



Rosario, 15 de septiembre de 2009

VISTO: El proyecto presentado por el Lic. Christian Alfredo GENTILI sobre la implementación de una materia electiva “Gestión de Conflictos y Negociación” para la carrera de Licenciatura en Administración.

Teniendo en cuenta el informe del señor Director de la Escuela de Administración, Mag. Carlos Luis TRENTINI.

CONSIDERANDO: La nota de Secretaría Académica, el despacho de la Comisión de Enseñanza y lo tratado en el seno de este Cuerpo.

POR ELLO,

EL CONSEJO DIRECTIVO
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ESTADISTICA
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

RESUELVE:

ARTICULO 1°- Dejar establecido que durante el año académico 2010, se implementará para la carrera de Licenciatura en Administración, como materia electiva I y II la asignatura “Gestión de Conflictos y Negociación” con una carga horaria de 64 horas.

ARTÍCULO 2° - Dejar establecido que los alumnos para cursar la citada materia deberán tener aprobadas las siguientes correlativas:

- Administración General
- Sociología de las Organizaciones

ARTICULO 3°- Aprobar el programa, objetivos y sistema de evaluación de la asignatura “**GESTIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN**” (Electiva I y II) de la carrera de Licenciatura en Administración, que cumple con las pautas establecidas en la Resolución n° 14022-C.D. y que como Anexo Único forma parte de la presente Resolución.

ARTICULO 4°- Comuníquese, cópiese y archívese.

RESOLUCION N° 17692-C.D.

CONT. OSCAR DANIEL MARTIN
Vicedecano
Pte. Consejo Directivo
MARTA GRACIELA YACONO
Directora General de Administración

Es copia

Lic. DIANA CRISTINA LALLA
Secretaria - Consejo Directivo

ANEXO ÚNICO

Programa de “**GESTIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN**” (Electiva I y II)

Carrera de: Licenciatura en Administración (Plan 2003)

Duración: cuatrimestral – carga horaria 64 horas

OBJETIVOS

El programa ha de acercar al cursante a la resolución de conflictos por métodos pacíficos, y de la práctica de la negociación estratégica. Analizará los conceptos y las variables críticas, a efectos que comprenda el proceso subyacente y valore las habilidades centrales requeridas para el ejercicio de los roles de mandante y negociador. Percatándose de la impertinencia de ‘proponerse resolver’ una negociación, esto se logra a través de:

- Comprender diversos modelos de negociación: el contencioso, el distributivo y el constructivo y cómo co-existen en cada encuentro;
- Analizar los beneficios y consecuencias de la aplicación de cada modelo en el ámbito institucional;
- Ampliar su espectro de conductas en el marco de su estilo de negociación;
- Desarrollar prescripciones para la actividad cotidiana en su medio;
- Aplicar las herramientas más adecuadas para planear, establecer objetivos, seleccionar estrategias y tácticas para resolver situaciones de parálisis;
- Asegurar que los responsables de negociaciones complejas apliquen coherentemente los criterios y las prioridades acordados.
- Saber defender los propios principios e intereses en situaciones de alta conflictividad.

Fundamentación:

En el entorno actual, la negociación es la herramienta técnica-profesional de mayor desarrollo conceptual y práctico. Además, las prácticas recientes en nuestro propio país, y en la región, muestran su emergencia a través de iniciativas conducidas, a menudo, por las organizaciones informales de la sociedad civil.

Se ha señalado la carencia de formación universitaria en carreras de grado y posgrado en los temas de Gestión de Conflictos y Negociación.

A través de La Gestión de Conflictos y Negociación, cada docente contará con los materiales más ajustados a los objetivos del curso mediante los cuales podrá analizar cuestiones de conflicto; presentar la negociación como problemática y como instrumento; hacer hincapié en la centralidad de la interdependencia para el desarrollo de sociedades solidarias y estudiar críticamente experiencias exitosas y dificultades de negociaciones características de nuestro medio.

Metodología didáctica:

El proceso de enseñanza-aprendizaje se consolidará a través de la complementación de clases teóricas, clases prácticas, simulaciones y análisis de casos de la propia experiencia de los cursantes.

