

NEGOCIACIÓN, MEDIACIÓN Y LIDERAZGO: OTRAS FORMAS DE RESOLVER Y ADMINISTRAR CONFLICTOS

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
Escuela Internacional de Verano
Nicolás Parra Herrera

Descripción

Este curso está orientado a repensar el rol de los abogados y explorar otras formas de solucionar controversias jurídicas —o resolver conflictos— distintas al litigio judicial o arbitral. El curso parte del supuesto de que los abogados no sólo se limitan a representar los intereses de sus poderdantes en procesos judiciales o arbitrales, ni a utilizar reglas y principios para lograr los objetivos de sus clientes, sino que pueden ejercer la profesión como “hacedores de paz” (*peace-makers*) en negociaciones, mediaciones y otros métodos alternativos (o apropiados) para administrar, prevenir o resolver los conflictos. El curso tiene un enfoque teórico y práctico lo que significa que se estudiarán las implicaciones políticas, históricas, económicas y filosóficas de métodos de resolución y administración de conflictos como la negociación, la mediación, el liderazgo adaptativo y el diseño de sistemas de solución de controversias. Igualmente, se aplicarán estos métodos en simulaciones, juegos de rol y otros ejercicios reflexivos para ponerlos en práctica y experimentar las ventajas y limitaciones de estas herramientas y metodologías.

En la primera parte del curso se explorarán las teorías de la negociación más influyentes de la segunda mitad del siglo XX, particularmente, aquellas que han tenido un impacto en procesos de paz recientes, como el colombiano, (Fisher y Ury), en la profesión jurídica (Robert Mnookin y Carrie Menkel-Meadow), en la administración de empresas y *dealmaking* (David Lax, James Sebenius y Shell), en contextos laborales (Richard Walton y Robert McKersie) y en liberación de rehenes (Chris Voss). En la segunda parte se estudiará la teoría de la mediación facilitativa promovida por Frank Sander; la teoría de la mediación transformativa desarrollada por Robert Baruch Bush y Joseph Folger; la teoría de la mediación narrativa impulsada por John Winslade y Gerald Monk, y las teorías críticas de la mediación promovidas por Michal Alberstein, Amy Cohen y Toran Hansen. Finalmente, se analizará la forma de escalar estas herramientas de resolución de conflictos en contextos sistémicos y organizaciones empresariales y políticas a fin de diseñar sistemas que resuelvan o mitiguen las disputas. Para tal fin, se estudiará la teoría de liderazgo adaptativo, desarrollada por Ronald Heifetz y Marty Linsky como herramienta de administración de conflictos en contextos sistémicos. Aquí se implementarán simulaciones (o lo que denominaré *leadership labs*) para aprender a analizar dinámicas sociales y entender categorías fundamentales del liderazgo adaptativo como la autoridad formal/informal, retos técnicos y adaptativos, y zonas de desequilibrio productivo. En la última parte del curso se reflexionará brevemente sobre las críticas a los ADR desde las teorías liberales del proceso, desde la economía política (LPE), desde el feminismo y desde los estudios críticos.

No se requiere conocimiento previo de negociaciones ni de derecho. Estudiantes de otras disciplinas están bienvenidos.

SESIÓN	TEMA Y PREGUNTAS	LECTURAS Y OTRO MATERIAL ASIGNADO
1. Introducción a la emergencia y desarrollo de los	<i>Parte I</i> Qué es un conflicto. Cómo emergen los conflictos.	-Felstiner, William, Abel, Richard, and Sarat, Austin. The Emergence and Transformation of Disputes: Naming, Blaming, and Claiming... Law & Society Review. Vol. 15. No. 3-4 (1980-1981). (extractos)

