

Licenciatura en Estudios Socioterritoriales

UEA: Estrategias de Negociación (Interdivisional)

Clave: 4212051 / Trimestre: 22 - Primavera

Horario: Lunes y Miércoles, de 12:00 a 14:00 horas

Imparte:

Dr. Mario Chavarría Suárez

mchavarría@cua.uam.mx

Presentación:

La negociación como proceso, involucra un conjunto de habilidades para tomar decisiones de todo tipo: personales y profesionales, que van desde cómo compartir o dividir un recurso, crear algo nuevo a partir de la colaboración, hasta resolver un problema. A partir de la interacción social, existe un amplio campo de investigación teórica y empírica que se ha desarrollado en las ciencias sociales para estudiar, comprender e innovar la resolución de conflictos.

Objetivos:

1. Entender la negociación como forma de interacción a través de la cual, personas, organizaciones y gobiernos, trata de llevar a cabo un reajuste de algunos de sus intereses comunes y antagónicos;
2. Distinguir las diferentes modalidades de análisis que se han creado para generar estrategias de negociación;
3. Comprender que la negociación no tiene como fin eliminar el conflicto, sino que tiene como propósito alcanzar pactos de civilidad;
4. Estudiar técnicas específicas de negociación.

Estructura Temática:

- a) Diversas conceptualizaciones del conflicto;
- b) Introducción a la Teoría de la Negociación;
- c) Conflicto y negociación;
- d) Negociación, problemas estratégicos y políticas para el desarrollo;
- e) Negociación en las organizaciones;
- f) Negociación y perspectiva de género;

g) Técnicas de negociación.

Modalidades de conducción del proceso enseñanza-aprendizaje:

El curso se llevará a cabo en modalidad presencial, lunes y miércoles, de 12:00 a 14:00 horas, y con actividades asincrónicas a través de Google Classroom para la entrega de materiales de lectura e indicadores de evaluación.

Mecanismos de comunicación y ambiente de respeto:

La puntualidad es un principio básico para el desarrollo de las sesiones presenciales. Prevalecerán criterios de convivencia armónica y respetuosa entre las y los integrantes del grupo.

Modalidades de evaluación:

Indicador de evaluación	%	Criterios generales
Controles de lectura (18 en total. Vía Classroom, un día antes de la sesión programada). Aquellos que se envíen después de la fecha establecida no serán tomados en cuenta.	20%	Son parte del proceso de enseñanza-aprendizaje. Se pueden considerar como un medio para transformar información en conocimiento construido y aprendido. Deben contener las ideas y opiniones de las y los estudiantes como resultado de su análisis, reflexión crítica y capacidad de síntesis, así como un apartado de conclusiones que reflejen su interpretación (en sus propias palabras) de los materiales de lectura.
Exposición en equipo (máximo dos personas).	40%	La exposición oral también forma parte de un proceso de comprensión, interpretación y explicación de teorías, conceptos y argumentos de las y los autores revisados (con el apoyo de recursos gráficos y visuales). Durante la primera sesión, se tendrá que elegir una lectura para exponer en la fecha programada. Dependiendo del número de personas en el grupo, podrán formar equipos de hasta dos integrantes.
Ensayo final individual (10 cuartillas, letra Arial, 12 pts, espacio y medio, margen normal). En caso de que se envíen después de la fecha acordada, no serán tomados en cuenta.	40%	Se trata de un ensayo de tipo argumentativo, en donde después de recuperar los elementos teóricos de las lecturas, las y los estudiantes expresen sus propias ideas y argumentos sobre los contenidos del curso y en particular, sobre algún tema de su elección. Debe ser original e inédito, con base en las temáticas estudiadas durante el trimestre.
Asistencia mínima y participación en las sesiones.	80%	La participación durante las sesiones se considera primordial para el intercambio de ideas y opiniones sobre los temas de estudio.
Examen de Recuperación		<p>Consiste en un examen por escrito, presencial. Consta de treinta preguntas específicas que se extraen de todas y cada una de las lecturas programadas durante el trimestre (deben responderse de propia mano, sin ayuda de procesadores de texto):</p> <ul style="list-style-type: none"> • El examen se aplicará en el día y hora asignados por Sistemas Escolares; • El tiempo de duración es de 120 minutos; • El material de lectura se encontrará disponible en Classroom, organizado por semana y sesión; • Las preguntas se diseñan con base en los conceptos abordados por las y los distintos autores; sus hipótesis centrales y argumentos para sustentarlas;

Indicador de evaluación	%	Criterios generales
		<ul style="list-style-type: none"> La calificación obtenida se hará del conocimiento de las y los estudiantes en tiempo y forma; La escala de evaluación será la misma aplicada durante el trimestre.