De este modo se tratan cuestiones de abordaje y resolución de conflictos y, para el aprendizaje, más allá de la presentación del andamiaje teórico en ciernes, descansa en la participación y en el análisis de casos.

La investigación sobre el desarrollo de destrezas señala que la tendencia en los seres humanos sería la de alcanzar suficiente destreza como para salir del paso y equiparar en el conocimiento. Ir más allá requiere motivación y método deliberado centrándose en (1) tareas bien definidas, (2) de niveles adecuados de dificultad, (3) con realimentación, (4) corrigiendo errores y (5) continuando la práctica con ejercitaciones más complejas para alcanzar acumulación de aprendizaje.

En negociación este objetivo se logra a través de (1) una secuencia gradada de simulaciones, porque de otro modo, pidiendo que una persona se desempeñe de inicio en una situación compleja exigiría que ya dominara muchas destrezas y de (2) práctica reflexiva que se logra con Hojas de Preparación y Evaluación que permiten planificar y de inmediato reflexionar sobre lo ocurrido. Cuando la ejercitación se realiza fuera de clase, el aprovechamiento depende de la capacidad de cursante de recordar lo que ocurrió con detalle y certeza.

PROGRAMA

UNIDAD 1

Poder: Introducción a la Gestión del Conflicto y Negociación: Nociones de poder, autoridad e influencia. Naturaleza, análisis y estrategias para la gestión del conflicto. Consecuencias de los conflictos infranqueables. Estrategias y tácticas para diluir, postergar, reducir el conflicto. Tácticas inescrupulosas. Caso: Está llegando fin de mes.

RESOLUCION N° 17692-C.D.

Cultura, diversidad y concertación: Cultura y concertación. Variables culturales. Tolerancia ante el poder, estereotipos, individualismo-colectivismo. Resolución en función de poder relativo, derechos, intereses. Camino, componentes y repercusiones de diversas prácticas de negociación. Prejuicios y sobrentendidos. Caso: Naranjas UGLI.

UNIDAD 2

Comunicación en el proceso de negociación: Componentes de la comunicación. Prácticas de escucha activa. Elementos culturales en la comunicación en situaciones de disputa. Persuasión, argumentación y convencimiento. Abordaje de conversaciones difíciles. Caso: X e Y.

Sociedad, legitimidad y confianza: Tratos y contratos. Alcanzar beneficios sustantivos y mantener / mejorar la relación. Prescripciones para la preparación y el manejo de las diferencias. Prejuicios tradicionales. Operar ante presunciones y temores. Lograr acuerdos negociados.

Procesos psicológicos y diferencias individuales: Estilos de negociación. Destrezas esenciales del negociador. Impacto de las preferencias personales en la toma de decisiones. Manejar actitudes y prejuicios. Separar las crisis personales de los incidentes puntuales. Competencias requeridas. Puntos ciegos y puentes posibles. Caso: Remate de los \$ 20.=

UNIDAD 3

Proceso de negociación: Beligerancia, colusión, acomodación, aceptación a regañadientes. Negociaciones asimétricas y posicionales. Pautas para limitar la negociación contenciosa. Negociadores duros y blandos. Roles de mandante y negociador. Conflicto de intereses. Zona de acuerdo posible. Espectro de la negociación. Caso: Intereses en pareja.

Estrategias y pasos: Preparación de una negociación. Factores condicionantes. Pensar estratégicamente. Interdependencia. Aprovechamiento de los márgenes. Plan B y trato. Prácticas distorsivas. Caso: Hacer los mandados.

Estrategias y prácticas distributivas: Dinámica de la negociación estratégica. Negociar consigo mismo. Fortalecer el frente interno. Pensar estratégicamente. Crear el ámbito propicio. Manejar las diferencias. Evaluar las consecuencias. Resolver problemas concretos. Asegurar la implementación de lo acordado. Manejo de la información, del tiempo y de la autoridad. Caso: Camioneros.

UNIDAD 4

Estrategias y prácticas constructivas: Mapas de ruta para el establecimiento de la relación. Resultados sustanciales y vínculo interpersonal. Caso: Computadoras Universal.

Integración y síntesis: Repaso e integración de los conceptos y herramientas. Análisis de situaciones actuales de negociación.

