

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS: NEGOCIACIÓN, MEDIACIÓN, DERECHO COLABORATIVO Y DISEÑO DE SISTEMAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Profesor: Nicolás Parra Herrera

Correo electrónico: n.parra24@uniandes.edu.co

1. DESCRIPCIÓN DEL CURSO:

Este curso está orientado a repensar el rol de los abogados y discutir acerca de otras formas de solucionar controversias jurídicas —o resolver conflictos— distintas al litigio. Así, este curso parte del supuesto de que los abogados no sólo se limitan a representar los intereses de sus poderdantes en procesos judiciales, ni tampoco a utilizar reglas y principios para lograr los objetivos de sus clientes, sino, sobre todo, pueden ejercer la profesión como “hacedores de paz” (peace-makers) en negociaciones, mediaciones y otros métodos alternativos para solucionar disputas —métodos que ya existen en otros países pero que en Colombia todavía están en una etapa incipiente—. El curso tiene un enfoque tanto desde la teoría como desde la práctica. Esto implica que se estudiarán las teorías de la resolución de conflictos, así como se harán simulaciones y juego de roles para poner en práctica las herramientas teóricas y comprender sus ventajas y limitaciones.

En la primera parte del curso, se explorarán las teorías de la negociación más influyentes del siglo XX, particularmente, aquellas que tuvieron un impacto en los procesos de paz recientes y en las disputas jurídicas (Roger Fisher, William Ury, Robert Mnookin, Carrie Menkel-Meadow y David Lax). Luego, se estudiará las teorías de la mediación norteamericana promovidas por Frank Sander y luego desarrolladas por los teóricos de la mediación transformadora (Robert Baruch Bush y Joseph Folger), los teóricos de la mediación narrativa (John Winslade y Gerald Monk), y teóricos de la mediación crítica (Michal Alberstein, Amy Cohen y Toran Hansen). Finalmente, se analizará la forma de escalar estas herramientas de resolución de conflictos en organización empresariales y políticas a fin de diseñar sistemas que resuelvan o mitiguen las disputas, así como también se hará una breve introducción al derecho colaborativo como práctica profesional alternativa.

Tanto en las discusiones teóricas como en los ejercicios prácticos, el curso busca incentivar a los estudiantes a repensar el derecho a partir de la noción de “conflicto”, “negociación” y “solución de controversias”. ¿Puede el derecho ser un sistema de solución de conflictos por otras vías distintas de los procesos judiciales y arbitrales? ¿puede el derecho ser una disciplina dialógica y no adversarial? ¿cuáles son las implicaciones políticas y filosóficas de hablar de un “giro dialógico” en el derecho? ¿es el derecho un mecanismo para solucionar conflictos o un conjunto de reglas y principios para orientar la conducta humana?

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivos teóricos (aumentar el entendimiento conceptual):

- Examinar e identificar algunas de las teorías más relevantes de negociación, mediación, diseño de sistemas de solución de controversias, así como sus beneficios y limitaciones.
- Examinar teorías críticas sobre los métodos alternativos de disputas (negociación, mediación, y diseño de sistemas de solución de controversias).
- Entender conceptos de los métodos alternativos o apropiados de solución de controversias.

2.2. Objetivos prácticos (afinar las habilidades prácticas de negociación, mediación y consultoría en diseño de solución de controversias):

- Aplicar técnicas de diálogo, negociación y mediación para administrar o resolver disputas — principalmente jurídicas, pero no exclusivamente—.
- Experimentar en juegos de roles y simulaciones de negociaciones y mediaciones, en un contexto de bajo riesgo, para conocer las propias limitaciones, detonante (triggers), para prepararse en futuras negociaciones.
- Construir y aplicar una caja de herramientas para las futuras negociaciones, mediaciones y diseños de sistemas de solución de controversias.

2.3. Objetivos de auto-reflexión

- Diagnosticarse a uno mismo y a los otros las fortalezas en las negociaciones, mediaciones y diseño de sistemas de solución de controversias.
- Identificar los roles y estilos que uno mismo y los demás adoptan en las negociaciones, mediaciones y diseño de solución de controversias.
- Repensar el ejercicio como abogados y las alternativas constructivas que pueden existir.

