

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. El poder de la situación
11. La irracionalidad como principal enemigo del negociador
12. Técnicas psicosociales de manipulación interpersonal
13. Errores irracionales más frecuentes en la negociación

IV. Aspectos grupales en la negociación

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

V. El proceso negociador: cómo ser eficaces

17. Cómo preparar la negociación
-

- 18.El contenido de la negociación: Fases esenciales
- 19.El modelo de las ocho fases
- 20.Estilos de negociación: Por principios vs. por posiciones
- 21.Negociación cooperativa vs. Competitiva
- 22.Negociar a través de la acción: Los dilemas sociales
- 23.Factores que influyen en la negociación
- 24.Tácticas y estrategias de negociación
- 25.Los límites de la negociación
- 26.Formas de intermediación: Derechos y conflicto
- 27.La mediación
- 28.Conclusiones

Programa Práctico

Las prácticas consistirán básicamente en la visualización en el aula de una serie de vídeos sobre la temática teórica que cada semana se esté tratando y en una discusión grupal de los mismos, extrayendo conclusiones para las posibilidades de negociación laboral real en el contexto neoliberal actual

Evaluación

El examen 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, 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. Se valorará tanto la asistencia a clase como, sobre todo, la participación en la misma y particularmente en las discusiones de grupo.

Para aprobar la asignatura habrá que obtener una puntuación total de 15puntos.

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.
