

Año académico	2015-16
Asignatura	22528 - Técnicas de Negociación
Grupo	Grupo 22, 2S, GRLA
Guía docente	F
Idioma	Castellano

Identificación de la asignatura

Asignatura	22528 - Técnicas de Negociación
Créditos	1,2 presenciales (30 horas) 4,8 no presenciales (120 horas) 6 totales (150 horas).
Grupo	Grupo 22, 2S, GRLA (Campus Extens 50)
Período de impartición	Segundo semestre
Idioma de impartición	Castellano

Profesores

Profesor/a	Horario de atención a los alumnos					
	Hora de inicio	Hora de fin	Día	Fecha inicial	Fecha final	Despacho
Jeronima Maria Torrens Espinosa gema.torrens@uib.es						Hay que concertar cita previa con el/la profesor/a para hacer una tutoría

Contextualización

Esta asignatura, que tiene un carácter obligatorio, se enmarca dentro del curso de adaptación al Grado en Relaciones Laborales.

Cualquier actividad profesional exige que los conflictos (interpersonales, grupales, familiares, laborales, etc.) sean solucionados adecuadamente; es decir, a través del acuerdo y la negociación. En particular, en las relaciones laborales se precisan un buen nivel de competencias de negociación con el fin de lograr un óptimo desempeño profesional. Ciertamente, en cualquier situación social o profesional se presentan disparidades de opiniones o conflictos de intereses entre las partes implicadas. Superar de forma adecuada estas situaciones es una necesidad en el desarrollo de este ámbito laboral.

La capacitación en Negociación no puede enfocarse de la misma manera que una capacitación en otras ciencias, porque se trata de un campo eminentemente práctico y apoyado en vivencias. Hoy en día difícilmente tomamos decisiones completamente solos, sin tener en cuenta los intereses y las necesidades de "algún otro" y, por lo tanto, sin hacer algún tipo de negociación con ese otro.

Por otro lado, como campo de estudio se trata de una materia casi completamente nueva y que en general no se ha incluido en los planes de estudio y carrera. *"Muchas carreras universitarias preparan al alumnado para trabajar en los Departamentos de Recursos Humanos. Entre ellas, las de Relaciones Laborales, Ciencias del trabajo, Ciencias Empresariales, Psicología, Sociología y Derecho. Una de las actividades clave de esos departamentos es la negociación. La negociación tiene su origen casi siempre en un conflicto. El conflicto es una realidad en cualquier aspecto de la vida, dentro y fuera de las empresas."* (L.Aramuru Zabala, 2005). La vida de las personas y los grupos está marcada por conflictos que pueden ser menos o más destructivos según las técnicas de solución que utilicemos.

En esta asignatura se revisan los orígenes y causas de los conflictos y se presentan las habilidades y estrategias necesarias para realizar óptimas negociaciones. Para ello se revisan los conocimientos y modelos teóricos que desde la Psicología social se han aportado y se practican las estrategias derivadas.

Requisitos

Competencias

Esta asignatura tiene el propósito de contribuir a la adquisición de las competencias que se indican a continuación y que forman parte del conjunto de competencias del Módulo "Psicología del Trabajo y Técnicas de Negociación".

Específicas

- * 20. Capacidad para realizar funciones de representación y negociación en diferentes ámbitos de las relaciones laborales. 23. Capacidad para realizar y aplicar herramientas de análisis estratégico, técnicas de investigación y evaluación y desarrollar programas de intervención adecuados para alcanzar los objetivos fijados. 24. Capacidad para comprender la relación entre los procesos sociales y la dinámica de las Relaciones Laborales..

Genéricas

- * 3. Capacidad para transmitir y comunicarse por escrito y oralmente adaptando el discurso a las circunstancias, usando la terminología y las técnicas adecuadas y redactar texto e informes. 4. Capacidad de resolución de problemas aplicando los conocimientos a la práctica. 7. Habilidades para las relaciones sociales e interpersonales..