2.4. Objetivos éticos y de lectura

Para lo anterior los estudiantes deben cultivar lo siguientes rasgos éticos:

- Reconocer al otro y aplicar el principio de caridad lógica, según el cual se presume que el otro tiene la razón.
- Identificar los intereses propios y los de la contraparte.
- Cultivar hábitos de escucha en negociaciones y mediaciones.
- Aplicar el principio de la mejor obra de arte posible, según el cual se presume que el lector de un texto debe hacer de éste el mejor texto posible.
- Evitar caer en el argumento del hombre de paja, según el cual se debilita la posición del adversario para hacerla más débil de lo que realmente es, o lo que es lo mismo: se desmerita un texto o sentencia con base en una lectura superficial de la misma.
- Cultivar hábitos para convertirse en un autodidacta que tiene capacidad de generar conocimiento por su propia cuenta.
- Efectuar actividades de trabajo en grupo y colaborativo asumiendo diferentes roles.
- Fomentar hábitos para ser auto-correctivos y tener parámetros que nos permitan mejorar nuestro aprendizaje, nuestra capacidad de pensar y nuestra manera de expresarnos por escrito y oralmente.

3. METODOLOGÍA:

El curso tendrá una metodología múltiple: (i) cátedras activas, (ii) sesiones tipo seminario, y (iii) negociaciones o mediaciones simuladas.

En la cátedra activa el profesor guiará al estudiante, de manera estructurada, sobre los temas tratados, para que los estudiantes, mediante su participación, investigación y discusión, logren afianzar los conocimientos y herramientas que vayan adquiriendo. Es fundamental para el éxito de la cátedra activa la realización previa de las lecturas asignadas por parte de los estudiantes y la participación en la clase con preguntas, comentarios y críticas de los textos dentro del marco de respeto y apertura hacia lo otro. El profesor asumirá que todos los estudiantes han preparado las lecturas y, en consecuencia, podrá preguntarle a cualquier estudiante sobre su contenido y preguntas asociados con éste.

En las sesiones de seminario el profesor tendrá una participación menos activa con el fin de que los estudiantes lideren las discusiones hacia los puntos de las lecturas que más les despertaron interés y preguntas. Sin embargo, el profesor iniciará la discusión con una serie de preguntas y moderará la discusión para encauzarla en el marco de las discusiones que se han presentado en clases y los temas tratados.

En las negociaciones o mediaciones simuladas es obligatorio que los estudiantes preparen el caso que será negociado o mediado. Los estudiantes deberán preparar su rol en la negociación. Es fundamental para el buen desarrollo de los casos que los estudiantes cumplan con las siguientes reglas:

- No discutir con nadie las instrucciones confidenciales.
- No mostrar las instrucciones confidenciales a los demás participantes en la negociación.
- Asumir el rol indicado de acuerdo con las instrucciones incluidas en la hoja de instrucciones.
- Esto es un juego de roles, y como todo juego, solo funciona si durante el ejercicio, se toma seriamente el juego y las reglas.

El curso depende de manera crucial de la lectura previa que hagan los estudiantes de los materiales asignados por el profesor, de su investigación adicional y de la participación informada en la clase. La asistencia y participación activa de los estudiantes son fundamentales para el adecuado desarrollo de la clase.

En las sesiones tipo seminario, se asignarán a algunos estudiantes como responsables de algún tema para que presenten su análisis en el curso bajo la moderación del profesor, quien complementará el análisis y apoyará en la discusión.

En las sesiones de negociaciones simuladas y/o de ejercicios prácticos de solución de controversias, el profesor dividirá el curso en grupos para aplicar algunas de las teorías o conceptos que se explicaron en la primera parte del curso. Los estudiantes reflexionarán colectivamente sobre su desempeño en los ejercicios y sobre las limitaciones prácticas de algunas teorías discutidas.

4. EVALUACIÓN:

4.1. Porcentajes de evaluación:

Forma de evaluación	Porcentaje
Ejercicio práctico, reflexión (Se trata de un diario de reflexión. Los estudiantes deberán subir a SICUA en la carpeta asignada para ello su entrada del diario de no más de 750 palabras todos los días (salvo uno cada semana que podrán eximirse, excepto de los días en los que el profesor anuncie que es obligatorio la entrada para ese día). Al final del curso los estudiantes deberán compilar sus entradas de diario en un documento de Word sin hacerle modificaciones y comentarlo con notas al pie. La idea de este ejercicio es identificar el proceso de aprendizaje y fomentar la autorreflexión durante el curso. El profesor evaluará las entradas diarias y los comentarios y dará una nota definitiva.	40%
Participación en clase (asistencia a las simulaciones y participación en la discusión)	20%
Trabajo final	40%
Total	100%

