

Plan 295 Lic. en CC. del Trabajo

Asignatura 22356 TECNICAS DE NEGOCIACION

Grupo 1

Presentación

Programa Básico

Objetivos

Se intentará los siguientes tres objetivos:

- 1º) Que el alumnado conozca bien los procesos psicosociológicos básicos que intervienen en la negociación;
- 2º) Que los alumnos/as sean capaces de aplicar los conocimientos impartidos en clase a los fenómenos concretos de negociación, en particular a los de tipo laboral; y
- 3º) Entrenar al alumnado en la utilización de las técnicas de negociación estudiadas.

Programa de Teoría

PROGRAMA DE CONTENIDOS:

I. Introducción

1. Introducción general
2. Conflicto y negociación
3. Qué es la negociación: Modelos explicativos

II. Psicología social y negociación

4. La formación de impresiones y sus implicaciones
5. Las atribuciones causales
6. La influencia social
7. Actitudes, cambio de actitudes y negociación
8. Comunicación no verbal
9. Conducta agresiva y conducta prosocial

III. Irracionalidad humana y negociación

10. La irracionalidad como principal enemigo del negociador
11. Errores irracionales más frecuentes en la negociación

IV. Aspectos grupales en la negociación

12. El individuo en el grupo: facilitación social y holgazanería social
13. Toma de decisiones: Pensamiento de grupo y polarización grupal
14. Categorización grupal, identidad y negociación

V. El proceso negociador: cómo ser eficaces

15. Cómo preparar la negociación
16. El contenido de la negociación: Fases esenciales
17. El modelo de las ocho fases

- 18. Estilos de negociación: Por principios vs. por posiciones
- 19. Negociación cooperativa vs. Competitiva
- 20. Negociar a través de la acción: Los dilemas sociales
- 21. Factores que influyen en la negociación
- 22. Tácticas y estrategias de negociación
- 23. Los límites de la negociación
- 24. Formas de intermediación: Derechos y conflicto
- 25. La mediación
- 29. Conclusiones

Programa Práctico

Las prácticas serán de tres clases: La primera consistirá en la visualización de una serie de vídeos relativos a la temática tratada en clase. La segunda será la aplicación de los conocimientos adquiridos a casos concretos de negociación. La tercera consistirá en una serie de ejercicios prácticos de negociación. Además, se podrá hacer un trabajo sobre las prácticas impartidas, y a las que se haya asistido. Las prácticas se valorarán con una nota de entre 0 y 1 punto (ó 3 puntos sobre 30) que se sumará a la nota que se obtenga en el examen.

Evaluación

El examen constará de treinta preguntas de opción múltiple (también conocido como examen "tipo-test"), con cuatro opciones de las que una, siempre una y sólo una es correcta. Cada pregunta acertada sumará un punto, y cada error restará medio punto. La nota final será, por consiguiente, la suma de las preguntas acertadas menos la suma de las equivocadas dividido por dos. Para aprobar habrá que sacar una puntuación de quince puntos.

Bibliografía

*** Ovejero, A. (2004): Técnicas de negociación: Cómo negociar eficaz y exitosamente. Madrid: McGraw-Hill

Acland, A.F. (1993): Cómo utilizar la mediación para resolver conflictos en organizaciones. Barcelona: Paidós.

Bazerman, M.H., Lewicki, R.J. y Sheppard, B. (Eds.) (1991): Handbook of negotiation research: Research on negotiation in organizations. Greenwich, Conn.: JAI Press.

* Bazerman, M.H. y Neale, M.A. (1993): Negociación racional en un mundo irracional. Barcelona: Paidós.

Gómez-Pomar, J. (1991): Teoría y técnicas de negociación. Barcelona: Ariel.

Kennedy, G., Benson, J. y McMilan, J. (1986): Cómo negociar con éxito. Bilbao: Ed. Deusto.

Lax, D.A. y Sebenius, J.K. (1991): El directivo como negociador: Negociación para la cooperación y la ganancia competitiva. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Moore, Ch. (1995): El proceso de mediación: Métodos prácticos para la resolución de conflictos. Buenos Aires: Granica.

Munduate, L. y Martínez, J. M. (1993): Conflicto y negociación. Madrid: Pirámide.

* Ovejero, A. (1997): El individuo en la masa: Psicología del comportamiento colectivo. Oviedo: Ediciones Nobel.

* Ovejero, A. (1998): Las relaciones humanas: Psicología Social teórica y aplicada. Madrid: Biblioteca Nueva.

Pruitt, D. (1981): Negotiation behavior. Nueva York: Academic Press.

Pruitt, D. y Rubin, J. (1986): Social conflict. Nueva York: Random House.

Haiffa, H. (1982): The art and science of negotiation. Cambridge, Mass.: Belknap.

Remeseiro, C. (1994): Estrategias y tácticas en procesos de negociación. Universidad de Oviedo (Tesis Doctoral no publicada).

Scott, B. (1991): Cómo negociar con ventaja: Tácticas y contratácticas en la negociación. Madrid: Paraninfo.

* Sutherland, S. (1996): Irracionalidad: El enemigo interior. Madrid: Alianza.

* Touzard, H. (1988): La mediación y la solución de los conflictos. Barcelona: Herder.

