



DATOS IDENTIFICATIVOS

Teoría e técnicas de negociación sociopolítica: generación de consenso y confianza

Asignatura	Teoría e técnicas de negociación sociopolítica: generación de consenso y confianza			
Código	P04M125V11212			
Titulación	Máster Universitario en Dirección pública y liderazgo institucional			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	1	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Dpto. Externo Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía			
Coordinador/a	Briones Gamarra, Óscar			
Profesorado	Briones Gamarra, Óscar Ferri Dura, Jaime Román Marugán, Paloma			
Correo-e	oscarbriones@uvigo.es			
Web	http://http://moovi.uvigo.gal			
Descripción general	<p>Esta materia pretende introducir al alumnado en los elementos principales de una negociación, así como en los distintos roles, estrategias y tácticas que son de importancia en el proceso negociador.</p> <p>El conflicto es un elemento inherente a cualquier organización pública o privada, por lo que la competencia negociadora nos parece especialmente adecuada para completar un buen perfil directivo. El personal directivo debe obligatoriamente poseer y mejorar unas potentes capacidades para la negociación, dado que, para conseguir los objetivos, sean estos cualesquiera que sean, se verá obligado a negociar.</p> <p>Forma parte de un liderazgo consolidado el saber gestionar conflictos y no pretender esquivarlos, pues esta es una estrategia errónea que conllevará importantes deterioros organizativos que debemos evitar. A su vez es necesario entender que hay una cierta □sistemática de la negociación□ lejana a su conceptualización como □arte□ y que se presenta como formación imprescindible para todo personal directivo público.</p> <p>Existe, en definitiva, una teoría, técnicas y en suma una auténtica disciplina sobre como negociar mejor. Es evidente, que, además de la teoría, hay componentes personalísimos (persuasión, asertividad, inteligencia emocional, factores físicos, etc) que potenciarán más a unas personas negociadoras que a otras, pero desde luego si la negociación se asienta sobre unos sólidos mimbres teóricos y prácticos, el contacto con situaciones reales será mucho más fructífero.</p> <p>Especial relevancia han adquirido en lo últimos tiempos los roles de terceros, árbitros o mediadores, como figuras de enorme especialización especialmente adecuadas para entornos de conflicto intenso o para cuando se han cerrado los canales de comunicación entre los negociadores.</p>			

Competencias

Código	
A4	Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades
A5	Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo
B1	Capacidad de fomentar, en contextos académicos y profesionales, el avance del conocimiento en el campo de la gestión pública a través de una investigación original

B6	Habilidad para diseñar, crear, desarrollar y emprender proyectos innovadores en el ámbito de la gestión pública y de las ciencias sociales en general
B7	Capacidad para generar nuevas ideas (creatividad) que permita el avance del conocimiento de la gestión pública
C12	Conocer las fuentes teóricas y estrategias de negociación como medio para alcanzar acuerdos
D1	Capacidad para comprender el significado y aplicación de la perspectiva de género en los distintos ámbitos de conocimiento y en la práctica profesional con el objetivo de alcanzar una sociedad más justa e igualitaria
D2	Capacidad para comunicarse en lengua gallega
D3	Sostenibilidad y compromiso ambiental. Uso equitativo, responsable y eficiente de los recursos
D5	Capacidad de crítica y auto-crítica
D6	Capacidad de trabajo en equipo interdisciplinar
D8	Habilidad de aprendizaje autodirigido y trabajo autónomo en el campo de las ciencias sociales

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Al terminar la asignatura, el/la estudiante será capaz de:	A4 A5
· Ordenar las ideas principales sobre la disciplina de la negociación y la mediación, desarrollando convenientemente las distintas estrategias y tácticas que irá descubriendo a lo largo de los contenidos dispuestos en la asignatura.	B1 B6 B7
· Identificar las estrategias utilizadas por la contraparte, interpretando correctamente los distintos momentos en que se desarrolla una negociación y operando de forma solvente en el debate y la argumentación, para defender así las posiciones propias y descubrir las debilidades de la parte oponente.	C12 D1 D2 D3 D5 D6 D8

Contenidos

Tema	
Tema / Módulo 1 La negociación como proceso	1.1. Definición y naturaleza de la negociación 1.2. Condiciones indispensables, herramientas y objetivos 1.3. Tipos de relaciones en el proceso negociador 1.4. Fases de la negociación
Tema / Módulo 2 Roles, técnicas y tácticas de la negociación	2.1. Definiciones: Plan estratégico y táctica 2.2. Preparación de la negociación 2.3. Técnicas del Plan estratégico 2.4. Comunicación entre negociadores Gestión del conflicto 2.5. La gestión táctica 2.6. Estrategias para un [acuerdo mejor]
Tema / Módulo 3 La mediación	3.1. La Mediación, como forma alternativa de resolución de conflictos. Definición y naturaleza 3.2. El perfil de gerente/a mediador/a: perfil y funciones