4.2. Criterios de evaluación generales:

Los criterios básicos que se utilizarán para la conformación de la nota numérica de cada evaluación escrita serán los siguientes:

- a) Claridad expositiva escrita: una redacción correcta y estructurada de los argumentos e ideas defendidas. Este criterio incluirá el correcto uso de las reglas gramaticales, ortográficas y estructura del texto.
- b) Precisión conceptual: rigurosa exposición y manejo de los conceptos e instituciones jurídicas relevantes. Establecimiento de relaciones entre los distintos conceptos e instituciones del curso.
- c) Capacidad analítica: aplicación de capacidades de abstracción, concreción, analogía y asociación de ideas.
- d) Creatividad: desarrollo de nuevas relaciones, análisis crítico y aporte personal.
- e) Manejo adecuado de fuentes: investigación de fuentes y utilización, aplicación y citación apropiada de la bibliografía.¹
- f) Diario: Las reflexiones del diario deberán partir de las experiencias y observaciones en el curso, de las lecturas y de las discusiones en clase. Cuando existan simulaciones el estudiante deberá reflexionar sobre su proceso de pensamiento y de emociones en la negociación o mediación. Identificar con ejemplos concretos de la simulación qué hizo, sugerir una hipótesis o explicación e inferir los procesos racionales o emotivos.

5. REGLAS DEL CURSO:

5.1. Lectura previa obligatoria: la preparación previa de todas las lecturas asignadas es una condición necesaria para poder asistir a clase. El derecho de asistir a –y participar en– clase está condicionado a la preparación de las lecturas asignadas, de acuerdo con los requisitos que se enuncian a continuación:

Para las lecturas teóricas, cada persona deberá dar cuenta, como mínimo, de los siguientes aspectos:

- ¿Cuáles son los problemas o preguntas de investigación generales y específicos que el autor sostiene que va a abordar en ese texto?
- ¿Cuáles son las premisas y las conclusiones de los argumentos?
- ¿Cuáles son las respuestas concisas que efectivamente ofrece para los problemas de investigación planteados?
- ¿Cuáles son los conceptos centrales que utiliza para dar las respuestas?
- ¿Cuál es el nivel de coherencia conceptual interna del texto?
- ¿Qué debería sostener otro autor para ser considerado opositor teórico del autor que está leyendo?
- ¿Cuáles son los argumentos que presenta el autor?
- ¿Existen falacias lógicas en el texto?
- ¿Se utilizan tropos retóricos? Identificar cuáles son los tropos que utiliza.
- ¿Es persuasivo el autor en la exposición de sus argumentos e ideas?

5.2. Cuando haya ejercicios, tareas o actividades que el profesor le haya solicitado a los estudiantes para hacer fuera de clase, el profesor podrá llamar aleatoriamente a un estudiante para que exponga el ejercicio o la actividad requerida. En estos casos el profesor tendrá en cuenta la capacidad verbal y escrita del estudiante.

5.3. Debido a la metodología de clase, y como ya se dijo anteriormente, se requiere un estricto respeto por las expresiones y opiniones de sus participantes, la cual se logra con la atención debida de las distintas intervenciones. El respeto por la opinión del otro, así creamos que es errónea o contraria a nuestras concepciones, es una premisa básica para el buen desarrollo del curso.

¹ Constituye una infracción al régimen disciplinario de la Universidad de los Andes el copiar trabajos, párrafos, o frases de documentos de Internet, o de otros escritos de cualquier autor, sin citar las fuentes correspondientes. Ello se equipará a “fraude” y es objeto de graves sanciones disciplinarias.

5.4. Durante el desarrollo de la clase el profesor podrá no permitir el uso de aparatos electrónicos de comunicación para algunas clases o llevar a cabo algunas actividades. El uso de celulares está rotundamente prohibido.

5.5. En caso de inasistencia a alguna prueba académica se seguirá estrictamente lo señalado en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de los Andes.