<p>conflictos y disputas</p>	<p>Fundamentos psicológicos y sociológicos de los conflictos.</p> <p>La pirámide de los conflictos.</p> <p><i>Parte II</i></p> <p>Introducción a herramientas para administrar, prevenir o resolver conflictos.</p> <p><i>Parte III</i></p> <p>Temperamentos adversariales y colaborativos.</p>	<p>-Abel, Richard. A Comparative Theory of Dispute Institutions in Society, 8 Law & Society Review 217 (extractos). P.219-232.</p> <p>*-Galanter, Marc, "Reading the Landscape of Disputes: What We Know and Don't Know (and Think We Know) about Our Allegedly Contentious and Litigious Society," UCLA Law Review 31, no. 1 (October 1983) (extractos) P. 11-26. 15 páginas.</p> <p>*- Mnookin, Robert. Beyond Winning. Negotiating to Create Value in Deals and Disputes. Cambridge. Belknap Harvard. 2000. P. 1-10. 10 páginas.</p>
<p>2. Teoría de la negociación basada en intereses</p>	<p>Introducción a la teoría de la negociación basada en intereses (o negociación integrativa).</p> <p>Conceptos de negociación: Posiciones, intereses, opciones, alternativas, BATNA, WATNA, RV, ZOPA.</p> <p>Las tres tensiones en la teoría de la negociación (asertividad/empatía, distribución/creación de valor, agente/mandante).</p> <p>Simulación.</p>	<p>- Fisher, Roger and Ury, William. Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In. Penguin Books. Capítulo 2. (fragmentos). (xxvii-xxix; 10-15; 23-31)</p> <p>- Mnookin, Robert. Beyond Winning. Negotiating to Create Value in Deals and Disputes. Cambridge. Belknap Harvard. 2000. P. 11-42.</p> <p>-Mnookin, Robert and Kornhauser, Lewis. Bargaining in the shadow of the law: the case of divorce. Yale Law Journal 88. P. 950-959. (9 páginas).</p> <p>*- Menkel-Meadow, Carrie. Toward Another View of Legal Negotiation: The Structure of Problem Solving. UCLA Law Review. (1984). P.794-828 (34 páginas).</p>
<p>3. Negociación, emociones e influencia</p>	<p>Emociones.</p> <p>Influencia, <i>behavioral economics</i>, y negociación.</p> <p>Barreras psicológicas de la negociación.</p> <p>Simulación 2.</p>	<p>Shapiro, D. and Fisher, R. Beyond Reason, 15-21. (5 páginas)</p> <p>Voss, Chris – Never Split the Difference. Capítulo 3 (fragmentos)</p> <p>Shapiro, Daniel L. "Teaching Students How to Use Emotions as They Negotiate." Negotiation Journal 22, no. 1 (2006): 105-09. (4 páginas).</p> <p>*Malhotra, D., & Bazerman, M. H. (2008). Psychological Influence in Negotiation: An Introduction Long Overdue. Journal of Management, 34(3), 509–531. (20 páginas)</p> <p>*Nussbaum, Martha, Upheavals of Thought, introduction. 1-16. (15 páginas)</p>
<p>4. Negociación, identidad y diseño de espacios de interacción</p>	<p>El rol de la identidad en las negociaciones.</p> <p>Negociando a través de temperamentos y <i>worldviews</i>.</p>	<p>Shapiro. (2004). Identity is more than meets the "I": the power of identity in shaping negotiation behavior. <i>Marquette Law Review</i>, 87(4), 809.</p>

	<p>El tribalismo en las negociaciones.</p> <p>Barreras estructurales y el diseño del espacio de las negociaciones.</p> <p>Simulación 3.</p>	<p>Haidt, Jonathan, <i>The Righteous Mind</i>, Ch. 6 (Taste Buds of the Righteous Mind) and Ch. 7 (The Moral Foundations of Politics), 131-179.</p> <p>Shapiro, & Iwry, J. (2022). Worldviews in Conflict: Negotiating to Bridge the Divide. <i>Negotiation Journal</i>, 38(3), 435-452.</p> <p>Prados, John. The Shape of the Table Nguyen Van Thieu and Negotiations to End the Conflict in The Search for Peace in Vietnam, 1964-1968, (ed. Lloyd C. Gardner and Ted Gittinger), 355-370.</p> <p>*Shapiro. (2016). <i>Negotiating the nonnegotiable: how to resolve your most emotionally charged conflicts</i>. Viking. 11-22, 23-28.</p>
<p>5. Los límites de la negociación</p> <p>Negociar con uno mismo</p>	<p>Cuándo negociar y cuándo no.</p> <p>Marco analítico para saber cuándo negociar.</p> <p>Limitaciones de la teoría de la negociación basada en intereses.</p>	<p><i>Los límites de la negociación</i></p> <p>*-Mnookin, Robert. When not to negotiate: A Negotiation Imperialist Reflects on Appropriate Limits. 74 U. Colo. L. Rev. 1077 (2003). 74 University of Colorado Law Review. 1077-1107 (32 páginas).</p> <p>-Cohen, Amy. A Labor Theory of Negotiation: From Integration to Value Creation. Law and Political Economy Project.</p> <p><i>Negociar con uno mismo</i></p> <p>-Fox, Erica Ariel. The Most Important Negotiation in your life. Harvard Business Review. September 3, 2013. (1 página).</p> <p>Película</p> <p>12 Angry Men: https://www.publicdomainmoviess.com/movie/309-12-angry-men.</p> <p>Podcast. El Derecho por fuera del Derecho. 12 Angry Men. Disponible en Spotify, Apple Music, Deezer, Google Podcast y Spreaker. Link.</p>
<p>6. Mediación y sus debates teóricos</p>	<p>Mediación facilitadora.</p> <p>Mediación evaluativa.</p> <p>Mediación transformadora.</p> <p>Mediación narrativa.</p>	<p>-Menkel-Meadow, Carrie. Mediation and its applications for good decision making and dispute resolution. Cambridge: Intersentia. P. 1-38 (37 páginas).</p> <p>-Liebman, Carol B. Mediation as Parallel Seminars: Lessons from the Student Takeover of Columbia University's Hamilton Hall. <i>Negotiation Journal</i>. 16. P. 157-182 (23 páginas).</p> <p>*-Alberstein, Michal. The Jurisprudence of Mediation: Between Formalism, Feminism and Identity Conversations. <i>Cardozo Journal of Conflict Resolution</i>, 11, 1-28. (28 páginas).</p>

