UNIVERSIDAD DE CASTILLA - LA MANCHA

GUÍA DOCENTE

1. DATOS GENERALES

Asignatura:	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS	**Código:**	43321
Tipología:	OBLIGATORIA	**Créditos ECTS:**	6
Grado:	326 - GRADO EN RELACIONES LABORALES Y DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS (CR)	**Curso académico:**	2020-21
Centro:	403 - FTAD. DERECHO Y CC. SOC. DE CIUDAD REAL	**Grupo(s):**	20
Curso:	3	**Duración:**	Primer cuatrimestre
Lengua principal de impartición:	Español	**Segunda lengua:**	Inglés
Uso docente de otras lenguas:		**English Friendly:**	S
Página web:		**Bilingüe:**	N

Profesor: **MIGUEL JUAN TABOADA CALATAYUD** - Grupo(s): **20**

Edificio/Despacho	Departamento	Teléfono	Correo electrónico	Horario de tutoría
18	CIENCIA JURÍDICA Y DERECHO PÚBLICO		migueljuan.taboada@uclm.es	

2. REQUISITOS PREVIOS

Ninguno.

3. JUSTIFICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS, RELACIÓN CON OTRAS ASIGNATURAS Y CON LA PROFESIÓN

La asignatura es el resultado de la reflexión llevada a cabo al interior del Grado en Relaciones Labores para dar cumplimiento a los objetivos de la adaptación curricular e iniciar la complementación conjunta de la competencia para el manejo y solución de conflictos y la competencia comunicativa en el estudiante.

El desarrollo de mecanismos alternos a la solución de conflictos, contemplados y ubicados en el contexto de un nuevo Estado Constitucional de Derecho, cada día adquiere mayor vigencia en la interdependencia de todas las personas tanto en el escenario privado como en el público.

De esa continua interdependencia e interrelación del hombre en su vida social y por la diversidad de culturas, concepciones, universos, valores y roles surgen diferencias, eventualidades, problemas y conflictos que de no tener el entendimiento de la tolerancia y la comprensión del otro como persona única e insustituible, entrañaría la pérdida de la mejor oportunidad para resolverlos.

Surgido el conflicto nace con él un nuevo y propio escenario para que las partes vinculadas tengan la oportunidad no solo de su solución sino también de cambio, crecimiento y aprendizaje. Nuestro diario vivir tiene implícito el conflicto y no obstante ello, con frecuencia no tenemos bien centrado su naturaleza por lo que las actitudes desarrolladas en tales situaciones ya sea como Graduado o como partes, no siempre nos permiten ser proactivos y eficaces en su solución, confiados quizás en el marco final del derecho, olvidando que la dogmática procesal resulta ciega para los aspectos interactivos del conflicto.

La presente justificación se sustenta sobre la capacitación teórica y práctica en las estrategias de negociación y resolución de conflictos, con lo más avanzado de sus técnicas en nuestro medio para que los futuros graduandos puedan contar con un nuevo enfoque del conflicto y lo más importante, puedan contar con un bagaje estratégico y una herramienta eficaz en el abordaje de la solución de fondo y se aproveche al máximo lo que significa la oportunidad misma del conflicto.

Esta asignatura constituye no solo un punto básico para la formación de los futuros Graduados en Relaciones Labores, sino también una formación necesaria para los ciudadanos de un país sobre el que se ciernen toda suerte de conflictos cotidianos de alguna complejidad.

4. COMPETENCIAS DE LA TITULACIÓN QUE LA ASIGNATURA CONTRIBUYE A ALCANZAR

Competencias propias de la asignatura

Código	Descripción
E11	Capacidad para reconocer las situaciones negociales, analizarlas en cada caso y detectar su estructura estratégica.
G01	Capacidad para la búsqueda, análisis y síntesis de información que permita construir argumentos y emitir juicios en los diferentes ámbitos de actuación profesional.
G02	Capacidad para comprender la responsabilidad ética y la deontología profesional de la actividad de la profesión de economista. Conocer y aplicar la legislación y reconocimiento de los derechos humanos, así como las cuestiones de género.
G03	Desarrollar la comunicación oral y escrita para elaborar informes, proyectos de investigación y proyectos empresariales, y ser capaz de defenderlos ante cualquier comisión o colectivo (especializado o no) en más de un idioma, recogiendo evidencias pertinentes e interpretándolas de forma adecuada.

5. OBJETIVOS O RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS

Resultados de aprendizaje propios de la asignatura

No se han establecido.

Resultados adicionales

1. Reconocer las situaciones negociales, analizarlas en cada caso y detectar su estructura estratégica, tanto aquella parte que es visible exteriormente como, muy especialmente, aquella otra que está sumergida y no es inmediatamente observable pero que puede ser decisiva para el resultado final.

