



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: 327 - GRADO EN RELACIONES LABORALES Y DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS (CU)	Curso académico: 2022-23
Centro: 401 - FACULTAD DE CC. SOCIALES DE CUENCA	Grupo(s): 30
Curso: 3	Duración: Primer cuatrimestre
Lengua principal de impartición: Español	Segunda lengua:
Uso docente de otras lenguas:	English Friendly: N
Página web:	Bilingüe: N

Profesor: JERONIMO BETEGON CARRILLO - Grupo(s): 30				
Edificio/Despacho	Departamento	Teléfono	Correo electrónico	Horario de tutoría
Gil de Albornoz. Desp.4.8	CIENCIA JURÍDICA Y DERECHO PÚBLICO	969179100 ext.4265	jeronimo.betegon@uclm.es	Miércoles de 15h a 18h jueves de 10h a 12h y de 15h a 16h

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 Laborales, 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 exponer y defender, oralmente y/o por escrito, asuntos o temas relacionados con su especialidad.
G03	Capacidad para el aprendizaje continuado, autodirigido y autónomo, que les permita desarrollar habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
G05	Capacidad para comprender de modo general información en lengua extranjera, utilizando expresiones de uso frecuente

5. OBJETIVOS O RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS

Resultados de aprendizaje propios de la asignatura

Descripción

- Conocimiento de las técnicas y estrategias básica de negociación.
- Identificar las situaciones negociales y detectar su estructura estratégica.
- Trabajo autónomo.
- Exposición y defensa de asuntos relacionados con la materia.
- Utilizar documentos y materiales en lengua extranjera.

Búsqueda, análisis y síntesis de información.

Resultados adicionales

El alumno será capaz de:

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: Las situaciones negociales como juegos de estrategia.

- Tema 1.1 El Conflicto
- Tema 1.2 Interdependencia estratégica.
- Tema 1.3 Movimientos estratégicos: negociación explícita y negociación tácita.
- Tema 1.4 Los juegos: puro conflicto, pura coordinación, mixtos.
- Tema 1.5 Las situaciones negociales.

Tema 2: El comportamiento estratégico.

- Tema 2.1 Interdependencia de expectativas: decisiones estratégicas.
- Tema 2.2 La auto-restricción.
- Tema 2.3 El principio de reconstrucción: árboles de juego.
- Tema 2.4 Estrategias dominantes y dominadas. Equilibrios.
- Tema 2.5 Dilemas del prisionero y del negociador.

Tema 3: El punto de partida de una negociación.

- Tema 3.1 El bargaining set o conjunto negocial.
- Tema 3.2 Valor de reserva y poder de negociación.
- Tema 3.3 Evaluación y comparación de alternativas.
- Tema 3.4 Trampas en la toma de decisiones: el efecto anclaje.
- Tema 3.5 La coordinación de expectativas: los puntos focales.

Tema 4: La negociación competitiva.

- Tema 4.1 Manipulación de percepciones:
- Tema 4.2 Engaño.
- Tema 4.3 Anclaje y primera oferta.
- Tema 4.4 Secuencias de concesiones.
- Tema 4.5 Modelos de sumisión:
- Tema 4.6 Toma de rehenes y costes temporales.
- Tema 4.7 Reglas de respuesta: amenazas, promesas y compromisos estratégicos.

Tema 5: La negociación integradora.

- Tema 5.1 Las condiciones para la cooperación estable.
- Tema 5.2 Procedimientos integradores y de creación de valor. Negociación por intereses. Paquetes negociales.
- Tema 5.3 Instrumentos y recursos lógicos de asignación y reparto justo y eficiente (fair share y optimización de paquetes negociales).
- Tema 5.4 La negociación asistida: Intervención de terceros imparciales en la gestión y resolución de conflictos (conciliación, mediación, arbitraje y procedimientos mixtos).

7. ACTIVIDADES O BLOQUES DE ACTIVIDAD Y METODOLOGÍA

Actividad formativa	Metodología	Competencias relacionadas	ECTS	Horas	Ev	Ob	Descripción
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL]	Método expositivo/Lección magistral	G01	1.2	30	N		- Exposición de conocimientos teóricos sobre los temas del programa. La exposición presupone la lectura previa y comprensión de la bibliografía básica recomendada para cada tema, lo que favorecerá la asimilación de contenidos, el planteamiento de dudas y cuestiones y la participación en las discusiones y debates que se generen en las sesiones teóricas presenciales.
Enseñanza presencial (Prácticas) [PRESENCIAL]	Estudio de casos	E11 G01 G05	0.4	10	S	N	Elaboración de prácticas en las que los contenidos teóricos se aplican a la realidad de un caso o problema concreto o al comentario de un texto.

Prueba final [PRESENCIAL]	Resolución de ejercicios y problemas	G01 G02 G03 G05	0.08	2	S	S	
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA]	Resolución de ejercicios y problemas	G03	2.1	52.5	S	N	
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA]	Estudio de casos	G02	2.1	52.5	S	N	
Prueba parcial [PRESENCIAL]	Resolución de ejercicios y problemas	E11 G01	0.12	3	S	N	Examen escrito de desarrollo y articulación de contenidos y conceptos de los temas del programa
Total:			6	150			
Créditos totales de trabajo presencial: 1.8			Horas totales de trabajo presencial: 45				
Créditos totales de trabajo autónomo: 4.2			Horas totales de trabajo autónomo: 105				

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	Evaluación continua	Evaluación no continua*	Descripción
Resolución de problemas o casos	30.00%	30.00%	Capacidad de asimilación de los conceptos analizados, de aplicación de conocimientos teóricos a la resolución casos prácticos concretos o el comentario de textos y correcta expresión escrita.
Examen teórico	70.00%	70.00%	Evaluación del examen escrito de acuerdo con los criterios de capacidad de comprensión, síntesis y razonamiento. La correcta expresión escrita se considera básica para la consideración de los anteriores criterios. La obtención de una calificación de 4 o superior en la prueba parcial supondrá el 30% del porcentaje asignado al examen teórico (70%) y hará la correspondiente media con la calificación que se obtenga en el examen final. En el supuesto de no alcanzar esa calificación de 4 la materia correspondiente al examen parcial podrá recuperarse en la misma convocatoria del examen final.
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).