5.6. Ajustes Razonables²: si usted tiene alguna discapacidad visible o invisible y requiere de algún tipo de ajuste, se le solicita informar a su profesor para que puedan realizarse dichos ajustes a la mayor brevedad posible. Usted también puede acudir a la Decanatura de Estudiantes (<http://centrodeconsejeria.uniandes.edu.co>; Bloque Ñf ext. 2230; horario de atención L-V 8am-5pm) o al Programa de Acción por la Igualdad y la Inclusión Social (PAIIS) de la Facultad de Derecho (paais@uniandes.edu.co; Bloque F piso 1) para obtener acompañamiento.

5.7. Las lecturas y actividades abajo asignadas podrán ser modificadas posteriormente. En ese caso, el profesor avisará a los estudiantes con debida antelación cualquier modificación en la lectura o reprogramación de las actividades señaladas. De modo que el cronograma es apenas una guía que puede ser modificada por el profesor. Se entenderán por comunicados los estudiantes cuando se envíen mensajes por Sicua o al correo electrónico.

5.8. La calificación definitiva de la materia será numérica en unidades y centésimas. La calificación aprobatoria mínima será de 3,0. Por tanto, los estudiantes cuya nota final sea 2,99 no aprobarán el curso. **No se harán aproximaciones, de suerte que la nota definitiva será aquella que resulte de las notas obtenidas por los porcentajes correspondientes.** En otras palabras, si usted sacó en la nota definitiva 4.29, su nota final será 4.29.

5.9. Los estudiantes que no presenten el parcial, ensayo, quices o ejercicios evaluativos en la fecha fijada para ello y no presenten la excusa, según lo exigido por el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de los Andes, tendrán una nota de 0. El profesor no hará reposiciones en estos casos. No se harán quices o ejercicios al final de la clase o en su intermedio cuando el estudiante ha llegado tarde a clase.

5.10. En los trabajos que se asignen a varios estudiantes como un grupo, los estudiantes no podrán desvincularse del grupo y presentar el trabajo individualmente. Los estudiantes en los trabajos en grupo deberán, si el profesor así lo requiere, justificar su aporte al trabajo en grupo. Los estudiantes que no aporten, trabajen, o colaboren a sus compañeros en los trabajos en grupo, tendrán la mitad de la nota, si se acredita su falta de trabajo.

5.11. Los estudiantes se entenderán notificados de las fechas importantes, ejercicios, parciales y otras actividades por correo electrónico, Sicua o comunicación verbal en clase. Por lo anterior, el estudiante que se ausente a clase tendrá la obligación de preguntarle a sus compañeros si en clase hubo “anuncios o notificaciones importantes”.

6. MÓDULOS DEL CURSO

Módulo 1: Conceptos básicos

6.1.1. ¿Qué es la teoría?

6.1.2. ¿Qué es el diálogo?

6.1.3. La emergencia de los conflictos.

6.1.4. Las disputas y los conflictos.

6.1.5. Los temperamentos adversariales y colaborativos.

² Se entienden por ajustes razonables todas “las modificaciones y adaptaciones necesarias y adecuadas que no impongan una carga desproporcionada o indebida, cuando se requieran en un caso particular, para garantizar a las personas con discapacidad el goce o ejercicio, en igualdad de condiciones con las demás, de todos los derechos humanos y libertades fundamentales”. Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad, art. 2.

Módulo 2: Negociación

- 6.2.1. ¿Qué es la negociación?
- 6.2.2. Conceptos básicos de la negociación.
- 6.2.3. Negociación distributiva.
- 6.2.4. Negociación basada en intereses (*interest-based o principled negotiation*).
- 6.2.5. Las tres tensiones en la negociación.
- 6.2.6. La racionalidad e irracionalidad en la negociación.
- 6.2.7. Aproximaciones críticas a la negociación.
- 6.2.8. Negociar con uno mismo.

Módulo 3: Mediación/conciliación

- 6.3.1. ¿Qué es la mediación/conciliación?
- 6.3.2. Los estilos de la mediación (facilitativa, evaluativa, transformadora y narrativa).
- 6.3.3. Los debates en la mediación (mediación obligatoria | conciliación como requisito de procedibilidad).
- 6.3.4. El proceso de la mediación y la ética del mediador.
- 6.3.5. Aproximaciones críticas a la mediación.
- 6.3.6. Mediar con uno mismo.

6.4. Módulo 4: Diseño de sistemas de solución de controversias (DSD)

- 6.4.1. ¿Qué es el diseño de sistemas de solución de controversias?
- 6.4.2. Las modalidades de aplicación.
- 6.4.3. Sistemas de solución de controversias online.
- 6.4.4. Sistemas epidémicos de interrupción de violencia.
- 6.4.5. Sistemas de reparaciones o negociaciones en procesos transicionales.
- 6.4.6. Aproximaciones críticas al diseño de sistemas de solución de controversias.