Escala de evaluación:

0 – 5.9	NA (No Aprobado)	7.6 – 8.9	B (Bien)
6 – 7.5	S (Suficiente)	9 - 10	MB (Muy Bien)

Programa:

Tema / Bibliografía	Semana / Sesión
Introducción al curso	1
Presentación del programa y organización de exposiciones.	11 y 13 de julio
Diversas conceptualizaciones del conflicto	2
Jessie Bernard, <i>Sociología del conflicto</i> , Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 1958, pp. 13-27.	18 de julio
Alain, Touraine, “Los movimientos sociales”, <i>Revista Colombiana de Sociología</i> , No. 27, 2006, pp. 255-278.	20 de julio
Introducción a la Teoría de la Negociación	3
Guy, Oliver Faure y Amparo, Lasen Díaz, “Teoría de la Negociación: el giro interdisciplinario”, <i>Revista Mexicana de Sociología</i> , Vol. 54, No. 2 (Apr. – Jun.), UNAM, México, 1992 pp. 233-242.	25 de julio
Herbert, C. Kelman, “Negotiation as Interactive Problem Solving”, <i>Kluwer Law International Negotiation</i> , No. 1, Netherlands, 1996, pp. 99-123.	27 de julio
Conflicto y Negociación	4
Ernesto Fronjosa, <i>La Negociación como herramienta para el manejo de conflictos</i> , Universidad Metropolitana, Caracas, Venezuela, 2012, pp. 17-22 y 37-58.	01 de agosto
--- pp. 59-68.	03 de agosto
Problemas estratégicos y políticas para el desarrollo	5
Alfredson Tanya y Azeta Cungu, <i>Teoría y práctica de la negociación. Una revisión de la literatura</i> , FAO, EE.UU., 2008, pp. 1-21.	08 de agosto
--- pp. 21-33.	10 de agosto
Negociación en las organizaciones	6

Tema / Bibliografía	Semana / Sesión
Lourdes, Munduate, “El proceso de negociación en las organizaciones”, <i>Revista Andaluza de trabajo y bienestar social</i> , No. 12, Junta de Andalucía, Consejo de Relaciones Laborales, España, 1987, pp. 25-47.	15 de agosto
Deborah, Kolb, “Negotiating in the Shadows of Organizations: Gender, Negotiation, and Change”, Vol. 28, <i>Ohio State Journal on Dispute Resolution</i> , EE.UU., 2013, pp. 241-262.	17 de agosto
Negociación y perspectiva de género	7
Deborah, Kolb y Judith, Williams, “Breakthrough Bargaining”, <i>Harvard Business Review</i> , Vol. 79, EE.UU., 2001, pp. 88-97.	22 de agosto
Barbara Budjac, <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos</i> , Pearson Educación, México, 2011, pp. 1-31.	24 de agosto
Técnicas de negociación	8
Roy Lewicki; David Saunders y Bruce Barry, <i>Fundamentos de Negociación</i> , McGrawHill Educación, México, 2012, pp. 1-28.	29 de agosto
Roger Fisher, William Ury, y Bruce Patton, <i>Sí de acuerdo! Cómo negociar sin ceder</i> , Norma, Colombia, 1991, pp. 9-20.	31 de agosto
	9
---	05 de septiembre
Capítulo II. Apartado 2. pp. 21-38.	
---	07 de septiembre
Capítulo II. Apartado 3. pp. 39-51.	
	10
---	12 de septiembre
Capítulo II. Apartado 4. pp. 51-70.	
---	14 de septiembre
Capítulo II. Apartado 5. pp. 70-81.	
	11
Entrega de ensayo final	19 de septiembre
Entrega de calificación global	26 de septiembre