Técnicas de negociación política

MÁSTER UNIVERSITARIO EN ESTUDIOS POLÍTICOS APLICADOS (Semipresencial)

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO

Másteres Universitarios

Este documento puede utilizarse como documentación de referencia de esta asignatura para la solicitud de reconocimiento de créditos en otros estudios. Para su plena validez debe estar sellado por la Secretaría de Estudiantes UIMP.

DATOS GENERALES

Breve descripción

En esta asignatura se analizan las principales técnicas y recursos, así como los tipos de negociación y sus ventajas que se utilizan para negociar adecuadamente considerando los factores contextuales y sistémicos que condicionan estas estrategias.

Observaciones

La parte virtual de esta asignatura se imparte a distancia a través de un campus virtual que cuenta con todos los procedimientos técnicos necesarios para la validación, control y verificación del acceso por parte de los alumnos. En la fase presencial se reservan 0,5 créditos para una sesión de trabajo presencial.

Título asignatura

Técnicas de negociación política

Código asignatura

101274

Curso académico

2017-18

Planes donde se imparte

MÁSTER UNIVERSITARIO EN ESTUDIOS POLÍTICOS APLICADOS (Semipresencial)

Créditos ECTS

2

Carácter de la asignatura

OBLIGATORIA

Duración

Anual

Idioma

Castellano

CONTENIDOS

Contenidos

PROGRAMA

I.-Conflicto y percepción

II.- Criterios de justicia vs. Estrategia ganar ganar

III.- Negociación colaborativa

IV.- Negociación en el ámbito político

OBJETIVOS

- La idea es poder reflexionar a partir de la práctica de casos, sobre dificultades en la negociación y técnicas y recursos para negociar adecuadamente.
- Conocer y practicar un método efectivo de negociación colaborativa.

COMPETENCIAS

Generales

CG1.- Analizar el entorno y ser capaz de entender grandes tendencias sociales y políticas de nuestro tiempo

CG9.- Manejo en la resolución de problemas en entornos nuevos y en contextos multidisciplinares relativos a la actuación política

CG10.- Ser capaces de integrar conocimientos y formular juicios a partir de información incompleta o limitada

Transversales

CT1.- Liderazgo

CT2.- Análisis y sístesis

CT3.- Conocimiento de técnicas de comunicación oral y escrita

CT4.- Trabajo en equipo

CT5.- Resolución de problemas

CT6.- Argumentación fundamentada

Específicas

CE1.- Distinguir entre diferentes modelos de liderazgo en la acción política

CE24.- Aplicar técnicas de negociación política en la formulación de estrategias y de diseño de políticas públicas

CE25.- Organizar y dirigir una reunión o asamblea política

CE26.- Conocimiento de técnicas de comunicación oral y escrita

PLAN DE APRENDIZAJE

Actividades formativas

AF3.- Talleres de habilidades: el objetivo primordial de estos talleres es promover el desarrollo de habilidades y destrezas necesarias para la gestión y la práctica política

AF5.- Trabajos individuales

Metodologías docentes

MD4.- Exposición-presentación de un caso

MD5.- Trabajo en grupo y cooperativo

MD7.- Trabajo dirigido o taller

MD10.- Análisis de experiencias

Resultados de aprendizaje

- Conocimiento de las técnicas para organizar, coordinar y dirigir un equipo de trabajo o dirigir organizaciones.
- Manejo profundo de habilidades de negociación e incorporación de la dimensión estratégica en la resolución de problemas en entornos nuevos y contextos multidisciplinares.
- Desarrollar habilidades de negociación.
- Mejora en la capacidad de argumentación.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Descripción del sistema de evaluación

SE4.- Trabajos en grupo: resolución de problemas, análisis de casos, análisis de experiencias (ponderación mínima 25 y máxima 25)

SE5.- Evaluación de los talleres de habilidades personales (ponderación mínima 75 y máxima 75)

PROFESORADO

Profesor responsable

Wilhem Wainsztein, Javier

Director de Postgrado en Mediación Profesional
Universidad Pompeu Fabra

Profesorado

Profesor Responsable de la asignatura

HORARIO

Horario

En la etapa presencial las clases se realizarán en horario de tarde.

BIBLIOGRAFÍA Y ENLACES RELACIONADOS

Bibliografía

Bibliografía recomendada

CONSTANTINO,C Y SICKELS,C (1997) *Diseño de sistemas para enfrentar conflictos. Una guía para crear organizaciones productivas y sanas*. Granica

DE BONO, E (1994) *Conflictos. Una mejor manera de resolverlos*. Deusto

DOGERTY, N & GUYLER, M (2008). T*he essencial guide to workplace mediation & conflict resolution*, Ed Kogan Page

FISAS, V (1998) *Cultura de paz y gestión de conflictos*. VVAA. La interculturalidad que viene. El diálogo necesario. Editorial Icaria Barcelona

FISHER, R 1991 *Como reunirse creando una relación que lleve al sí*. Editorial Troquel

FISHER, R (1996) *Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder.* Editorial AMAT

FISHER, R, KOPELMAN, A, KUPFER S (1996) *Más allá de Maquiavelo*. Paidós

GALTUNG, J (2003) *Paz por medios pacíficos: paz y conflicto, desarrollo y civilización*. Bilbao: Bakeaz.

GALTUNG, J (1984) *¿Hay alternativas? Cuatro caminos hacia la paz y la seguridad*. Madrid: Tecnos.

GALTUNG, J (1985) *Sobre la paz*. Barcelona: Fontamar.

GALTUNG, J (1998) *Tras la violencia, 3 reconstrucción, reconciliación, resolución*. Baekeaz i Gernika Gogoratuz, Euzkadi 

GIMENEZ ROMERO, CARLOS. (2007) RED CIEN / *El impulso de la convivencia ciudadana e intercultural en los barrios europeos: marco conceptual y metodológico*.

GOMA, R Y SUBIRATS, J (1998) *Políticas públicas en España: contenidos, redes de actores y niveles de gobierno.* Editorial Ariel

LEDERACH, J P (1998) *Construyendo la paz. Reconciliación sostenible en sociedades divididas*.

RIBEIRO, LAIR *La comunicación eficaz y el éxito no llega por casualidad*. Paidós

ROSENBERG, M (2006) *La comunicación no violenta. Un lenguaje de vida*. Gran aldea editores

SINGER, LINDA (1996) *Resolución de conflictos. Técnicas de actuación en los ámbitos empresarial, familiar y legal*. Paidós

VALLS, ANTONIO (2001) *Negocie, disfrute y gane*. Amat

Lecturas obligatorias

Dossier de clase, Autor: Javier Wilhelm