BIBLIOGRAFÍA

- * Acland, Andrew Floyer. Mediación para resolver conflictos. Paidós, Buenos Aires. 1993-
- * Aisenson Kogan, Aída. Resolución de conflictos: Un abordaje psicológico. Fondo de Cultura Económica. México. 1994.
- * Albrecht, Karl y Albrecht, Steve. Cómo Negociar con Éxito. Granica, Barcelona, 1994..
- * Aldao Zapiola, Carlos M. La Negociación, un enfoque integral con específicas referencias a la Negociación Laboral. Macchi, Buenos Aires, 1990.
- * Altschul, Carlos. Avenirse: Actualización en Negociación Estratégica. Fundación OSDE.1997.
- * Altschul, Carlos y Fernández Longo, Enrique. Todos ganan. Paidós, 1993.
- * Altschul, Carlos. Dinámica de la negociación estratégica: Experiencias en América Latina. Buenos Aires: Granica, 2007.
- * Altschul, Carlos. Construir tratos. Buenos Aires: Granica, 2009.
- * Avellutto, Osvaldo Daniel (comp.) Resolución de conflictos: Historia, fundamentos y clínica. Eduntref, Caseros. 2008
- * Bazerman, Max H. y Neale, Margaret A. La Negociación Racional en un Mundo Irracional. Paidós, Buenos Aires, 1993.
- * Beck Kritek, Physllis. La negociación en una mesa desapareja. Granica, Buenos Aires. 1996.

RESOLUCION N° 17692-C.D.

- * Beltramino, Juan Carlos M. Cómo Negociar Internacionalmente — Entre Gobiernos, entre Empresas en organismos y conferencias. Abeledo—Perrot, Buenos Aires, 1994.
- * Caram, María Elena, Eilbaum, Diana Teresa y Risolía, Matilde. Mediación: Diseño de una práctica. Perrot, Buenos Aires. 2006.
- * Clegg, Brian. Negociación al instante. Granica, Buenos Aires. 1999.
- * Cohen, Allan R. Y Bradford, David L. Influence without authority: The use of alliances, reciprocity and exchange to accomplish work. Organizational Dynamics. Winter 1989.
- * Colaiácovo, José Luis. Negociación moderna: Teoría y práctica. Ediciones Jurídicas Cuyo, Mendoza. 1998.
- * Colaiácovo, José Luis. Técnicas de negociaciones. Buenos Aires, Macchi, 1994.
- * Colaiácovo, Juan Luis: Negociación y Contratación Internacional. Macchi, Buenos Aires, , 1991.
- * Colaiácovo, Juan Luis: Comercio Exterior y Técnicas de Negociaciones Económicas Internacionales. Del Río, Buenos Aires, 1983.
- * Depré, Tara. El Arte de la Negociación. Atlántida, Buenos Aires,, 1987.
- * DeSouza Briggs, Xavier. We are all negotiators now: An introduction to negotiation in community problem solving.. Harvard University, Cambridge. MA. 1993.
- * Edelman, Joel y Crain Mary Beth. El Tao de la Negociación - Cómo prevenir, resolver o superar los conflictos de la vida diaria. Paidós, Barcelona, 1996.
- * Entelman, Remo. Teoría de Conflictos: Hacia un nuevo paradigma. Gedisa. Barcelona. 2005.
- * Ertel, Danny; Fisher, Roger; Raiffa, Howard; Decaro, Julio; Chigas, Diana; Smith, C. Mark; Davis, Wyane H.; Tyler-Wood, Irma; Barker, Charles L.; Sánchez Francisco J.; Allyn, Bruce; Ricigliano, Robert; Davis, Wayne H. y Wells, Louis T. Negociación 2000. Mc Graw Hill, Bogotá, 1996.
- * Fisher, Roger y Ertel, Danny. ¡Sí... ¡De Acuerdo! en la Práctica. Norma, Bogotá, 1998.
- * Fischer, Roger. Kopelman, Elizabeth y Kupfer Schneider, Andrea. Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos. Granica, Buenos Aires. 1994.
- * Fischer, Roger y Shapiro, Daniel. Las emociones en la negociación. Norma, Bogotá. 2007.
- * Fisher, Roger y Brown, Scott. Lográndolo juntos. Construyendo relaciones mientras negociamos. Penguin, Boston, 1.989.
- * Fischer, Roger, Ury, William y Patton, Roger. Sí, de acuerdo: Cómo negociar sin ceder. Norma, Bogotá, 1989.
- * Font Barrot, Alfred. Negociaciones, entre la cooperación y el conflicto. Grijalbo, Barcelona, 1997.
- * Fried Schnitmann, Dora (comp.) Nuevos paradigmas en la resolución de conflictos: Perspectivas y prácticas. Granica, Buenos Aires. 2000.
- * Fried Schnitmann, Dora y Schnitman, Jorge. Resolución de conflictos: Nuevos diseños, nuevos contextos. Granica, Buenos Aires. 2000.
- * Gómez-Pomar Rodríguez, Julio. Teoría y Técnicas de Negociación. Ariel, Barcelona, 1991.
- * Greene, Robert y Elfers, Jost. The 48 laws of power. Viking, New York. 1998.
- * Greene, Robert y Elfers, Jost. Las 33 estrategias de la guerra. Miguel Hidalgo, México. 2007.
- * Horowitz, Bruce. Bridge ogres, little fishes and positive deviants. One-on-one deterrence of Public Functionary Extortion Demands. The negotiator magazine. 2006.
- * Horowitz, Bruce. Negotiating with extortionist government functionaries. Part 3. Preparing yourself. The negotiator magazine. 2007.
- * Jandt, Fred Edmund y Guillette, Paul. Ganar Ganar Negociando, como convertir el conflicto en acuerdo. Continental, México, 1987.
- * Karrass, Gary. Trato hecho - Cómo Negociar con Éxito. Atlántida, Buenos Aires, 1989.
- * Kennedy, Gavin; Benson, John y Mc Millan, John. Cómo Negociar con Éxito. Deusto, Bilbao, 1985.
- * Lax, D A. y Sebenius. J. Negociación tridimensional: Herramientas poderosas para cambiar el juego en sus negociaciones más importantes. Harvard Business School Press / Norma, Bogotá. 2007.
- * Lebel, Pierre. El Arte de la Negociación. CEAC, Barcelona, 1990.
- * Lederach, John Paul. Of nets, nails and problems: The Folk Language of Conflict Resolution in a Central American Setting" en Conflict Resolution: Cross-Cultural Perspectives. Avruch, Kevin, Black, Peter y Scimecca, Joseph. (Ed). Greenwood Press: New York, Westport, CO, London, 1991.

