UCAB Universidad Católica ANDRÉS BELLO

PROGRAMA

I.- DATOS GENERALES

Nombre del curso:	**Negociación y manejo de conflictos**		
Código del curso:		**Clasificación Asignatura:**	TA-8
Número de Unidades Crédito:	4	**Horas de acompañamiento docente (Teoría):**	1
Coordinación Académica:	Economía (ECON)	**Horas de acompañamiento docente (Práctica):**	2
Escuela:	Escuela de Economía (ECON)	**Horas de acompañamiento docente (Laboratorio):**	0
Facultad	Ciencias Económicas y Sociales	**Horas de Preparaduría:**	0
Tipo de Evaluación:	Evaluación continua	**Horas de trabajo independiente recomendado al estudiante:**	4
Modalidad :	Presencial	**Pre-requisitos:**	135 UC
Tipo de Asignatura:	Electiva	**Régimen de Estudios:**	Semestral
Ubicación de la asignatura:	6°, 7° y 8° Semestre	**Fecha de Aprobación Consejo de Facultad:**	

II.- JUSTIFICACIÓN

El curso tiene como propósito dotar a los estudiantes de herramientas que les permitan incursionar —de manera efectiva, científica y no empírica— en el mundo de la negociación. A saber: conocer y comprender los aspectos técnicos y teóricos de la negociación; ser capaz de preparar, conducir y analizar una negociación; aprender la práctica de la negociación: aplicar los conocimientos en situaciones concretas, analizar una negociación compleja y adoptar un «comportamiento de negociador».

III.- CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA AL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS

Competencias Generales**:**

CG1: **Aprender a Aprender con Calidad:**

Utiliza estrategias de forma autónoma para incorporar e incrementar conocimientos, habilidades y destrezas en el contexto de los avances científicos y culturales requeridos para un ejercicio profesional globalmente competitivo.

Unidad de Competencia	Criterios de desempeño
(CG1 – U1) **Abstrae, analiza y sintetiza información:** Descompone en partes, identifica factores comunes y resume lo realizado, en situaciones que requieran manejar información.	1. Resume información de forma clara y ordenada. 2. Integra los elementos de forma coherente. 3. Valora críticamente la información.
(CG1 – U2) **Aplica los conocimientos en la práctica:** Emplea conceptos, principios, procedimientos, actitudes y valores para plantear y resolver problemas en situaciones habituales, académicas, sociales y laborales.	1. Selecciona la información que resulta relevante para resolver una situación. 2. Elabora una síntesis para sí mismo o para comunicarla a otras personas.
(CG1 – U4) **Busca y procesa información de diversas fuentes:** Recopila información más allá de las preguntas rutinarias la procesa y analiza a profundidad.	1. Identifica con destreza fuentes, impresas y digitales, de recopilación de datos. 2. Analiza información y la incorpora en los procesos de toma de decisiones.
(CG1 – U5) **Identifica, plantea y resuelve problemas:** Detecta la discrepancia entre la situación actual y la deseada, especifica lo que se necesita resolver, y ejecuta acciones de manera eficiente para transformar la necesidad en logro.	1. Reconoce las diferencias entre la situación actual y la deseada. 2. Analiza el problema y obtiene la información requerida para solucionarlo. 3. Formula opciones de solución que responden a su conocimiento, reflexión y experiencia previa.
(CG1 – U6) **Se comunica eficazmente de forma oral y escrita:** Expresa en forma oral y escrita lo que realmente pretende comunicar.	1. Estructura lógicamente el discurso oral y escrito. 2. Adapta el discurso oral y escrito a las características de la audiencia. 3. Muestra complementariedad entre el lenguaje oral y corporal.
Competencias Profesional 1 (CP1): **Propone alternativas para la resolución de problemas que conlleven la asignación eficiente de recursos.**	
(CP1 – U1) Diseña propuestas para optimizar el uso de los recursos públicos y privados.	4. Relaciona los agentes económicos que intervienen en los modelos
Competencias Profesional 3 (CP3): **Propone alternativas para la resolución de problemas que conlleven la asignación eficiente de recursos.**	

(CP3 – U1) Diseña propuestas para optimizar el uso de los recursos públicos y privados. Analiza y propone alternativas para optimizar el uso de los recursos públicos y privados.	1. Interpreta la información económica