		<p>*-Entrevista a David Hoffman, profesor de Mediación de Harvard, por Nicolás Parra Herrera "La mediación brinda un canal para que las personas encuentren su propia verdad". Ambito Jurídico. Link.</p> <p>Opcional</p> <p>*-Fuller, Lon. Mediation its forms and functions. Southern California Law Review. 44. P. 305-39. (34 páginas).</p> <p>*-Winslade, John, Monk, Gerald, and Cotter, Alison. "A Narrative Approach to the Practice of Mediation." Negotiation Journal 14, no. 1 (1998): 21-41. (20 páginas)</p> <p>*-Riskin, Leonard Understanding Mediators' Orientations, Strategies and Techniques: A Guide for the Perplexed, 1 Harvard Negot. L. Rev. 7 (1996).</p>
7. Liderazgo adaptativo	<p>¿Qué es el liderazgo adaptativo.</p> <p>Retos técnicos y retos adaptativos.</p> <p>Autoridad formal e informal.</p> <p>Orquestar conversaciones.</p> <p>¿Cuál es la relación entre mediación y liderazgo adaptativo?</p> <p>Simulación 4.</p>	<p>Heifetz, Ronald. The Theory Behind the Practice. A Brief Introduction to the Adaptive Leadership Framework. Harvard Business Press.</p>
8. Negociación, polarización y diálogos sociales	<p>Polarización social.</p> <p>Resolución de controversias públicas: ADR como PDR</p> <p>Las herramientas de la negociación como herramienta para facilitar diálogos sociales.</p> <p>Simulación 5.</p>	<p>Iwry, Jonathan, Open to Debate: Reducing Polarization by Approaching Political Argument as Negotiation</p> <p>Bordone, Robert, Building Conflict Resilience: It's Not Just About Problem-Solving, 2018 J. Disp. Resol. (2018).</p> <p>*Menkel-Meadow, Carrie, "Why We Can't Just All Get Along: Dysfunction in the Polity and Conflict Resolution and What We Might Do about It," Journal of Dispute Resolution 2018, no. 1 (2018): 5-26 (25 páginas).</p> <p>*Menkel-Meadow, Carrie. "Scaling up deliberative democracy as dispute resolution in healthcare reform: a work in progress." Law and Contemporary Problems 74, no. 3 (2011):</p>
9. Críticas a los ADR (negociación y mediación)	<p>Crítica feminista.</p> <p>Crítica procesalista.</p> <p>Crítica desde <i>Law & Society</i>.</p>	<p>Yamamoto, Eric, ADR: Where have the Critics Gone? Santa Clara Law Review, Vol. 36, 1055-1067.</p> <p>Twinning, William, Alternative to What? Theories of Litigation, Procedure and Dispute Settlement in</p>

<p>ADR como teoría jurídica</p>	<p>Crítica desde la economía política.</p> <p>Evaluaciones.</p>	<p>Anglo-American Jurisprudence: Some Neglected Classics, <i>The Modern Law Review</i>, May, 1993, Vol. 56, No. 3, Dispute Resolution. Civil Justice and Its Alternatives (May, 1993), pp. 380-392</p> <p>Opcionales</p> <p>*-Fiss, Owen. Against Settlement. Yale Law Journal. Vol. 93, Issue 6, Yale Law Journal. (1984). En español está disponible. Recomiendo la traducción de Esteban Restrepo.</p> <p>*-Trubek, Dave, Turning Away from Law? Michigan Law Review, Feb., 1984, Vol. 82, No. 4, 1984.</p> <p>*-Susan Silbey; Austin Sarat, Dispute Processing in Law and Legal Scholarship: From Institutional Critique to the Reconstruction of the Juridical Subject, 66 Denv. U. L. Rev. 437 (1989).</p> <p>*-Trina Grillo, "The Mediation Alternative: Process Dangers for Women," Yale Law Journal 100, no. 6 (April 1991): 1545-1610.</p> <p>*-Richard Delgado; Chris Dunn; Pamela Brown; Helena Lee, "Fairness and Formality: Minimizing the Risk of Prejudice in Alternative Dispute Resolution," Wisconsin Law Review 1985, no. 6 (1985): 1359-1404</p> <p>*-Cohen, Amy. The Rise and Fall and Rise Again of Informal Justice and the Death of ADR, Connecticut Law Review, Vol. 54 (1), 199-241.</p>
---------------------------------	---	--