Básica

- * Se pueden consultar las competencias básicas que el estudiante tiene que haber adquirido al finalizar el grado en la siguiente dirección: http://estudis.uib.cat/es/grau/comp_basiques/

Contenidos

Cualquier relación, interpersonal e intergrupar, que dure mínimamente en el tiempo, pasa por situaciones de crisis/conflicto. Se hace necesario normalizar este hecho y aprender a manejar estas situaciones de manera que las relaciones crezcan.

La negociación es una estrategia de resolución de conflictos que requiere que las partes se encuentren y sean mutuamente tenidas en cuenta.

Contenidos temáticos

Contenido teórico. Desarrollo de la asignatura.

0. Introducción. Inteligencia Social y comunicación.

1. Habilides Sociales y Comunicación: Asertividad. Sistemas Representacionales. Rapport. Metamodelo del lenguaje.

2. Definición de conflicto y tipología. Conflicto: una carretera con muchos desvíos.
3. Fuentes del conflicto. El caso específico del conflicto en entorno laboral.
4. Enfoques teóricos sobre conflicto intergrupar. La lucha por bienes materiales y/o sociales. La teoría de los Juegos (dilemas de recursos). La identidad social. Justicia y reparto de recursos.
5. La evolución y desarrollo del conflicto. La escalada del conflicto: espiral de mal en peor. Hostilidad autista (escasa o nula comunicación). Sesgos perceptivos y sesgos atributivos.
6. Resolución del conflicto desde los modelos teóricos. Propuesta desde los modelos teóricos.
7. Resolución del conflicto. Intención en el manejo del conflicto. Posturas de manejo del conflicto. Estilos de comportamiento y habilidades.
8. La teoría de los Juegos: encuadre de la negociación. Fases de la negociación. Estilos eficaces de negociación.
9. Resolución del conflicto a través de terceras personas (mediador/a, árbitro o juez).
10. El lado positivo del conflicto. El conflicto es una oportunidad de cambiar algo que no funciona.

Metodología docente

Las clases teóricas serán exposiciones de la profesora sobre los diferentes temas del programa, complementadas por diversas técnicas de dinamización del aula que favorezcan la implicación y participación del alumnado en su aprendizaje. Así mismo, la documentación y exposición de los temas se complementará con documentos, presentaciones y recursos disponibles en Campus Extens.

La asistencia a las clases teóricas no es obligatoria pero sí muy recomendable dado el tema que se trata. En cada sesión, además de la incorporación de conceptos teóricos, el alumnado podrá poner en práctica diferentes habilidades de resolución del conflicto, necesarias para la negociación como estrategia.

Las clases prácticas se concentrarán en la realización de diferentes actividades de negociación en los diferentes ámbitos que se detallan en el programa. Serán de carácter obligatorio y de evaluación continuada, por lo que la participación, actitud demostrada y calidad de las actividades realizadas serán de máxima importancia. La no asistencia a estas prácticas ha de ser debidamente justificada.

Cada persona deberá participar en la realización y presentación de un trabajo grupal.

Actividades de trabajo presencial

Modalidad	Nombre	Tip. agr.	Descripción	Horas
Clases teóricas	Exposición de contenidos	Grupo grande (G)	Mediante el método expositivo: análisis de casos, situaciones y/o documentos; revisiones y análisis críticos de documentos se establecerán los fundamentos teóricos de los diferentes temas que componen la asignatura.	13
Clases prácticas	Seminarios y Talleres	Grupo grande (G)	Mediante diferentes técnicas de aprendizaje participativo y cooperativo (técnicas 4X4, brainwriting, brainstorming o similares), el alumnado revisará la implicación real de los conceptos estudiados y practicará las diferentes técnicas y estrategias planteadas.	12

