

UNIVERSIDAD DEL SAGRADO CORAZÓN
DECANATO ASOCIADO DE ESTUDIOS GRADUADOS
MAESTRÍA EN ARTES EN SISTEMAS DE JUSTICIA

PRONTUARIO

TÍTULO:	Modelos teóricos y destrezas prácticas de negociación
CODIFICACIÓN:	MET 727
PRERREQUISITOS:	SJU 604, SJU 606
CRÉDITOS:	45 horas / 3 Créditos, una (1) sesión

DESCRIPCIÓN

Examen de las valoraciones, evaluaciones y análisis de los conflictos desde una perspectiva crítica de los paradigmas prevalecientes. El contenido del curso incluye examinar practicando los modelos tradicionales de negociación y contrastarlos con modelos fundamentados en la aceptación y valorización positiva de las diferencias para la transformación de los conflictos y el apoderamiento de los participantes en las negociaciones. Este curso esta dirigido a estudiantes graduados.

JUSTIFICACIÓN

El conocimiento de las distintas escuelas de pensamiento sobre lo que es y como se lleva a cabo la negociación está enmarcado en paradigmas culturales que señalan el comportamiento de las partes involucradas en estos procesos. El conocimiento y práctica de estrategias variadas ofrecerá al estudiantado la oportunidad de aportar a procesos creativos desde una perspectiva de mayor inclusión y colaboración de los(as) participantes en estos procesos contrarrestando así los enfoques limitantes y excluyentes de modelos más tradicionales en nuestra realidad cultural e histórica.

OBJETIVOS

Al final del curso, los(as) participantes estarán capacitados para:

1. Identificar y describir los conflictos (explícitos y subyacentes) para negociarse.
2. Analizar e interpretar los factores que influyen y determinan los procesos de negociación.
3. Conocer y diferenciar los variados modelos de negociación.
4. Diferenciar entre estrategias utilizadas en procesos de negociación.
5. Identificar las etapas de los procesos de negociación.

6. Demostrar la capacidad para flexibilizar posiciones propias y lograr la fluidez del proceso.
7. Ilustrar mediante la práctica los efectos de los diferentes modelos de negociación.
8. Dramatizar procesos de negociación en diferentes contextos de conflicto.
9. Generar estrategias de negociación fundamentadas en la empatía y el reconocimiento de los demás seres humanos involucrados en el proceso.

CONTENIDO

I. Introducción

A. ¿Por qué negociamos?

B. Mitos y Realidades sobre los procesos de negociación

II. Conflictos

A. Análisis de los conflictos

1. Tipología

2. Orígenes

3. Dinámicas

B. Influencias y Contextos

1. Identidades

2. Culturas

3. Estructuras

4. Instituciones

III. Negociación

A. Definición

B. Factores que afectan la negociación

1. ¿Hace falta la confianza?

2. Balance de poder

3. Motivaciones y emociones

4. Amenazas y hostilidades

C. Etapas de la negociación

1. Preparación

2. Auto evaluación

3. Identificación de intereses, necesidades

4. Analizar riesgos

5. Negociación

6. Estilos

7. Relaciones

8. Persuasión

9. Ética

10. Cierre

- D. Modelos de negociación
 - 1. Competitivo/Distributivo/Posicional
 - 2. Colaborativo/ Integrativo
 - 3. Híbrido
- E. Técnicas de negociación
 - 1. Modelo posicional
 - 2. Modelo distributivo

ESTRATEGIAS INSTRUCCIONALES

Conferencias, simulaciones en casos, invitados, informes orales, trabajos de investigación y prácticas. El estudiantado invertirá la mayor parte del curso participando en simulaciones demostrativas y ejercicios de auto-evaluación, de análisis crítico y reflexivo.

EVALUACIÓN

Asistencia y participación	
En ejercicios grupales	25%
Informes y trabajos de investigación	
En presentaciones orales y escritas	25%
Simulaciones en clases	25%
Práctica de negociación (evaluación final)	25%

	100%

BIBLIOGRAFÍA

- Alfini, James, et al. (2001). *Mediation Theory and Practice*. Mathew Bender & Company. Inc. Lexis Publishing.
- Ahumada Recalde, Luis Eduardo. (2001). *Más allá de la negociación. Negociación Modelo Lear. Liderazgo-Efectividad-Alternativas-Rentabilidad. Sistemas de percepción operativa*. Argentina: Ediciones Elaleph.
- Beltri, Francesc. (2000). *Aprender a negociar*. Barcelona: Paidós.
- Calcaterra, Ruben A. (2002). *Mediacion Estratégica*. Argentina: Gedisa Editorial.
- Cheldelin, Sandra, et al. (editors). (2003). *Conflict*. London: Continuum.
- Coltri, Laurie S. (2004). *Conflict Diagnosis and Alternative Dispute Resolution*. New Jersey: Prentice Hall
- Craver, Charles B. (2001). *Effective Legal Negotiation and Settlement*. Fourth Edition. Lexis Publishing
- Druckman, Daniel. (2003). *Negotiation en Conflict*. Cheldelin, Sandra, et al. (editors). London: Continuum.

Fisher, Robert; et al. (1991). *Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In* Second Edition. New York: Penguin Books.

Menkel-Meadow, Carrie & Wheeler, Michael. (eds). (2004). *What's Fair. Ethics for negotiators*. San Francisco, CA: Program on Negotiation & Jossey Bass.

Thompson, Leigh. (2000). *The Mind and Heart of the Negotiator*. 2nd. edition. New Jersey: Prentice Hall.

Ury, William. (1991). *Getting Past No. Negotiating with Difficult People*. New York: Bantam Book.

Internet

Negotiation Styles in Mediation:

<http://www.adrr.com/adr1/essayb.htm>; recuperado en febrero 2004

The Third Side:

<http://www.thirdside.org/index.cfm>

Trust and Other-Anxiety in Negotiations: Dynamics Across Boundaries of Self and culture. en Negotiation Journal: <http://www.kluweronline.com/issn/0748-4526/>

Negotiating with Your Nemesis en Negotiation Journal:

<http://www.kluweronline.com/issn/0748-4526/>

Program on Negotiation at Harvard Law School:

<http://www.pon.harvard.edu/main/home/index.php3>

Negociación efectiva. Recuperado el 26 de febrero de 2004

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger/negocefectiva.htm>

Los estilos de negociación. Geopolis.com

How to Best Aid Negotiation By Braking Down Barriers. Recuperado en

<http://www.mediate.com/articles/picker.cfm> el 9 de mayo de 2004.

Focusing on Interests Rather Than Positions. Recuperado en

<http://www.mediate.com/articles/tnsc.cfm> el 6 de mayo de 2004.

Cualquier estudiante que necesite acomodo razonable deberá solicitarlo al Decano Asociado de Asuntos Estudiantiles.

Derechos reservados USC

octubre 2005