RESOLUCION N° 17692-C.D.

- * Novick, Marta. Presentación: Mesa redonda de negociación. Universidad Nacional de Rosario, Set 2008.
- * Mulholland, Joan. El Lenguaje de la Negociación. Manual de Estrategias Prácticas para mejorar la Comunicación. Gedisa, Barcelona, 2003.
- * Nierenberg, Gerard I. Principios Fundamentales de la Negociación. Sudamericana, Buenos Aires,, 1985.
- * Nierenberg, Gerard I. El Negociador Completo. Espasa Calpe, Madrid, 1991.
- * Nino, Carlos. Un país al margen de la ley. Emecé, Buenos Aires. 1992.
- * García Hamilton, José Ignacio. El autoritarismo hispanoamericano y la improductividad. Sudamericana, Buenos Aires. 1998.
- * García Hamilton, José Ignacio. Los orígenes de nuestra cultura autoritaria (e improductiva). Albino, Buenos Aires. 1991.
- * Oligastri, Enrique. Una Introducción a la Negociación Internacional. La Cultura Latinoamericana frente a la Angloamericana, Japonesa, Francesa y del Medio Oriente. Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, 1997.
- * Ovejero Bernal, Anastasio. Técnicas de negociación. McGraw Hill, Madrid. 2004.
- * Raiffa, Howard. El Arte y la Ciencia de la Negociación. Fondo de Cultura Económica, México, 1991.
- * Reardon, Kathleen K. La persuasión en la comunicación. Paidós, Buenos Aires. 1981.
- * Schelling, Thomas. La estrategia del conflicto. Tecnos, Madrid. 1964.
- * Schleichert, Hubert. Cómo discutir con un fundamentalista sin perder la razón: Introducción al pensamiento subversivo. Siglo XXI, Buenos Aires. 2005.
- * Schoenfield, M. K. y Schoenfield, R. M., Síntesis en español de The McGraw Hill 36-hour Negotiating course, New York, McGraw Hill, 1991.
- * Shubik, Martin
- * Sitnisky, Mario. De la Negociación: Ensayo sobre los Modos no Violentos de Transformación y Cambio de la Realidad, Argonauta, Buenos Aires, Argentina, 1985.
- * Slaikeu, Carl. Para que la sangre no llegue al río. Granica, Buenos Aires. 1996.
- * Stone, D., Patton, B. y Heen, S. Negociación: Una orientación para enfrentar las conversaciones difíciles. Bogotá: Norma. 1999.
- * Tomada, Carlos; Bisio, Raúl M.; Aglamisis, Jorgelina y Karpf, Luis. La Negociación Laboral, El Rol de los Negociadores en la Argentina. Pensamiento Jurídico, Buenos Aires, 1988.
- * Touzard. H. Mediación y solución de conflictos. Herder, Barcelona. 1988.
- * Ury, William. ¡Supere el NO! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas. Norma, Bogotá, 1993.
- * Weeks. Dudley. 8 pasos para resolver conflictos. Vergara, Buenos Aires. 1993.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