Modalidad	Nombre	Tip. agr.	Descripción	Horas
			Por otra parte, cada alumno presentará tres informes de profundización a escoger entre las diversas actividades realizadas durante el curso, a saber: 1. El Dilema del Prisionero (Modelo de la Teoría de los Juegos que explica el conflicto como un dilema de recursos). 2. Intención en el manejo del conflicto (mediante un test se analizan las 5 posturas posibles antes el conflicto y los estilos más eficaces). 3. Un informe a elegir de los diferentes role-playings sobre negociación que se lleven a cabo)	
Tutorías ECTS	Tutorías grupales	Grupo pequeño (P)	Permitirán tanto la toma de contacto como la planificación de tareas y, en su caso, el análisis de las dificultades que puedan surgir en el transcurso de la asignatura.	2
Evaluación	Examen final	Grupo grande (G)	Examen tipo test y desarrollo	3

Al inicio del semestre estará a disposición de los estudiantes el cronograma de la asignatura a través de la plataforma UIBdigital. Este cronograma incluirá al menos las fechas en las que se realizarán las pruebas de evaluación continua y las fechas de entrega de los trabajos. Asimismo, el profesor o la profesora informará a los estudiantes si el plan de trabajo de la asignatura se realizará a través del cronograma o mediante otra vía, incluida la plataforma Campus Extens.

Actividades de trabajo no presencial

Modalidad	Nombre	Descripción	Horas
Estudio y trabajo autónomo individual	Estudio y preparación de la materia	Una vez preparados los materiales correspondientes, el alumnado dispondrá de los elementos necesarios para organizar el estudio de los mismos.	60
Estudio y trabajo autónomo en grupo	Realización y Defensa de trabajo grupal	En pequeños grupos, el alumnado realizará un trabajo completo, incluyendo revisiones bibliográficas avanzadas, relacionado con los contenidos teóricos revisados y con las actividades prácticas propuestas, siguiendo el esquema e instrucciones que la profesora facilitará a tal fin.	60

Riesgos específicos y medidas de protección

Las actividades de aprendizaje de esta asignatura no conllevan riesgos específicos para la seguridad y salud de los alumnos y, por tanto, no es necesario adoptar medidas de protección especiales.

Evaluación del aprendizaje del estudiante

Al inicio de la asignatura, la profesora explicará detalladamente los criterios de evaluación de la asignatura.

Se trata de una asignatura de contenido muy aplicable a la actividad profesional y que se evaluará de forma continuada, además del examen final (el contenido teórico no es tan extenso como para hacer parciales). Para superar la asignatura se deberá aprobar un examen tipo test y desarrollo más un trabajo grupal, en la fecha indicada y con el contenido y nivel acordado, del que se hará defensa oral. Se da la opción de presentar

Año académico	2015-16
Asignatura	22528 - Técnicas de Negociación
Grupo	Grupo 22, 2S, GRLA
Guía docente	F
Idioma	Castellano

informes individuales sobre las prácticas realizadas en clase, que servirán para subir nota si se requiere y si muestran un nivel mínimo; en caso contrario, no descuentan.

Además de todo lo anterior, el alumnado debe tener en cuenta que:

- Todo correo que no vaya debidamente identificado (con el nombre y apellidos del/la alumno/a y con el código y nombre de la asignatura) NO será respondido. Tampoco se responderán correos solicitando información que pueda ser consultada en la web o preguntada en conserjería/secretaría.
- Cualquier actitud que obstaculice la dinámica del aula podrá tener repercusión sobre la nota final de la asignatura, pudiendo llegar a ser motivo de descalificación.
- De acuerdo con el Reglamento Académico de la Universidad (Artículo 34), se penalizarán las actividades fraudulentas durante el proceso de evaluación de la asignatura, en particular la inclusión en un trabajo de fragmentos de obras ajenas presentadas como propias del alumnado. Concurrir en un fraude de este tipo supondrá la automática calificación de "suspense" (0,0) en la convocatoria anual.
- Durante las sesiones académicas en aula no está permitida la utilización de telefonía móvil y el uso inadecuado del ordenador. Tampoco se permite comer durante las sesiones.