Crterios de evaluación de la convocatoria ordinaria:

Evaluación continua:

En los supuestos de evaluación continua, la calificación final corresponderá en un 30% a la valoración de las prácticas realizadas (un mínimo de dos pruebas) y un 70% a la media de las calificaciones obtenidas en la prueba parcial y el examen final, cuya media deberá ser como mínimo de Aprobado (5)

Evaluación no continua:

En el caso de no haber seguido la evaluación continua, la evaluación final constará de un examen con una parte teórica y otra de carácter práctico. La nota final corresponderá en un 70% a la calificación de la parte teórica y en un 30% a la calificación de la parte práctica.

9. SECUENCIA DE TRABAJO, CALENDARIO, HITOS IMPORTANTES E INVERSIÓN TEMPORAL	
No asignables a temas	
Horas	Suma horas
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	30
Enseñanza presencial (Prácticas) [PRESENCIAL][Estudio de casos]	10
Prueba final [PRESENCIAL][Resolución de ejercicios y problemas]	2
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Resolución de ejercicios y problemas]	52.5
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA][Estudio de casos]	52.5
Tema 1 (de 5): Las situaciones negociales como juegos de estrategia.	
Periodo temporal: Semanas 1, 2 y 3	
Comentario: Conflicto e interdependencia	
Tema 2 (de 5): El comportamiento estratégico.	
Periodo temporal: Semanas 4, 5 y 6	
Comentario: Comportamiento estratégico	
Tema 3 (de 5): El punto de partida de una negociación.	
Periodo temporal: Semanas 7, 8 y 9	
Comentario: Punto de partida de una negociación: nociones fundamentales	
Tema 4 (de 5): La negociación competitiva.	
Periodo temporal: Semanas 10, 11 y 12	
Comentario: Negociación competitiva: principales estrategias	
Tema 5 (de 5): La negociación integradora.	
Periodo temporal: Semanas 13, 14 y 15	
Comentario: Negociación integradora o por intereses	
Actividad global	
Actividades formativas	Suma horas

Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL][Método expositivo/Lección magistral]	30
Enseñanza presencial (Prácticas) [PRESENCIAL][Estudio de casos]	10
Prueba final [PRESENCIAL][Resolución de ejercicios y problemas]	2
Elaboración de informes o trabajos [AUTÓNOMA][Resolución de ejercicios y problemas]	52.5
Elaboración de memorias de Prácticas [AUTÓNOMA][Estudio de casos]	52.5
Total horas:	147

10. BIBLIOGRAFÍA, RECURSOS						
Autor/es	Título/Enlace Web	Editorial	Población	ISBN	Año	Descripción
Axelrod, R.	The Evolution of Cooperation	Basic Books	New York		1984	Traducción castellana de 1986: La evolución de la cooperación, Madrid: Alianza.
Bazerman, M. H. y Neale, M.A.	Negotiating Rationally	The Free Press	New York		1992	Traducción castellana de 1993: Negociación racional, en un mundo irracional. Barcelona: Paidós.
Brams, S.J. and Taylor, A.D.	The WIN-WIN solution	W.W. Norton &Company.	New York		1999	Traducción castellana de 2000: La solución ganar-ganar. Barcelona: Ariel.
Calvo Soler, R	Uso de normas jurídicas y toma de decisiones.	Gedisa			2003	
Calvo Soler, R.	La Negociación con ETA. Entre la confusión y los prejuicios.	Gedisa			2006	
Dixit, A. K., Nalebuff, B.	Thinking Strategically.	Norton	New York		1991	Traducción castellana de 1992: Pensar estratégicamente, Barcelona: Bosch.
Entelman, R.	Teoría de conflictos. Hacia un nuevo paradigma.	Gedisa			2002	
Fisher, R., Ury, W.	Getting to Yes. Negotiating an Agreement Without Giving In.	Penguin Books	New York		1991	Traducción castellana de 1998: Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder, 4ª edición, Barcelona: Gestión 2000.
Font Barrot, A.	Curso de Negociación estratégica.	UOC	Barcelona		2008	
Gómez Pomar, J.	Teoría y técnicas de negociación.	Ariel	Barcelona		2004	
Lax, D. y Sebenius, J.	The Manager as Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain.	The Free Press.	New York		1986	Traducción castellana de 1991: El directivo como negociador. Negociación para la cooperación y la ganancia competitiva, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
Moore, Ch.	The Mediation Process.	Jossey Bass	San Francisco		1986	Traducción castellana de 1997: El proceso de mediación, Barcelona: Granica.
Ovejero Bernal, A.	Técnicas de Negociación. Como negociar eficaz y exitosamente.	McGraw-Hill Interamericana de España SAU			2004	
Raiffa, H.	Negotiation Analysis. The Science and Art of Collaborative Decision Making.	The Belknap Press of Harvard University Press.	Cambridge	(Mass.)	2003	
Raiffa, H.,	The Art and Science of Negotiation.	The Belknap Press of Harvard University Press.	Cambridge	(Mass.)	1982	Traducción castellana de 1991: El arte y la ciencia de la negociación, México D.F.: Fondo de cultura económica.
Schelling, Th.	The Strategy of Conflict.	Harvard University Press.	Cambridge	(Mass.)	1980	