7. Cronograma:

El siguiente cronograma está sujeto a modificaciones en las lecturas, temas o en las actividades de clase, según el desarrollo del curso y las consideraciones del profesor. En todo caso, los estudiantes estarán informados oportunamente de cualquier cambio, los cuales se notificarán en clase o por correo electrónico.

SESIÓN	FECHA	TEMA	ACTIVIDAD	LECTURAS ASIGNADAS
NEGOCIACIÓN				
1.	[o]	<p>El giro dialógico y no adversarial en el derecho.</p> <p>¿Qué es la teoría? ¿Qué es el diálogo? La emergencia de los conflictos. Las disputas y los conflictos. Los temperamentos adversariales y colaborativos. ¿Qué es la negociación?</p>	<p>-Presentación individual. -Cátedra activa. -Ejercicio de negociación.</p>	<p>-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). (24 páginas).</p> <p>-Abel, Richard. A Comparative Theory of Dispute Institutions in Society, 8 Law & Society Review 217 (fragmentos). P.1-17 (17 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>
2.	[o]	<p>Teorías de la negociación y conceptos claves (<i>interest-based negotiation, reclamar valor/negociación distributiva</i>).</p> <p>Conceptos básicos de negociación BATNA, RV, ZOPA, WATNA.</p> <p>Negociación distributiva.</p> <p>Negociación basada en intereses (<i>interest-based o principled negotiation</i>).</p>	<p>-Cátedra activa. -Ejercicios de negociación.</p>	<p>-Caso de Negociación # 1.</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>-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. (31 páginas).</p>
3.	[o]	<p>Tres tensiones en la negociación y su estructura.</p> <p>Creación y distribución de valor. Empatía y firmeza. Agente y representado.</p>	<p>-Cátedra activa. -Ejercicios de negociación.</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>-Malhotra, Deepak and Bazerman, Max. Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles. Bantam. (2007). P. 139-156. (18 páginas).</p>

SESIÓN	FECHA	TEMA	ACTIVIDAD	LECTURAS ASIGNADAS
		<p>La racionalidad e irracionalidad en la negociación.</p> <p>La estructura de la resolución de problemas (<i>problem-solving</i>) en la negociación.</p>		-Shapiro, Dan and Fisher, Roger. <i>Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate</i> . Penguin Publishers. 2006 (7 páginas).
4.	[ø]	<p>La práctica de la negociación crítica y expansión a la teoría de la negociación.</p> <p>Caso de negociación</p> <p>Negociando con uno mismo.</p> <p>Aproximaciones críticas a la negociación.</p>	<p>-Simulación.</p> <p>-Seminario y reflexión.</p>	<p>-Caso de Negociación # 2.</p> <p>-Fisher, Roger y Ury, William. <i>Getting to Yes with Yourself</i>. P. 42-52, 62-77 (25 páginas).</p> <p>-Fox, Erica Ariel. <i>The Most Important Negotiation in your life</i>. Harvard Business Review. September 3, 2013. (1 página).</p> <p>-Mnookin, Robert. <i>When not to negotiate: A Negotiation Imperialist Reflects on Appropriate Limits</i>. 74 U. Colo. L. Rev. 1077 (2003). 74 University of Colorado Law Review. 1077-1107 (32 páginas).</p>
MEDIACIÓN				
5.	[ø]	<p>La mediación y sus debates teóricos</p> <p>¿Qué es la mediación/conciliación?</p> <p>Los debates en la mediación</p> <p>El proceso de la mediación y la ética del mediador.</p>	-Cátedra activa.	<p>-Continuar la discusión del caso de negociación # 2.</p> <p>-Fuller, Lon. <i>Mediation its forms and functions</i>. Southern California Law Review. 44. P. 305-39. (34 páginas).</p> <p>-Menkel-Meadow, Carrie. <i>Mediation and its applications for good decision making and dispute resolution</i>. Cambridge: Intersentia. P. 1-38 (37 páginas).</p>
6.	[ø]	<p>Estilos de mediación y los dilemas éticos</p> <p>El proceso de la mediación y la ética del mediador.</p> <p>Mediación facilitadora, evaluativa, transformadora, y narrativa.</p>	Cátedra activa.	<p>-Alberstein, Michal. <i>The Jurisprudence of Mediation: Between Formalism, Feminism and Identity Conversations</i>. <i>Cardozo Journal of Conflict Resolution</i>, 11, 1-709. P. 1-28. (28 páginas).</p> <p>-Liebman, Carol B. <i>Mediation as Parallel Seminars: Lessons from the Student Takeover of Columbia University's Hamilton Hall</i>. <i>Negotiation Journal</i>. 16. P. 157-182 (23 páginas).</p>

