judicial para favorecer el acceso a la justicia en América Latina". En Guía para la Implementaciónde Mecanismos Alternativos al Poseso Judicial. CEJA.JSCA, 2016. Pág. 11 a 121. **Peña G., Carlos.** Justificación al uso de RAD. Artículo. **Vargas, Macarena (2008).** Mediación obligatoria. algunas razones para justificar su incorporación.Artículo.
		Miércoles 8	**Inicio Segundo Módulo: Teoría de la Negociación**: Concepto, características, principios y elementos del Modelo de Negociación de colaborativa de la Escuelade Harvard **Actividad:** Discusión dirigida de los conceptos de la bibliografía de la unidad y su aplicación al caso negociado. **Bibliografía obligatoria:** **Ury, William**: "*Supere el No, Cómo Negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas* ". Editorial Norma. **Bibliografía complementaria:** **Fisher, Roger, Kopelman E., Kupfer**, A. ." *Más alláde Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos".* Editorial Gránica. 1996. **Materiales**: elaborados por la Profesora, disponibles en U- Cursos
		Semana del 13-19	**Feriado de Fiestas Patrias**
		Lunes 20	**La controversia, las, posiciones v/s los intereses,las alternativas v/s las opciones** **Actividad:** Evaluación diagnóstica. El curso participará en una negociación simulada, asumiendo roles, para retroalimentar las fortalezasy debilidades observadas. **Entrega caso y asignación roles para ejercicio de negociación.**
		Miércoles 22	**Actividad**: Primer Ejercicio de Negociación conagenda. Análisis del resultado.
		Lunes 27	**Relación, comunicación, compromiso, acuerdos.** **Fases del proceso de negociación.**

			Materiales: elaborados por la cátedra, disponibles en U- Cursos
		Miércoles 29	**El acuerdo como meta del Modelo Colaborativo. Elementos y factores para definir u acuerdo satisfactorio.** **Actividad:** Construcción y redacción grupal de unacuerdo. Análisis de sus fortalezas y debilidades. **Materiales**: elaborados por la cátedra, disponiblesen U-Cursos Entrega del caso para evaluación de la unidad de Negociación y asignación de roles y pautas de Evaluación. **Primera evaluación parcial:** Entrega del Portafoliodel caso real con informe de medio tiempo.
	OCTUBRE	**Lunes 4**	**Legitimación.** Conceptos del modelo lineal y de lavisión transformadora. Aportes de cada Escuela y herramientas para trabajar con legitimación en negociación y Mediación. **Actividad:** Discusión dirigida en base a la bibliografíaa obligatoria de los conceptos. Aplicación en breves ejercitaciones. **Bibliografía Obligatoria:** ***"Herramientas para trabajar en mediación".*** Diez, Francisco y Tapia, Graciela. Editorial Paidós.Capítulos 6, 7 y 8. **Materiales elaborados por la Profesora, disponibles en U- Cursos** **Bibliografía Complementaria**: ***"Nuevas direcciones en mediación***". Joseph FoLger, Tricia Jones. Editorial Paidós. Capítulos 5 y 6. ***"Mediando en Sistemas Familiares***". MarinésSuárez. Paidós. Capítulos 7 y 11.
		Miércoles 6	**Fases del proceso de negociación. Tareas críticasy herramientas.** **Fortalezas y debilidades del modelo de Harvard.** **Segunda hora:** **Clase tutorial**. Técnicas de comunicación. Evaluacióngrupal de las agendas. Diseño de estrategias para generar clima de colaboración, y confianza, legitimar, circular información, generación de opciones, propuestas yevaluación de las alternativas y opciones. **Actividad:** Ejercitaciones

		Miércoles 13	La agenda de negociación: Planificación estratégica de la negociación. Revisión de unapropuesta metodológica **Materiales**: elaborados por la cátedra, disponiblesen U-Cursos
		Lunes 18	**Plenario: Presentación avance de casos reales y Sugerencias para avance**
		Miércoles 20	Repaso y análisis de la agenda de negociación. Tareas críticas de las fases del proceso de negociación
		Lunes 25	**Primera evaluación Formal de unidades temáticas:** Ejercicio negociación evaluado. Entrega de la agenda de negociación. Ejercicio de negociación, Primera Parte.-
		Miércoles 27	Ejercicio negociación evaluado. Segunda Parte.
	NOVIEMBRE	**Miércoles 3**	Ejercicio negociación evaluado. Segunda Parte.
		Lunes 8	**Mediación,** concepto, característica, roles. **Bibliografía obligatoria:** **1.- Higthon, Elena, y Alvarez, Gladys**: "*Mediación para resolver conflictos*", Editorial Ad-Hoc, B. Aires, 1997, Capìtulos IX, X,m XIII y XV 2.- **Diez, Francisco, Tapia, Gachi.** *"Herramientas para Trabajar en Mediación".* Editorial Paidos. **Bibliografía complementaria:** 1.- **Haynes. John M.** "Fundamentos de la Mediación Familiar". Gaia Ediciones, Cap. I. 2.- **Moore, Christopher.** "El proceso de Mediación· Edit. Granica. Cap. IV y VII. **Materiales:** Elaborados por la Prof. María Nora González **Actividad:** Discusión dirigida en base a la bibliografía obligatoria de los conceptos. Aplicación en breves en ejercitaciones
		Miércoles 10	**Taller: Principales conflictos éticos que planteala Mediación**. **Actividad:** Discusión dirigida en base a la bibliografía obligatoria de los conceptos. Aplicación en brevesen ejercitaciones **Materiales:** Elaborados por la Prof. María NoraGonzález
	JUNIO	**Lunes 15**	**Ejercicio de mediación colectiva con evaluación de pares** **Entrega de los portafolios individuales del caso re**
		Miércoles 17	**Ejercicio de mediación colectiva. Parte dos** Evaluación de pares