2. Intervenir en el diseño de las situaciones negociales incluso antes de comenzar a negociar explícitamente, cuando ello sea posible, o por lo menos abordarlas de la manera más adecuada para reforzar la propia posición estratégica.

3. Incrementar el poder de negociación propio a partir de la identificación de los elementos relevantes del conjunto negocial y muy especialmente del valor de reserva- que en gran medida predeterminan el comportamiento de los negociadores y el curso de la negociación.

4. Neutralizar los engaños, las manipulaciones de percepciones, los trucos sucios, las presiones, las amenazas y todas las tácticas abusivas del llamado negociador duro, es decir, defenderse de todo tipo de explotación.

5. Aprender las técnicas y estrategias básicas de negociación, tanto las dirigidas a obtener ventaja individual como las encaminadas a crear valor negocial global y a hallar alternativas eficientes que permitan optimizar el acuerdo.

6. Desplegar un procedimiento negocial integrador, eficaz y seguro, que incentive la cooperación hasta donde ello sea posible y dirima el conflicto con el menor coste a fin de alcanzar acuerdos inteligentes y estables.

6. TEMARIO

Tema 1: El conflicto

Tema 1.1 Definición, perspectivas y tipología conflictual.

Tema 1.2 Mecanismos sociales de resolución de conflictos.

Tema 1.3 Estática del conflicto: especial análisis de los actores

Tema 1.4 Dinámica del conflicto.

Tema 2: Las situaciones negociales como juegos de estrategia.

Tema 2.1 Interdependencia estratégica.

Tema 2.2 Los juegos: puro conflicto, pura coordinación, mixtos.

Tema 2.3 Estrategias dominante y dominada

Tema 2.4 Dilemas del prisionero y del negociador

Tema 2.5 Supuestos prácticos.

Tema 3: El punto de partida de una negociación.

Tema 3.1 El conjunto negocial o "bargaining set"

Tema 3.2 Valor de reserva y poder de negociación.

Tema 3.3 Supuestos prácticos.

Tema 4: La negociación competitiva I

Tema 4.1 Movimientos estratégicos: negociación explícita y negociación tácita

Tema 4.2 Estrategias de apertura: Autoresticciones, efecto anclaje, primera oferta.

Tema 4.3 La gestión de la comunicación. La coordinación de expectativas: los puntos focales

Tema 4.4 Supuestos prácticos.

Tema 5: La negociación competitiva II

Tema 5.1 Manipulación de percepciones: 1. engaño y trucos sucios 2. secuencias de concesiones 3. supuestos prácticos

Tema 5.2 Modelos de sumisión: 4. toma de rehenes y costes temporales 5. jugadas incondicionales: amenazas, promesas y compromisos estratégicos

Tema 5.3 Supuestos prácticos.

Tema 6: La negociación integradora.

Tema 6.1 Las condiciones para la cooperación estable.

Tema 6.2 Procedimientos integradores y de creación de valor. Negociación por intereses. El método Harvard.

Tema 6.3 Instrumentos y recursos lógicos de asignación y reparto justo y eficiente ("fair share" y optimización de paquetes negociales).

Tema 6.4 La negociación asistida: Intervención de terceros imparciales en la gestión y resolución de conflictos (conciliación, mediación, arbitraje y procedimientos mixtos)

Tema 6.5 Supuestos prácticos.

7. ACTIVIDADES O BLOQUES DE ACTIVIDAD Y METODOLOGÍA

Actividad formativa	Metodología	Competencias relacionadas (para títulos anteriores a RD 822/2021)	ECTS	Horas	Ev	Ob	Descripción
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL]	Método expositivo/Lección magistral	G01	2.4	60	S	S	Se realizaran exposiciones teóricas sobre los temas relacionados en el programa, con el fin de acercar a la estudiante al estado del arte de los metodos alternativos de resolución de conflictos.
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA]	Estudio de casos	G02	1.8	45	S	N	Reconocer las situaciones negociales, analizarlas en cada caso y detectar su estructura estratégica, tanto aquella parte que es visible exteriormente como, muy especialmente, aquella otra que está sumergida y no es inmediatamente observable pero que puede ser decisiva para el resultado final. Se procederá dividir en dos el grupo de prácticas
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA]	Resolución de ejercicios y problemas	G03	1.8	45	S	N	Se fomentara la realización de trabajos de investigación, donde el estudiante profundice los contenidos teóricos, acudiendo directamente a los autores de referencia. Se procederá a dividir en dos el grupo de prácticas
		Total:	**6**	**150**			
Créditos totales de trabajo presencial: 2.4							**Horas totales de trabajo presencial: 60**
Créditos totales de trabajo autónomo: 3.6							**Horas totales de trabajo autónomo: 90**

