

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

I. OBJETIVOS (En coherencia con los objetivos generales del programa de la asignatura):

1. Hacer hincapié en las implicaciones prácticas de las Técnicas de Negociación estudiadas por el Profesor, estableciendo la relación existente entre teoría y método.
2. Aportar modelos de técnicas y destrezas adecuadas al servicio del Titulado en Ciencias del Trabajo, de acuerdo con las competencias profesionales requeridas en los distintos ámbitos de trabajo, funciones y tareas a desarrollar.

II. CONTENIDOS PRÁCTICOS:

Iª PARTE. LA COMUNICACIÓN COMO HERRAMIENTA EN LA NEGOCIACIÓN

1.1 Entrenamiento en comunicación no verbal y escucha activa como básicos para gestionar adecuadamente los conflictos y evitar errores irracionales en la formación de impresiones y actitudes agresivas hacia la otra parte negociadora.

Orientaciones y caso práctico aplicado a una negociación laboral.

1.2 Entrenamiento en hacer preguntas y en técnicas de asertividad para gestionar adecuadamente los conflictos y evitar errores irracionales en la negociación y actitudes agresivas hacia la otra parte negociadora.

Orientaciones y caso práctico aplicado a una negociación laboral.

1.3 Entrenamiento en la técnica de comunicación del “acuerdo viable” en la negociación. Orientaciones y caso práctico aplicado a una negociación laboral: importancia de vernos como grupo con objetivos comunes “ni tú ni yo: Nosotros”.

IIª PARTE. ASPECTOS GRUPALES COMO HERRAMIENTAS EN LA NEGOCIACIÓN

2.1 Facilitación social

2.2 Holgazanería social.

2.3 Desindividualización.

2.4 Pensamiento de grupo y Toma de decisiones.

2.5 Polarización grupal.

IIIª PARTE: APLICACIÓN DE DISTINTAS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN:

3.1 Práctica aplicada al juego Dilema del Prisionero.

3.2 Técnicas de apoyo en la preparación de la negociación: (el protocolo y su utilización; uso de Gráficos y Diagramas).

3.3 Prácticas de apoyo para las tácticas y estrategias de negociación.

3.4 Prácticas de apoyo para la resolución y cierre de la negociación.

III: MÉTODO: Impartición de clases prácticas a lo largo del curso al hilo de las clases teóricas, sirviendo de ayuda la visualización de vídeos relativos a la temática tratada en clase, lecturas apropiadas u orientaciones sobre las técnicas metodológicas a seguir. Se incorporan diversas actividades vinculadas al contenido de los temas, de aplicación de conocimientos teóricos en ejercicios concretos, de forma coherente con la realización de trabajos en grupos, estudio de casos y otras actividades prácticas.

Empleo de diferentes técnicas:

- Sesiones académicas prácticas.
 - Trabajo autónomo dirigido.
 - Método de Caso y/o Aprendizaje-Servicio.
 - Técnicas de dinámicas de grupo a aplicar en distintos ámbitos.
 - Técnicas de Aprendizaje Cooperativo.
 - Consulta de documentos y tareas.
 - Debate.
-

Evaluación

El examen tendrá dos partes:

- La primera constará de treinta preguntas de elección múltiple (examen llamado "tipo test") con cuatro alternativas, de las que una y sólo una será la respuesta correcta. Cada pregunta acertada vale 1 punto y cada error resta medio punto (las no respondidas, ni suman ni restan). Por tanto, en esta parte, la nota máxima será de 30 puntos. Las preguntas de esta primera parte del examen abarcarán el temario de la asignatura, fundamentalmente del texto de la asignatura y de lo explicado en clase.

- La segunda parte evaluará las prácticas de la asignatura y su puntuación irá de 0 a 10. La calificación de esta segunda parte estará integrada por un examen que versará sobre cuatro preguntas abiertas relacionadas con los temas prácticos trabajados en clase y que tendrá una duración de 1 hora. Criterios de evaluación: Grado de conocimientos, claridad de la exposición y aplicación de los contenidos prácticos; la realización por el alumnado del examen oficialmente establecido; la realización por el alumnado de las actividades de enseñanza-aprendizaje (los trabajos y ejercicios); la asistencia, la actitud demostrada en el aula, el grado de participación en clase y el esfuerzo demostrado. El peso de dichos criterios sobre la calificación se distribuye de la siguiente forma: Examen: 50%; la nota de las actividades prácticas realizadas en clase y las actitudes profesionalizadoras (asistencia, participación, interés y preocupación por la calidad), podrá repercutir hasta un máximo de un 50% sobre la nota final del examen de esta segunda parte.

Para aprobar la asignatura habrá que obtener una puntuación total de 20 puntos (sumadas las puntuaciones de las dos partes de examen).

-

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.