SESIÓN	FECHA	TEMA	ACTIVIDAD	LECTURAS ASIGNADAS
		Aproximaciones críticas a la mediación.		Bibliografía recomendada: -Winslade, John and Monk, Gerald. Narrative Mediation. A New Approach to Conflict Resolution. San Francisco: Jossey-Bass Publishers. (2000). 1-30. (30 páginas).
7.	[o]	La práctica de la mediación Aproximaciones críticas a la mediación (II). ¿Cuál es la relación entre mediación y democracia? ¿En qué modelo de democracia se basa la mediación?	Simulación. Seminario.	-Caso mediación. -Menkel-Meadow, Carrie. The many ways of mediation: the transformation of traditions, ideologies, paradigms and practices. Negotiation Journal. Vol 11. 217-42. (25 páginas) -Cohen, Amy. Producing publics: Dewey, democratic experimentalism, and the idea of communication. Contemporary Pragmatism. Vol. 9, No. 2 (December 2012), 143-157. (12 páginas) Bibliografía recomendada: -Adler, Peter. The ideologies of mediation: the movement's own story. Law & Policy. October 1988. -Riskin, Leonard. Decisionmaking in Mediation: The New Old Grid and the New New Grid System, 79 Notre Dame L. Rev. 1. 2003.
DISEÑO DE SISTEMAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS Y DERECHO COLABORATIVO				
8.	[o]	Teoría del diseño de sistemas de solución de controversias. ¿Qué es el diseño de sistemas de solución de controversias? Las modalidades de aplicación.	Seminario	-Ury, William L. (et. Al). Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Costs of Conflict. San Francisco. Jossey-Bass. P. 3-64. (61 páginas). - Sander, Frank E. A., and Stephen B. Goldberg. "Fitting the Forum to the Fuss: A User-Friendly Guide to Selecting an ADR Procedure." Negotiation Journal, vol. 10, no. 1, January 1994, pp. 49-68. Bibliografía recomendada: -Cohen, Amy. ADR and some Thought on "the Social" in Contemporary

SESIÓN	FECHA	TEMA	ACTIVIDAD	LECTURAS ASIGNADAS
				<p>Legal Thought. In: Desautels-Stein, Justin and Tomlins, Christopher: Searching for Contemporary Legal Thought. P. 454-465.</p> <p>-Galanter, Marc. A Settlement Judge, Not a Trial Judge: Judicial Mediation in the United States. Journal of Law and Society. Vol 12, No. 1 (Spring, 1985). P. 1-18.</p>
9.	[ø]	<p>Modelos de DSD (diseño de sistemas de solución de controversias)</p> <p>Sistemas epidémicos de interrupción de violencia.</p> <p>Sistemas de reparaciones o negociaciones en procesos transicionales.</p> <p>Sistemas de solución de controversias online.</p>	<p>Seminario.</p> <p>Documental.</p> <p>Invitado.</p>	<p>-Katch, Ethan and Rule, Colin. What we know and what we don't know about Online Dispute Resolution. South Carolina Law Review. Vol. 67. 329-344.</p> <p>-Oliphant, James. How Much is a Life Worth? National Journal, August 1, 2013.</p> <p>-CeaseFire. The Interrupters (documental).</p>
10.	[ø]	<p>-Conclusión del curso</p> <p>¿Mentalidad adversarial o colaborativa?</p> <p>¿Cuál es el futuro de la profesión?</p> <p>¿Cómo diseñar sistemas de solución de conflictos?</p> <p>¿Cuáles son las críticas de formas alternativas de solución de conflictos?</p> <p>La filosofía detrás de la resolución de conflictos.</p>	<p>Simulaciones y ejercicios prácticos.</p>	<p>-Pound, Roscoe. Social problems and the courts. The American Journal of Sociology. 18. P. 331-41.</p> <p>-Hampshire, Stuart. Justice is Conflict. Tanner Lectures. Princeton University Press. (2000).</p> <p>-Fiss, Owen. Against Settlement. Yale Law Journal. Vol. 93, Issue 6, Yale Law Journal. (1984).</p> <p>Bibliografía recomendada:</p> <p>-Cohen, Amy. Revisiting against settlement: some reflections o dispute resolution and public values. Fordham Law Review. 78. 1143-70.</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>

