

SISTEMAS ALTERNATIVOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS

I. IDENTIFICACION	
CARRERA	DERECHO
NOMBRE ASIGNATURA	SISTEMAS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
CÓDIGO ASIGNATURA	191101079
PLAN DE ESTUDIOS	191001
Nº HRS. SEMANALES	4
Cátedra	4
Ayudantía	
Laboratorio	
Taller	
REQUISITOS	---

II. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

El curso explora en torno a la negociación como procedimiento de gestión de conflictos de relevancia jurídica, alternativo al jurisdiccional que se traduce en intercambios materiales y simbólicos sin la presencia de un juez que dirima, e incluso que puede ayudar a prevenirlos.

III. OBJETIVO GENERAL

La adquisición por parte de lo/as alumno/as de una visión, un conjunto de conocimientos teóricos y habilidades prácticas propios del dispositivo profesional negociador que le permitan intervenir satisfactoriamente en su ejercicio profesional y en su vida personal en el contexto de los sistemas alternativos de resolución de conflictos

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Visualizar la importancia y los ámbitos específicos de aplicación de la negociación en conflictos de relevancia jurídica.
2. Reforzar habilidades comunicativas que contribuyan a la gestión y resolución de conflictos de relevancia jurídica.
3. Conocer distintos propósitos, enfoques teóricos y roles asumidos en procesos de negociación.
4. Desarrollar técnicas y procedimientos específicos relacionados con la mediación de conflictos de relevancia jurídica.

V. CONTENIDOS

Unidad 1: Introducción a los Sistemas Alternativos de Resolución de Conflictos

- 1.1. El conflicto como realidad social
- 1.2. La gestión de conflictos
- 1.3. Etapas de desarrollo de conflictos
- 1.4. La actividad jurisdiccional y sistemas alternativos

Unidad 2: Ámbitos de Aplicación

- 2.1. Gestión en las organizaciones y conflictos de relevancia jurídica
- 2.2. Sistema de mediación familiar
- 2.3. Salidas alternativas en proceso penal
- 2.4. Los equivalentes jurisdiccionales

Unidad 3: Negociación

- 3.1. Negociación asistida y directa
- 3.2. Habilidades comunicativas: escucha activa, autopercepción, etc.
- 3.3. Habilidades cognitivas: análisis del conflicto

Unidad 4: Roles

Negociador: estilos de negociador

Tercero imparcial: formas de tercerización
Abogado
Experto

Unidad 5: Enfoques en los procesos de negociación

- 5.1. Modelo de resolución de conflictos. Método de Harvard
- 5.2. Modelo de transformación de conflictos. Enfoques sistémicos

Unidad 6: Mediación

- 6.1. El proceso de mediación: preparación, desarrollo y término
- 6.2. Sesiones de mediación: discusión, resolución y formalización
- 6.3. Discurso inicial, formulación de preguntas, encuadre y evaluación de alternativas
- 6.4. Redacción de los acuerdos
- 6.5. Homologación y cosa juzgada.

VI. METODOS DE INSTRUCCIÓN DE LA ASIGNATURA

Las sesiones incorporan como métodos de enseñanza:

- 1) Exposición de los profesores
- 2) Talleres de destrezas y habilidades
- 3) Lectura de artículos y libro de la especialidad
- 4) Simulación de casos

VII. EVALUACION

La evaluación del curso incluye dos certámenes que den cuenta de los contenidos revisados y la aplicación de los mismos. Además se tomará un control de lectura al comienzo de la asignatura. Cada evaluación tendrá igual ponderación.

VIII. BIBLIOGRAFIA

1. Rodolfo Aldea: De la autocomposición: una contribución al estudio de la resolución de conflictos jurídicos. Jurídica. Santiago, 1989.
2. Centro de Mediación de la Corporación Latinoamericana para el desarrollo: Resolución alternativa de conflictos. Quito, 1997
3. Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton: Sí...de acuerdo. ¿Cómo negociar sin ceder? Norma. Bogotá, 1995.
4. Hernán Molina: La conciliación como medio de solución en los conflictos jurídicos. En materia civil, penal, laboral y menores. Parlamento limitada. Santiago, 2001.
5. Cristián Saieh, Darío Rodríguez y María Pilar Opazo: Negociación ¿Cooperar o competir?. El Mercurio/Aguilar. Santiago, 2006.
6. Dennis Sandole, Sean Byrne, Ingrid Sandole-Staroste y Jessica Senehi (Eds.): Conflict Analysis and resolution. Routledge. UK, 2009.
7. Marinés Suárez: Mediando sistemas familiares. Paidós. Buenos Aires, 2002.
8. Mario Tomás Schilling: Manual de mediación. Cuatro Vientos. Santiago, 2002.
9. Antonio Vodanovic: Contrato de transacción. Conosur. Santiago, 1993.