



DATOS IDENTIFICATIVOS

Teoría e técnicas de negociación sociopolítica: xeración de consenso e confianza

Materia	Teoría e técnicas de negociación sociopolítica: xeración de consenso e confianza			
Código	P04M125V11212			
Titulación	Máster Universitario en Dirección pública e liderado institucional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dpto. Externo Socioloxía, ciencia política e da administración e 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			
Descrición xeral	Esta materia pretende introducir ao alumnado nos elementos principais dunha negociación, así como nos distintos roles, estratexias e tácticas que son de importancia no proceso negociador.			

O conflito é un elemento inherente a calquera organización pública ou privada, polo que a competencia negociadora parécese especialmente adecuada para completar un bo perfil directivo. O persoal directivo debe obrigatoriamente posuír e mellorar unhas potentes capacidades para a negociación, dado que, para conseguir os obxectivos, sexan estes calquera que sexan, verase obrigado a negociar.

Forma parte dun liderado consolidado o saber xestionar conflitos e non pretender esquivalos, pois esta é unha estratexia errónea que levara importantes deterioracións organizativas que debemos evitar. Á súa vez é necesario entender que hai unha certa □sistemática da negociación□ afastada á súa conceptualización como □arte□ e que se presenta como formación imprescindible para todo persoal directivo público.

Existe, en definitiva, unha teoría, técnicas e en suma unha auténtica disciplina sobre como negociar mellor. É evidente, que, ademais da teoría, hai compoñentes personalísimos (persuasión, asertividade, intelixencia emocional, factores físicos, etc) que potenciarán máis a unhas persoas negociadoras que a outras, pero desde logo, si a negociación aséntase sobre unhas sólidas bases teóricas e prácticas, o contacto con situacións reais será moito máis frutífero.

Especial relevancia adquiriron no últimos tempos os roles de terceiros, árbitros ou mediadores, como figuras de enorme especialización especialmente adecuadas para contornas de conflito intenso ou para cando se pecharon as canles de comunicación entre os negociadores.

Competencias

Código	
A4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan a públicos especializados e non especializados dun modo claro e sen ambigüidades
A5	Que os estudantes posúan as habilidades de aprendizaxe que lles permitan continuar estudando dun modo que haberá de ser en gran medida autodirixido ou autónomo
B1	Capacidade de fomentar, en contextos académicos e profesionais, o avance do coñecemento no campo da xestión pública a través dunha investigación orixinal

B6	Habilidade para deseñar, crear, desenvolver e emprender proxectos innovadores no ámbito da xestión pública e das ciencias sociais en xeral
B7	Capacidade para xerar novas ideas (creatividade) que permita o avance do coñecemento da xestión pública
C12	Coñecer as fontes teóricas e estratexias de negociación como medio para alcanzar acordos
D1	Capacidade para comprender o significado e aplicación da perspectiva de xénero nos distintos ámbitos de coñecemento e na práctica profesional co obxectivo de alcanzar unha sociedade máis xusta e igualitaria
D2	Capacidade para comunicarse en lingua galega
D3	Sustentabilidade e compromiso ambiental. Uso equitativo, responsable e eficiente dos recursos
D5	Capacidade de crítica e auto-crítica
D6	Capacidade de traballo en equipo interdisciplinar
D8	Habilidade de aprendizaxe autodirixido e traballo autónomo no campo das ciencias sociais

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Ao terminar a materia, o/a estudante será capaz de:	A4 A5
· Ordenar as ideas principais sobre a disciplina da negociación e a mediación, desenvolvendo convenientemente as distintas estratexias e tácticas que irá deas- cubrindo ao longo dos contidos dispostos na materia.	B1 B6 B7
· Identificar as estratexias utilizadas pola contraparte, interpretando correctamente os distintos momentos en que se desenvolve unha negociación e operando de forma solvente no debate e a argumentación, para defender así as posicións propias e descubrir as debilidades da parte opoñente.	C12 D1 D2 D3 D5 D6 D8