IV.- UNIDADES TEMATICAS	
Unidad I **Introducción a la negociación**	1.1. Definición; 1.2. tipos de negociación: negociación posicional versus negociación basada en el interés; negociación multipartita; negociación en grupo; negociación acomodativa; negociaciones internacionales; 1.3. la negociación como mecanismo de solución de controversias; 1.4. la importancia de la preparación: la prenegociación y la metodología a aplicar en el proceso de negociación (reglas de juego); 1.5. la teoría de los juegos: el dilema del prisionero (cooperación, conflicto y comunicación).
Unidad II **Aspectos estratégicos y conductuales de la negociación**	2.1. Tácticas y estrategias en la negociación; 2.2. los protagonistas de la negociación: el perfil del negociador (la personalidad y el estado de ánimo de la contraparte); 2.3. el equilibrio de poder; 2.4. la percepción de los protagonistas (la dimensión humana del negociador); 2.5. el liderazgo: tomar la iniciativa; mantener, ceder y recuperar el liderazgo; 2.6. la comunicación: el vocabulario del negociador (hablar para convencer con integridad), la coomprensión de los mensajes directos y subliminales para «olfatear el engaño»; 2.7. autoevaluación de la negociación.
Unidad III **Aspectos métricos de la negociación**	3.1. análisis de riesgo; 3.2. cálculo de la «Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado» (*BATNA: Best Alternative to Negotiated Agreement*). Método de Harvard; 3.3. cálculo de la «Peor Alternativa a un Acuerdo Negociado» (*WATNA: Worst Alternative to a Negotiated Agreement*). Método de Harvard, 3.4. cálculo de la «Zona de Posible Acuerdo» (*ZOPA: Zone of Possible Agreement*). Método de Harvard; 3.5. la métrica de la negociación según la «Ley del Cubo» (*la méthode In Cubo Veritas ou loi du cube*). Método francés; 3.6. la teoría de los conflictos: la escalada de conflictos según la escala de Friedrich Glasl; 3.7. la construcción de un buen compromiso: las habilidades para concretar el acuerdo y preservar la calidad de la adhesión (saber concluir, incluso en situaciones de impasse).

V.- ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Los alumnos serán capaces de dominar los enfoques teóricos de la negociación. Este dominio les permitirá adoptar la posición más segura y eficaz en el contexto de los ejercicios de simulación que les serán presentados.

Saber negociar con eficacia es fundamental. Este es un atributo que da una marcada ventaja sobre quienes creen que solo necesitan la fuerza intrínseca de sus propios argumentos para lograr sus objetivos. Por ello, este curso se basará en un enfoque colaborativo que permitirá a cada parte ser ganadora, en lugar de favorecer a dos fuerzas dominantes que compiten para ganar.

Gracias a las simulaciones, los estudiantes adquirirán los reflejos adecuados para cuestionar, escuchar, argumentar, consensuar y refutar; y aprenderán a identificar tanto los factores de éxito y fracaso de una negociación como sus propias fortalezas y debilidades como negociadores.

El estudio de casos concretos (reales y ficticios) permitirá a los estudiantes desarrollar los aspectos técnicos y creativos requeridos en el marco de una negociación. En este sentido, se hará énfasis en los procesos de negociación implementados en el marco de la resolución de conflictos internacionales.

VI.- ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

- Evaluaciones continuas: simulaciones y participación en las discusiones (40% de la nota).
- Una simulación final que se desarrollará en dos sesiones: una negociación compleja, basada en una negociación internacional real (30% de la nota).
- Un examen final escrito: análisis de una negociación internacional real, aplicando los conocimientos adquiridos en materia de negociación. Un listado de seis casos se entregará en las primeras sesiones del curso. Los estudiantes desarrollarán uno de tres casos que el profesor propondrá el día del examen. El examen tendrá la forma de una disertación, según el modelo francés basado en el método dialéctico. El examen contendrá los siguientes elementos: introducción, desarrollo y conclusión (30% de la nota).

VII.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bartos, O.J. (1967). How predictable are negotiations? *Journal of Conflict Resolution*, 11, 481-496.

Bellenger, Lionel (1984). *La Negotiation*. Paris, PUF.

Bellenger, Lionel (1990). *Stratégies el tactiques de négociation*. Paris, ESF éditeur.

Cayrol, A., Barreré, P. (1990). *La Programmation Neuro-Linguistique (PNL)*. Paris, ESF-Entreprise Moderne d'Edition, 5a ed.

Cerdá Tena, Emilio, José Luis Jimeno Pastor, y Joaquín Pérez Navarro (2003). *Teoría de juegos*. Madrid, Editorial Pearson Educación.

Conger, Jay A. (1998). The necessary art of persuasion. *Harvard Business Review*, volumen 76 (3); pp. 84–96 (12).

De Manuel Dasí, Fernando, Martínez-Vilanova, Rafael (2001). *Técnicas de negociación, un método práctico*. Madrid, Ecisa.

Eurieult, Vincent (2007). La négociation n'est plus un art: La loi du cube. *L'Expansion Management Review*, 2007/4 (N° 127), Éditions L'Express - Roularta, pp. 93-105.

Fisher R, Ertetl D. (2004). *Obtenga el sí en la práctica*. Barcelona, Gestión 2000.

Fisher, R., Ury, W. y Patton, D. (2004). *Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder*. Madrid, Gestión 2000.

Font Barrot A. (1997). *Negociaciones: Entre la cooperación y el conflicto*. Ed. Grijalbo.

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

Kochan, T.A. y Lipsky, D.B. (2002). *Negotiations and Change*. Ithaca, Nueva York, Cornell University Press.

Laborde, G. (1987). *Influencer avec intégrité, PNL dans l'entreprise*. París, Interéditions.

Launay, R. (1990). *La négociation*. Paris, ESF-Entreprise Moderne d'Edition, 3a ed.

Ovejero, A. (2004). *Tecnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. Valladolid, Universidad de Valladolid.

Pruitt, D.G. y Carnevale, P.J. (1993). *Negotiation in social conflicts*. Bickingham, Open University Press.

Redorta J. (2004). *Cómo analizar los conflictos*. Paidós Contextos.

Von Neumann, J. y Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton, NJ, Princeton University Press.