

TEORÍA DE LA NEGOCIACIÓN

| MÓDULO | MATERIA | CURSO | SEMESTRE | CRÉDITOS | TIPO |
|---|--------------------------|-------|--|----------|-------------|
| Licenciatura | Teoría de la Negociación | 5º | 2º | 4,5 | Obligatoria |
| PROFESOR(ES) | | | DIRECCIÓN COMPLETA DE CONTACTO PARA TUTORÍAS (Dirección postal, teléfono, correo electrónico, etc.) | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • DAVID ISSÓ GARCIA • ROSER MANZANERA RUIZ | | | DAVID ISSÓ: Dpto. de Sociología, 3ª planta, ROSER MANZANERA: Dpto. de Sociología, 2ª planta. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Correo electrónico: isso@ugr.es y roser@ugr.es | | |
| | | | HORARIO DE TUTORÍAS | | |
| | | | En el primer cuatrimestre se concretará cita a través de correo electrónico. DAVID ISSÓ: Lunes: de 19,30 a 21 horas. Martes: de 18 a 19 horas. Jueves: de 18 a 19 horas. Viernes: de 17 a 18 horas. ROSER MANZANERA RUIZ: Lunes: de 10 a 12 Miércoles: de 11 a 13.30 | | |
| GRADO EN EL QUE SE IMPARTE | | | OTROS GRADOS A LOS QUE SE PODRÍA OFERTAR | | |
| LICENCIATURA EN CIENCIAS DEL TRABAJO. | | | 7 | | |
| BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS (SEGÚN MEMORIA DE VERIFICACIÓN DEL GRADO) | | | | | |
| El principal objetivo de la asignatura es introducir a los alumnos en el campo del conflicto y de la negociación. Se analizarán las ideas y conceptos básicos sobre esta materia mediante el estudio y análisis de textos y la realización de diferentes tipos de ejercicios. Se incluirá, además, material audiovisual y documentos actuales para la realización de ejercicios prácticos en clase. | | | | | |
| COMPETENCIAS GENERALES Y ESPECÍFICAS | | | | | |
| (Español vacío) | | | | | |



- Capacidad de análisis y síntesis de textos.
- Capacidad de reconocer conflictos.
- Capacidad de análisis de conflictos.
- Capacidad de distinguir entre los actores de un conflicto y sus posiciones.
- Capacidad de escucha.
- Capacidad de comunicación oral y escrita.

OBJETIVOS (EXPRESADOS COMO RESULTADOS ESPERABLES DE LA ENSEÑANZA)

- Buscar fuentes bibliográficas sobre Teorías de la negociación que les facilite su futura actividad profesional.
- Analizar y contrastar diferentes teorías sobre conflicto, sistemas de autoridad, habilidad, etc.
- Identificar situaciones de conflicto para su gestión o resolución.
- Aprender a trabajar en equipo.
- Realizar escritos o informes sobre situaciones de conflicto.
- Analizar casos reales de conflictos en el ámbito laboral, estudiando asimismo las medidas de negociación propuestas.

TEMARIO DETALLADO DE LA ASIGNATURA

TEMARIO TEÓRICO:

- Tema 1. Introducción al conflicto y a la negociación
- Tema 2. Tipos de poder
- Tema 3. Origen del conflicto
- Tema 4. La negociación
- Tema 5. Sujetos implicados
- Tema 6. Resolución y estrategias
- Tema 7. Comunicación y negociación

TEMARIO PRÁCTICO:

Seminarios/Talleres

- Consistirá en la realización de prácticas en el aula relacionadas con el temario teórico previamente estructuradas por el profesor-a.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA FUNDAMENTAL:

- ALCAIDE, M.: Conflicto y poder en las organizaciones, Madrid, MTSS, 1987
- EDWARDS, P.: El conflicto en el trabajo, Madrid, MTSS, 1990
- FONT BARROT, A.: Negociaciones: entre la cooperación y el conflicto, Barcelona, Grijalbo, 1997
- GERARD, A.: Conflictos de trabajo y cambio social, Madrid, Ibérico Europea de Ediciones, 1979
- GOMEZ-POMAR, J.: Teoría y técnicas de negociación, Barcelona, Ariel, 1991
- GONZALEZ, J.: Conflicto y estrategia política, Madrid, Alianza, 1975
- KENNEDY, G.: Cómo negociar con éxito, Bilbao, Deusto, 1982
- MARZAL, A.: Análisis político de la empresa, Barcelona, Orbis, 1983



- MINTZBERG,H.: El poder en la organización, Barcelona, Ariel, 1992
- MONTANER,R: Negociación para obtener resultados, Bilbao, Deusto, 1992
- PFEFFER, J.: El poder en las organizaciones, Madrid, McGraw-Hill, 1992
- REX,J.: El conflicto social: un análisis conceptual y teórico, Madrid, siglo XXI, 1985
- TOUZARD,H.: La mediación y la solución de conflictos, Barcelona, Heider, 1981
- WALTON,R.: Conciliación de conflictos, Addison-Wesley Iberoamericana, 1988
- WALTON,R.E.: Teoría de las negociaciones laborales, Barcelona, Labor, 1974 XXXX

ENLACES RECOMENDADOS

www.negociacion2013.blospot.com. Es el enlace de la asignatura tal y como se trabajó el año pasado. Introduciremos las modificaciones pertinentes, pero puede dar una idea del tipo de trabajo que se va a realizar.

swad.ugr.es. Se utilizará como plataforma web de Apoyo a la Docencia

METODOLOGÍA DOCENTE (Especificar % de cada método empleado)

- CLASES TEÓRICAS: exposiciones magistrales
- CLASES PRÁCTICAS: prácticas en el aula, pruebas escritas, debates, etc.
- VISIONADO DE VÍDEOS, ANÁLISIS DE NOTICIAS SOBRE CONFLICTO LABORAL, ETC.
- TRABAJO AUÓTNOMO: ensayos (individuales o grupales).

EVALUACIÓN (instrumentos de evaluación, criterios de evaluación y porcentaje sobre la calificación final, etc.)

Hay dos formas de evaluación: CONTINUA Y FINAL.

La asistencia a clase únicamente es obligatoria en los días de exámenes o prácticas que señale el profesor.

CONTINUA

Los alumnos tendrán que entregar un trabajo (ensayo, prueba,...) relacionado con la materia explicada periódicamente. Al comienzo de las clases se darán las instrucciones precisas sobre cómo se deben realizar esos trabajos y las fechas de entrega. La nota final será la media de las calificaciones obtenidas en cada trabajo o prueba. Dicho trabajo, junto con las prácticas de clase y la participación activa en las mismas, representará el 100% de la nota final.

FINAL

Evaluación final: aquellos alumnos que no hayan seguido el sistema de evaluación continua pueden presentarse en la convocatoria de Junio a un examen teórico sobre el contenido de manuales y artículos propuestos por los profesores. Representa el 100% de la calificación final.

Se aconseja optar por la evaluación continua, ya que el material que hay que estudiar para el modelo de evaluación final es muy extenso.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Ya que la asignatura es obligatoria, se recomienda asistir el primer día de clase para conocer de manera más profunda el sistema de evaluación.