1. ACTIVIDADES EVALUATIVAS IMPLEMENTADAS DURANTE EL DESARROLLO DEL CUATRIMESTRE:

Estas actividades representarán el treinta por ciento (30%) de la nota definitiva y surgirá del promedio de las calificaciones obtenidas por los alumnos durante el cuatrimestre a través de las actividades determinadas para cada una de las unidades. Los trabajos podrán ser individuales o grupales y cada docente, durante el desarrollo de las clases, evaluará la labor individual y grupal. Las actividades serán similares para cada una de las comisiones y se darán instrucciones precisas acerca de su cuantificación. Todo ello, sin perjuicio de alguna prueba parcial que se podrá implementar durante el cuatrimestre, cuyo resultado se incluirá en el treinta por ciento (30%) mencionado. Para aprobar las actividades evaluativas, el alumno deberá obtener el 50 % o más del puntaje.

2. EXAMEN INTEGRADOR AL FINAL DEL CUATRIMESTRE

Representará el setenta por ciento (70%) de la nota y se llevará a cabo a la finalización del cuatrimestre. Se evaluará a través de un examen escrito, común para todas las comisiones, llevándose a cabo el mismo día. Accederán al examen integrador los alumnos que hayan aprobado las actividades evaluativas.

RESOLUCION N° 17692-C.D.

La nota definitiva del alumno estará compuesta por la sumatoria del puntaje obtenido en las actividades evaluativas implementadas a lo largo del cuatrimestre y la obtenida en el examen integrador. Si la nota fuera de setenta (70) puntos o más, el alumno promoverá la materia, dejando establecido que para lograr ese cometido es condición necesaria que haya aprobado las actividades evaluativas llevadas a cabo durante el cuatrimestre.

Si el puntaje obtenido fuese menor de setenta (70) pero mayor de cuarenta y nueve (49) tendrá derecho a un examen escrito integrador recuperatorio, que será implementado en función de los temas fijados en el calendario académico a la finalización del cuatrimestre. Los alumnos que aprueben esta instancia promoverán la materia, los que no alcancen el puntaje requerido o no se presenten, mantendrán la regularidad por el término que fije la reglamentación respectiva para el Plan 2003.

Aquellos alumnos que obtengan, según el procedimiento indicado más arriba, un puntaje inferior a cincuenta (50) puntos, quedarán como alumnos libres y deberán rendir un examen de única instancia, totalizador, que podrá ser escrito u oral.

RESOLUCION N° 17692-C.D.

CONT. OSCAR DANIEL MARTIN
Vicedecano
Pte. Consejo Directivo
MARTA GRACIELA YACONO
Directora General de Administración

Es copia

Lic. DIANA CRISTINA LALLA
Secretaria - Consejo Directivo