



**FACULTAD CIENCIAS JURIDICAS
CARRERA DERECHO**

1. Título Curso	INTRODUCCIÓN A LA RESOLUCIÓN COLABORATIVA DE CONFLICTOS				
2. Código	FCJ 1130	Año	1	Semestre	2
4. Créditos SCT	4	Tipo Curso			
6. Descripción	<p>El estudiante logrará una visión general de los mecanismos colaborativos de resolución de conflictos y, en particular de la negociación y mediación. Analizará la forma en que estos mecanismos pueden aplicarse dentro del marco normativo chileno, logrando relacionarlos con la estructura de los distintos procedimientos. Asimismo, logrará en un nivel básico, llevar a cabo procesos de negociación y conducir de procesos de mediación.</p> <p>Este curso tributa a la competencia específica resolución colaborativa de conflictos y se integra a ella la competencia genérica de actuación ética. A través de la integración de ambas competencias este curso persigue que el estudiante aplique técnicas de resolución de conflictos, para solucionar problemas jurídicos básicos, de casos reales o ficticios, en contextos simulados favoreciendo la solución del conflicto por las propias partes, a través de una actuación ética.</p>				
7. Requisitos	Admisión				

8. Competencias Genéricas y Niveles a Validar

Actuación ética	Nivel	1
Descubre dilemas éticos en la vida cotidiana personal y social, descubriendo sus causas y consecuencias así como los valores éticos en juego.		

9. Competencias específicas y Niveles

Resolución colaborativa de conflictos	Nivel	1
Aplica técnicas de resolución de conflictos, para solucionar problemas jurídicos básicos, de casos reales o ficticios, en contextos simulados favoreciendo la solución del conflicto por las propias partes.		

10. Contenidos (conceptuales, procedimentales y actitudinales)

Conceptuales:
1. Antecedentes de la resolución colaborativa de conflictos.

- a) Concepto.
 - b) Resolución alternativa de conflictos.
 - c) Origen histórico.
 - d) Fines de la resolución colaborativa de conflictos.
 - Cultura de la paz.
 - Fortalecimiento de la democracia.
 - Acceso de la justicia.
2. Teoría del conflicto.
- a) Nociones de conflictología.
 - b) Clasificación de los conflictos.
 - c) Características de los conflictos.
 - d) Origen o motivos de los conflictos.
 - e) Valor positivo del conflicto.
 - f) Formas de resolución de los conflictos.
 - g) Conceptos de negociación, mediación y conciliación.
3. Teoría de la comunicación humana.
- a) Comunicación
 - b) Niveles de la comunicación
 - c) Axiomas de la comunicación.
 - d) La escucha activa.
4. Ámbitos de aplicación de la resolución colaborativa de conflictos.
- a) Materia de familia.
 - b) Materia laboral.
 - c) Materia consumidor.
 - d) Materia indígena.
 - e) Materia penal.
 - f) Materia civil.
 - g) Materia comercial.
 - h) Materia vecinal y comunitaria.
5. Negociación.
- a) Conceptualización
 - b) Elementos de la negociación
 - c) Estilos de negociación.
 - d) Modelo de negociación según principios de Harvard.
 - e) Rol y ética del abogado en los procesos de negociación.
6. Mediación.
- a) Conceptualización.
 - b) Principios de la mediación.
 - c) Modelos de mediación.
 - d) El mediador.
 - e) Ética del mediador.
 - f) Etapas del proceso de mediación.
 - g) Técnicas básicas de mediación.
 - h) Rol y ética del abogado en los procesos de mediación.
7. Conciliación.

- a) Conceptualización.
- b) Rol del conciliador.
- c) Ética del conciliador.
- d) Rol y ética del abogado en los procesos de conciliación.

Procedimentales:

1. Ejecuta procesos de negociación abordar problemas jurídicos básicos.
2. Conduce procesos de mediación sobre problemas jurídicos básicos.
3. Redacta acuerdos simples.

Actitudinales:

1. Actúa con disposición a solucionar colaborativamente los conflictos.
2. Asume la responsabilidad por los efectos de los procesos de negociación y mediación en que participa.

11. Enseñanza y Aprendizaje:

Se emplearán estrategias de enseñanza-aprendizaje coherentes con las competencias que se pretenden desarrollar y coherentes con las formas de evaluar. Principalmente se emplearán las siguientes actividades:

- Clases expositivas
- Revisión de videos
- Simulaciones

12. Sistema de Evaluación:

Se emplearán estrategias de evaluación coherentes con las competencias que se pretenden desarrollar. En muchos casos las estrategias de enseñanza aprendizaje a utilizar son parte integral del sistema de evaluación del curso. Principalmente se emplearán las siguientes actividades de evaluación:

Se desarrollarán pruebas orales y escritas
Simulaciones

13. Recursos del aprendizaje:

Guía de aprendizaje para la docencia del curso Resolución Colaborativa de Conflictos.

Recursos WEB:

- Base de datos VLex.
- Plataforma Moodle.

Textos:

- Cárdenas, E. (2005). *El cliente negocia y el abogado asesora*. Buenos Aires: Lumen Humanitas.
- Moore, C. (1995). *El Proceso de mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Suares, M. (1996). *Mediación, comunicación y conducción de disputas*. Buenos Aires Editorial Paidós.
- Ury W. (1995). *Cómo resolver disputas*. Buenos Aires: Editorial Rubinzal-Culzoni.
- Ury W. (1990). *Supere el no!. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas*. Bogotá: Ediciones Norma S. A.
- Vinyamata, E. (2005). *Conflictología: curso de resolución de conflictos*. Barcelona: Editorial Ariel.

- Watzlawick, P. (1981). *Teoría de la comunicación humana: Interacciones, patologías y paradojas*. Barcelona: Editorial Herder.