Ev: Actividad formativa evaluable
Ob: Actividad formativa de superación obligatoria (Será imprescindible su superación tanto en evaluación continua como no continua)

8. CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y VALORACIONES

Sistema de evaluación	Evaluacion continua	Evaluación no continua*	Descripción
Actividades de autoevaluación y coevaluación	30.00%	0.00%	Durante la duración de la signatura, el estudiante desarrollara diferentes actividades, tales como: casos practicos, talleres, analisis de textos y peliculas, juegos de roles, etc.
Prueba final	70.00%	100.00%	Se realizará una prueba final de carácter global cuya superación supondrá la superación de la asignatura en el porcentaje indicado.
Total:	**100.00%**	**100.00%**	

** En **Evaluación no continua** se deben definir los porcentajes de evaluación según lo dispuesto en el art. 4 del Reglamento de Evaluación del Estudiante de la UCLM, que establece que debe facilitarse a los estudiantes que no puedan asistir regularmente a las actividades formativas presenciales la superación de la asignatura, teniendo derecho (art. 12.2) a ser calificado globalmente, en 2 convocatorias anuales por asignatura, una ordinaria y otra extraordinaria (evaluándose el 100% de las competencias).*

9. SECUENCIA DE TRABAJO, CALENDARIO, HITOS IMPORTANTES E INVERSIÓN TEMPORAL

No asignables a temas

Horas	Suma horas

Tema 1 (de 6): El conflicto

Actividades formativas	Horas
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	18
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA][Estudio de casos]	4
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Resolución de ejercicios y problemas]	4

Tema 2 (de 6): Las situaciones negociales como juegos de estrategia.

Actividades formativas	Horas
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	18
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA][Estudio de casos]	4
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Resolución de ejercicios y problemas]	4

Tema 3 (de 6): El punto de partida de una negociación.

Actividades formativas	Horas
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	16
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA][Estudio de casos]	5
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Resolución de ejercicios y problemas]	5

Tema 4 (de 6): La negociación competitiva I

Actividades formativas	Horas
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	16
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA][Estudio de casos]	4
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Resolución de ejercicios y problemas]	4

Tema 5 (de 6): La negociación competitiva II

Actividades formativas	Horas
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	16
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA][Estudio de casos]	4
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Resolución de ejercicios y problemas]	4

Tema 6 (de 6): La negociación integradora.

Actividades formativas	Horas
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	16
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA][Estudio de casos]	4
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Resolución de ejercicios y problemas]	4

Actividad global

Actividades formativas	Suma horas
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA][Estudio de casos]	25
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Resolución de ejercicios y problemas]	25
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	100
Total horas:	150

10. BIBLIOGRAFÍA, RECURSOS

Autor/es	Título/Enlace Web	Editorial	Población	ISBN	Año	Descripción
Axelrod, Robert	La evolución de la cooperación : el dilema del prisionero y	Alianza		84-206-2474-8	1996	
Bazerman, Max H.	La negociación racional : en un mundo irracional	Paidós		84-7509-957-2	1993	
Brams, Steven J.	La Solución ganar-ganar : cómo garantizar que cada uno se q	Ariel		84-344-1439-2	2000	
Dixit, Avinash K.	El arte de la estrategia : la teoría de juegos, guía del éxi	Antoni Bosch		978-84-95348-52-4	2010	
	Obtenga el sí : el arte de negociar					

Fisher, Roger	sin ceder	Gestión 2000	978-84-8088-998-8	2009
Font Barrot, Alfred	Curso de negociación estratégica	Editorial UOC	978-84-9788-571-3	2007
Font Barrot, Alfred	Negociar con arte y conseguir que los demás se salgan con l	Alienta	978-84-935827-6-0	2008
Gómez-Pomar Rodríguez, Julio	Teoría y técnicas de negociación	Ariel	84-344-4453-4	2004
Lax, David A.	El directivo como negociador : negociación para la cooperaci	Instituto de Estudios Fiscales	84-7196-926-2	1991
Moore, Christopher	El proceso de mediación : métodos prácticos para la resoluci	Granica	84-7577-401-6	1995
Raiffa, Howard	The art and science of negotiation	Belknap Press of Harvard University Press	0-674-04813-X	1982
Schelling, Thomas	The strategy of conflict	Harvard University Press	0-674-84031-3	1995
Thompson, Leigh L.	The mind and heart of the negotiator	Prentice Hall	0-13-174227-2	2009