ANEXO 1 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE LOS ENSAYOS ARGUMENTATIVOS

<i>Calificación</i>	5-4.5	4-3.5	3-2.5	2-1.5
Tesis o proposición	Presento claramente una tesis, le doy un contexto y/o explico por qué es original, controversial o importante.	Sólo presento mi tesis claramente, sin contexto.	La tesis está, pero es poco clara o vaga o muy general.	No presento una tesis.
Oraciones y convenciones	Mis oraciones son claras, completas y legibles. Uso la gramática, la puntuación y la ortografía de manera que tengo un conjunto coherente de enunciados.	Mis oraciones son demasiado largas (con ideas que no guardan relación) y/o mal puntuadas, lo que dificulta la lectura. Tengo algunos errores de gramática, puntuación y/u ortografía que dificultan la coherencia lógica.	Mis oraciones son a menudo extrañas y/o incompletas. Cometo tantos errores formales que se distrae el lector y/o el significado no es claro. No hay unidad.	Muchas oraciones incompletas y raras impiden la lectura de mi ensayo. Numerosos errores formales lo hacen ilegible.
Citación	En todos los casos en que utilizo ideas ajenas doy crédito a los autores. Uso de forma consistente el formato de citación y referencia.	En todos los casos en que utilizo ideas ajenas, doy crédito a los autores. Algunas veces me falta precisión en el uso de un formato de citación y referencia.	En todos los casos en que utilizo ideas ajenas, doy crédito a los autores. Me falta precisión en el uso de un formato de citación y referencia.	No cito ideas que no son mías. No uso ningún formato de citación y referencia.
Lenguaje	Me apersono de mi argumento y digo honesta, clara y sencillamente lo que pienso, sin afectación. Uso palabras adecuadamente escogidas propias de la disciplina.	Mi tono es aceptablemente sencillo y formal, pero me falta hablar más sobre lo que yo pienso. El vocabulario es apenas apropiado.	Mi redacción es pretenciosa y le falta claridad. Suena un tanto formal, pero no trata de forma seria el tema.	Mi redacción es sosa e informal; parece que no me hubiera interesado escribir este ensayo.
Estructura	Organizo la información de mi ensayo según las instrucciones, en forma coherente y efectiva. Tengo párrafo introductorio de tesis, un párrafo para cada razón, y uno final que resume mi argumento.	Inicio con mi tesis, sigo con la sustentación y concluyo, pero no organizo la información claramente. Falta una mejor relación entre párrafos.	Organizo en forma rudimentaria el texto y/o a veces pierdo el hilo de las ideas. Mis párrafos son débiles, con pocas ideas centrales explícitas. No es clara la relación entre ellos.	Mi redacción carece de propósito y ruta lógica.
Sustentación de la tesis	Doy razones o ilustraciones claras, precisas y fuertes para sustentar mi tesis, utilizando lo que aprendí con las diversas lecturas, la discusión y mi reflexión personal.	Aunque uso el material estudiado y mi reflexión, sólo doy algunas razones sustentadoras que no son suficientemente fuertes o claras.	Doy razones débiles que no sustentan mi tesis, son confusas y/o no hacen uso del material estudiado. Mi opinión sola predomina.	No logro sustentar mi tesis. No identifico las ideas de los autores consultados.

⁴Basada en: Universidad de los Andes –CIFE– Maestría en Educación–Pedagogía y Currículo 1–2° Sem. 2.002. A su vez adaptada de Goodrich, H. (1.999). When Assessment is Instruction and Instruction is Assessment: Using Rubrics to Promote Thinking and Understanding. En L. Hetland & S. Veenema (Eds.), *The Project Zero Classroom: Views on Understanding* (pp. 91 -100). Cambridge, MA: Project Zero, Harvard Graduate School of Education. Ajustada con “Grading Criteria” Expository Writing <http://wp.rutgers.edu/component/content/article/60-course-listing/55-355101> y de acuerdo con la “Guía para ensayos de CBU-E”.