		Semana del 22 al 26	**Receso Académico**
		Lunes 29	**Segundo Plenario. Presentación de los casos a cargo de cada grupo. Estado en que se encuentran y tareas pendientes.**
	DICIEMBRE	**Lunes1 al Lunes 13**	**Ejercicios de mediación. Simulaciones y revisión de videos.**
		Miércoles 15 Primerahora Segunda hora	**Mesa redonda: Que Aprendí, qué no logré alcanzar y propuestas de mejora del curso. Entrega de los informes finales del grupo respecto del trabajo con el caso real.**

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

A. COMPROMISOS ACADEMICOS:

Los cursos clínicos se ajustan a los lineamientos adoptados por la Universidad de Chile en el **Modelo de Formación Integral del Estudiante**[1], en cuanto se sustentan en principios orientadores de interdisciplinariedad, integración curricular, libertad, inclusión, tolerancia y responsabilidad. Se propone desarrollar en las y los estudiantes competencias de pensamiento crítico, autonomía en la gestión de su aprendizaje, actitud reflexiva y autocrítica y un serio compromiso social y ético, además de competencias de trabajo en equipo.

Estas metas o compromisos de aprendizaje suponen, a su turno, un compromiso tanto de la profesora y su equipo académico en orden cumplir conlos objetivos y actividades del curso y a generar las condiciones adecuadas parael proceso de aprendizaje significativo, así como la disponibilidad permanentepara atender las necesidades de los integrantes del curso, y de ustedes- los protagonistas de este proceso- de su participación activa y leal en todas las actividades planificadas, así como en el trabajo con los clientes reales, lo que supone, además, la preparación previa de los contenidos y lecturas para cada clase.

Los insto a asumir juntos este desafío. La Mediación y la Negociación son formas de pacificación, democratización social y de Justicia social, y una muy adecuada manera de lograr que las personas se hagan cargo de sus problemas de manera responsable y autónoma, y generen las soluciones más estables y satisfactorias a sus necesidades.

B. REGLAS BÁSICAS DE FUNCIONAMIENTO:

Asistencia[2]: Obligatoria al 80% de las clases efectivamente realizadas.

Puntualidad. Las actividades clínicas exigen que los estudiantes sean puntuales

[1] Modelo de Formación Integral del Estudiante. Universidad de Chile 2018.

[2] Reglamento de la Carrera de Derecho, art. 32, inciso 3.-

y el cumplimiento de este deber es considerado en la nota de participación en clase.

Los trabajos fuera de plazo no se corrigen.

C. METODOLOGÍA DE TRABAJO:

La metodología del curso exige **lectura y revisión la bibliográfica, autónoma por el estudiante y PREVIA** a la clase.

La cátedra ofrece apoyo presencial y virtual (U-Cursos, mail, e internet) cuando el alumno lo requiera.
Mail profesora: mngonzal@derecho.uchile.cl

Teléfono de contacto: +569-9 8836588.

Oficina: Departamento de Enseñanza Clínica del Derecho

El curso atenderá a clientes reales, especialmente, requirentes de mediación en y otros asuntos derivados de servicios externos o de los cursos de clínica jurídica del departamento.
Para este efecto, el tiempo de la clase se dividirá en dos partes.

La primera parte: se desarrollarán los contenidos temáticos propuestos en la calendarización que antecede, y

En la segunda parte, se atenderán los casos reales, sea entrevistando a clientes o bien, preparando las mediaciones, construyendo y/o revisando las agendas, y, general, se trabajará en grupos todos los requerimientos propios de la asesoría de casos reales.

El registro del trabajo con el caso real se llevará en un portafolio, cuyo desarrollo se explica latamente en el documento adjunto.

D. EVALUACIÓN:

Durante el semestre habrá dos instancias de evaluación formal o sumativa, sin perjuicio de las evaluaciones formativas, tanto del equipo docente como de los pares.

Evaluaciones formales:

1.- Evaluación de la unidad de negociación, incluyendo contenidos de Teoría de Conflictos, RAD y Teoría de Negociación: se asumirá la representación de un cliente en una instancia de negociación simulada, para lo cual, el grupo preparará una agenda de negociación que deberá contener el análisis de un conflicto de relevancia jurídica, así como la planificación estratégica de la negociación, aplicando todos los conocimientos adquiridos en las unidades uno a tres del programa.
2.- e**l trabajo con casos reales** será evaluado a través del portafolio, según se detalla en el documento adjunto. Esta evaluación tendrá una ponderación del

50% de la nota de presentación a examen.

El promedio de la evaluación de la negociación simulada más el promedio del trabajo con el caso real a través de la evaluación del portafolios, corresponderá a la nota de presentación a examen (cada evaluación tiene ponderación de un 50%)

Examen final: El examen final valdrá el 50% de la nota final de aprobación. Y constará de una parte escrita y otra oral. Cada una de ellas tendrá una ponderación del 50%.
La parte escrita consistirá en preparar una agenda de mediación de un caso que será entregado con una semana de anticipación a la fecha del examen.

La parte oral se compondrá de los siguientes elementos:

1. Dos preguntas de contenido, de acuerdo a un cedulario.
2. Una pregunta de enfrentamiento ético de decisiones del mediador, de acuerdo a un cedulario.
3. Una simulación de una fase de la mediación del caso que le ha tocado analizar.

MNGJ/ JULIO 2021