Contidos

Tema	
Tema / Módulo 1 A negociación como proceso	1.1. Definición e natureza da negociación 1.2. Condicións indispensables, ferramentas e obxectivos 1.3. Tipos de relacións no proceso negociador 1.4. Fases da negociación
Tema / Módulo 2 Roles, técnicas e tácticas da negociación	2.1. Definicións: Plan estratéxico e táctica 2.2. Preparación da negociación 2.3. Técnicas do Plan estratéxico 2.4. Comunicación entre negociadores Xestión do conflito 2.5. A xestión táctica 2.6. Estratexias para un [acordo mellor]
Tema / Módulo 3 A mediación	3.1. A Mediación, como forma alternativa de resolución de conflitos. Definición e natureza 3.2. O perfil de xerente/a mediador/a: perfil e funcións

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	4	0	4
Foros de discusión	50	0	50
Resolución de problemas de forma autónoma	46	0	46
Estudo de casos	50	0	50

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

Descrición

Lección maxistral	Ao longo do curso exporanse polo menos dúas clases síncronas que á súa vez serán gravadas para aquel alumnado que non poida asistir en directo.
Foros de discusión	O foro de discusión, especialmente na parte de mediación, terá unha presenza central no bo desenvolvemento e aprendizaxe da materia
Resolución de problemas de forma autónoma	Asesorar ao alumnado na formulación e resolución de conflitos reais que poidan seguir polos medios de comunicación ou outras fontes. A través da plataforma: Lectura de textos, actividades de autoavaliación, visualización pímulas e tutorías en liña
Estudo de casos	Metodoloxía de importante presenza na lóxica da materia. Con ela preténdese a aplicación práctica dos coñecementos teóricos adquiridos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense a través de TIC de maneira autónoma.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Foros de discusión	Resolución de dúbidas do alumnado en relación con algún aspecto da materia (contido, traballo ou prácticas), así como atención ás súas necesidades e consultas relacionadas co estudo e/ou temas vinculados coa disciplina, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de forma non presencial (a través do correo electrónico ou do campus virtual).
Resolución de problemas de forma autónoma	Resolución de dúbidas do alumnado en relación con algún aspecto da materia (contido, traballo ou prácticas), así como atención ás súas necesidades e consultas relacionadas co estudo e/ou temas vinculados coa disciplina, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de forma non presencial (a través do correo electrónico ou do campus virtual).
Estudo de casos	Resolución de dúbidas do alumnado en relación con algún aspecto da materia (contido, traballo ou prácticas), así como atención ás súas necesidades e consultas relacionadas co estudo e/ou temas vinculados coa disciplina, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de forma non presencial (a través do correo electrónico ou do campus virtual).

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Foros de discusión	(*)Se valorará a medida, a 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 materia y el dominio de las estrategias y tácticas de negociación.	25	A4 A5	B6 B7		D1 D5 D6
Estudo 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

Outros comentarios sobre a Avaliación

- A información sobre as actividades avaliativas está dispoñible no espazo da materia no campus virtual, baixo a etiqueta [Avaliación] de cada tema.
- O alumnado terá opción a presentarse á convocatoria extraordinaria (segunda convocatoria) a partir da adaptación que destas actividades realice o docente e cuxo contido será colgado da plataforma.
- Será requisito necesario para o desenvolvemento da materia que o profesorado da mesma poida dispoñer dunha FOTOGRAFÍA actualizada* do alumnado que deberán subir á plataforma a comezos de curso, e sempre antes do día 30 de setembro.

(*) A única finalidade do tratamento deste dato é que o profesorado da materia poida verificar a identidade do alumnado matriculado na mesma.

A base de lexitimación para o tratamento deste dato realízase en aplicación do disposto no artigo 6.1e) do RXPd no que o tratamento é necesario para o exercicio dos poderes públicos conferidos ao responsable do tratamento baseados no artigo 9

da Lei 39/2015, do 1 de outubro do procedemento administrativo común das administracións públicas e no artigo 25.7 do RD 1791/2010, de 30 de decembro, polo que se aproba o Estatuto do Estudante Universitario.

O acceso á imaxe e aos datos persoais do alumnado só é permitido ao profesorado de cada materia para a realización das actividades académicas indicadas nesta guía docente e non serán utilizados nin divulgados para ningunha outra finalidade, debendo gardar o correspondente deber de confidencialidade dos mesmos.

Bibliografía. Fontes 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 Martínez, J, **Conflicto y negociación**, 2, Pirámide, 2004

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

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

Bibliografía Complementaria

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

Recomendacións