Seminarios y Talleres

Modalidad	Clases prácticas
Técnica	Informes o memorias de prácticas (no recuperable)
Descripción	Mediante diferentes técnicas de aprendizaje participativo y cooperativo (técnicas 4X4, brainwriting, brainstorming o similares), el alumnado revisará la implicación real de los conceptos estudiados y practicará las diferentes técnicas y estrategias planteadas. Por otra parte, cada alumno presentará tres informes de profundización a escoger entre las diversas actividades realizadas durante el curso, a saber: 1. El Dilema del Prisionero (Modelo de la Teoría de los Juegos que explica el conflicto como un dilema de recursos). 2. Intención en el manejo del conflicto (mediante un test se analizan las 5 posturas posibles antes el conflicto y los estilos más eficaces). 3. Un informe a elegir de los diferentes role-playings sobre negociación que se lleven a cabo)
Criterios de evaluación	Para subir nota, si son informes de nivel, y no para cubrir el expediente. En caso contrario, no descuentan.
Porcentaje de la calificación final:	0%

Examen final

Modalidad	Evaluación
Técnica	Pruebas objetivas (recuperable)
Descripción	Examen tipo test y desarrollo
Criterios de evaluación	Evaluación de la parte teórica de la asignatura. Consta de una parte tipo test y una parte a desarrollar.
Porcentaje de la calificación final:	50%

Realización y Defensa de trabajo grupal

Modalidad	Estudio y trabajo autónomo en grupo
Técnica	Trabajos y proyectos (no recuperable)
Descripción	En pequeños grupos, el alumnado realizará un trabajo completo, incluyendo revisiones bibliográficas avanzadas, relacionado con los contenidos teóricos revisados y con las actividades prácticas propuestas, siguiendo el esquema e instrucciones que la profesora facilitará a tal fin.
Criterios de evaluación	Entrega de un trabajo de temática voluntaria sobre los contenidos propios de la asignatura, además de la disposición e implicación en la búsqueda de la información solicitada en las clases. La entrega del trabajo supone un 30% de la nota. Su defensa oral supondrá el 20% restante.

Porcentaje de la calificación final: 50%

Recursos, bibliografía y documentación complementaria

Dada la especificidad de esta asignatura, en la que algunos trabajos se adaptarán a las necesidades y preferencias profesionales del alumnado, un porcentaje elevado de recursos bibliográficos se irán determinando ad-hoc, y se potenciará especialmente el aprendizaje de búsqueda bibliográfica avanzada.

Bibliografía básica

Gil Rodríguez, F. y Alcover de la Hera, C.M (1999) Introducción a la psicología de los grupos. Madrid, Ed. Pirámide.
Smith, E. & Mackie, D. (1995). Psicología Social. España (Panamericana)
García Agustín, L. (2003). ¿Hacemos las paces? Una forma eficaz de resolver los conflictos entre las personas. Madrid: Colección Vivir Mejor. Ediciones Temas de Hoy.
Cornelius, H., Faire, S. (1998). Yo gano tú ganas. Cómo resolver conflictos creativamente. Madrid: Gaia.

Bibliografía complementaria

Six, Jean Francois (1997). Dinámica de la mediación. Barcelona: Paidós.
Barceló, B. (2003). Crecer en grupo. Una aproximación desde el enfoque centrado en la persona. Desclée de Brouwer. Bilbao.
Barceló, B. (2008). Entre Personas. Una mirada cuántica a nuestras relaciones humanas. Desclée de Brouwer. Bilbao.
Rogers, C. (1972). El proceso de convertirse en persona. Paidós. Buenos Aires.
Rogers, C. (1980). El poder de la persona. El manual moderno. Méxicio.
Rogers, C. (1987). El camino del ser. Kaidós. Barcelona.

Otros recursos

Búsqueda de recursos y enlaces en la red en función de los intereses aportados por el alumnado.