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	4	0	4
Foros de discusión	50	0	50
Resolución de problemas de forma autónoma	46	0	46
Estudio de casos	50	0	50

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

Descripción

Lección magistral	A lo largo del curso se plantearán al menos dos clases síncronas que a su vez serán grabadas para aquel alumnado que no pueda asistir en directo.
Foros de discusión	El foro de discusión, especialmente en la parte de mediación, tendrá una presencia central en el buen desarrollo y aprendizaje de la materia
Resolución de problemas de forma autónoma	Asesorar al alumnado en el planteamiento y resolución de conflictos reales que puedan seguir por los medios de comunicación u otras fuentes. A través de la plataforma: Lectura de textos, actividades de autoevaluación, visualización píldoras y tutorías on line
Estudio de casos	Metodología de importante presencia en la lógica de la materia. Con ella se pretende la aplicación práctica de los conocimientos teóricos adquiridos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan a través de TIC de manera autónoma.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Foros de discusión	Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo o prácticas), así como atención a sus necesidades y consultas relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la disciplina, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Resolución de problemas de forma autónoma	Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo o prácticas), así como atención a sus necesidades y consultas relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la disciplina, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Estudio de casos	Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo o prácticas), así como atención a sus necesidades y consultas relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la disciplina, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje			
Foros de discusión	Se valorará la mesura, la comprensión de la materia, el dominio de los materiales en las intervenciones, la lógica aplicada, la aplicación práctica de los conocimientos teóricos adquiridos.	50	A4 A5	B1 B6 B7	C12	D1 D2 D3 D5 D6 D8
Resolución de problemas de forma autónoma	Entre los criterios a tener en cuenta está la lógica de aprendizaje de la materia y el dominio de las estrategias y tácticas de negociación.	25	A4 A5	B6 B7		D1 D5 D6
Estudio de casos	El razonamiento, el dominio de materiales, el caso escogido y su solución así como la presentación, serán criterios a tener en cuenta.	25	A5	B6	C12	D5 D6 D8

Otros comentarios sobre la Evaluación

- La información sobre las actividades evaluativas está disponible en el espacio de la materia en el campus virtual, bajo la etiqueta [Evaluación] de cada tema.
- El alumnado tendrá opción a presentarse a la convocatoria extraordinaria (segunda convocatoria) a partir de la adaptación que de estas actividades realice el/la docente y cuyo contenido será colgado de la plataforma.
- Será requisito necesario para el desarrollo de la materia que el profesorado de la misma pueda disponer de una fotografía actualizada del alumnado que deberá subir a la plataforma a comienzos de curso, y siempre antes del día 30 de septiembre.

La única finalidad del tratamiento de este dato es que el profesorado de la materia pueda verificar la identidad del alumnado matriculado en la misma.

La base de legitimación para el tratamiento de este dato se realiza en aplicación del dispuesto en el artículo 6.1y) del RXPD

en el que el tratamiento es necesario para el ejercicio de los poder públicos conferidos al responsable del tratamiento basados en el artículo 9 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre del procedimiento administrativo común de las administraciones públicas y en el artículo 25.7 del RD 1791/2010, de 30 de diciembre, por lo que se aprueba el Estatuto del Estudiante Universitario. El acceso a la imagen y a los datos personales del alumnado solo es permitido al profesorado de cada materia para la realización de las actividades académicas indicadas en esta guía docente y no serán utilizados ni divulgados para ninguna otra finalidad, debiendo guardar el correspondiente deber de confidencialidad de los mismos.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Andrew Floyer, Acland, **La mediación**, Paidós, 1990

Avruch, H, **Conflict resolution**, HENRY HOLT, 1996

Bazerman, M. y Neale, M., **La negociación racional en un mundo irracional**, 3, Paidós, 1997

Munduate, L y Medina F.J., **Gestión del conflicto: negociación y mediación**, Pirámide, 2011

Munduate, L y Martinez, J, **Conflicto y negociación**, 2, Pirámide, 2004

Schelling, T., **La estrategia del conflicto**, Tecnos, 1964

Thompson, L., **The mind and heart of the negotiator**, Prentice Hall, 2001

Bibliografía Complementaria

Boulding, K., **Conflict and Defense**, Harper & Row,

Recomendaciones