

Grado en Derecho
Teoría y Práctica de la Negociación (21066)
2014-2015

1. PROGRAMA

Tema 1. Conflicto, negociación e interdependencia estratégica

1. La gestión del conflicto
2. Interdependencia estratégica
3. Los juegos. Puro conflicto, pura coordinación, mixtos
4. El espacio de la negociación

Tema 2. Negociación y comportamiento estratégico

1. Interdependencia de expectativas y movimientos estratégicos
2. Principio de reconstrucción y árboles de juego
3. Estrategia dominante y estrategia dominada. Equilibrio de Nash
4. Dilema del prisionero y dilema del negociador

Tema 3. Negociación y poder. La posición de salida y las estrategias de apertura

1. El *bargaining set* o conjunto negocial
2. Valor de reserva y zona de posible acuerdo
3. El poder negocial
4. Negociación explícita y negociación tácita
5. Auto-restricciones
6. Anclaje y primera oferta
7. Gestión básica de la comunicación

Tema 4. La negociación competitiva

1. Posiciones y reclamación de valor
2. La percepción del *bargaining set*

3. Engaños y otros *trucos sucios*
4. Toma de rehenes y costes temporales
5. Reglas de respuesta. Avisos, amenazas y promesas
6. Compromisos estratégicos

Tema 5. La negociación integradora

1. De la confrontación posicional a los procedimientos integradores.
2. Intereses y creación de valor.
3. Las condiciones para la cooperación estable.
4. El método de Harvard de negociación.
5. La negociación asistida.

Tema 6. Procedimientos imparciales de reparto

1. Propiedades del *reparto justo*.
2. Procedimientos aleatorios, *divide-and-choose* y secuenciales.
3. La fórmula win win de Brams y Taylor.
4. Las subastas internas. Steinhaus.
5. Ética y negociación.

2. LECTURAS

Manual del curso

FONT BARROT, A. *Curso de negociación estratégica*. Barcelona: Editorial UOC, 2007.

Bibliografía complementaria

AXELROD, R. *The Evolution of Cooperation*. Nova York: Basic Books, 1984. [Traducción castellana de 1986: *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza].

BAZERMAN, M. H.; NEALE, M. A. *Negotiating Rationally*. Nova York: The Free Press, 1992. [Traducción castellana de 1993: *Negociación racional, en un mundo irracional*. Barcelona: Paidós].

BRAMS, S. J.; TAYLOR, A. D. *The WIN-WIN solution*. Nova York: W.W. Norton & Company, 1999.

DIXIT, A. K.; NALEBUFF, B. *Thinking Strategically*. Nova York, Norton, 1991. [Traducción castellana de 1992. *Pensar estratégicamente*. Barcelona: Bosch].

FISHER, R.; URY, W. *Getting to Yes. Negotiating an Agreement Without Giving In*. 2a. ed. Nova York: Penguin Books, 1991. [Traducción castellana de 1998: *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*. 4a. ed. Barcelona: Gestión, 2000].

FONT BARROT, A. *Negociar con arte*. Barcelona: Alienta Editorial. Planeta de Agostini 2008.

GÓMEZ POMAR, J. *Teoría y técnicas de negociación*. Barcelona: Ariel, 2004.

LAX, D.; SEBENIUS, J. *The Manager as Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. Nova York: The Free Press, 1986. [Traducción castellana de 1991: *El directivo como negociador. Negociación para la cooperación y la ganancia competitiva*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales].

MOORE, Ch. *The Mediation Process*. San Francisco: Jossey Bass, 1986. [Traducción castellana de 1997. *El proceso de mediación*. Barcelona: Granica].

RAIFFA, H. *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge (Mass.): The Belknap Press of Harvard University Press, 1982. [Traducción castellana de 1991. *El arte y la ciencia de la negociación*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica].

RAIFFA, H. *Negotiation Analysis. The Science and Art of Collaborative Decision Making*. Cambridge (MA): The Belknap Press of Harvard University Press, 2003.

SCHELLING, Th. *The Strategy of Conflict*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1980.

SUTHERLAND, S. *Irrationality, the enemy Within*. Londres: Constable, 1992. (Traducción castellana de 1996: *Irracionalidad, el enemigo interior*, Madrid: Alianza Editorial).

THOMPSON, L. *The Mind and Heart of the Negotiator*. Upper Saddle River (New Jersey): Prentice-Hall, 2001.

3. EVALUACIÓN

La evaluación de esta asignatura se realizará por medio de tres notas distintas, que corresponden a las siguientes actividades:

(1) Participación en las dos prácticas obligatorias de negociación simulada (competitiva e integradora), valdrán hasta 1 punto (10%) de la nota final.

(2) La presentación del dictamen de análisis negocial al final del curso, según las indicaciones que se darán en clase: valdrá hasta 2 puntos (20%) de la nota final.

(3) Realización del examen final, que se compondrá de dos partes, una de preguntas test y otra de preguntas de desarrollo: valdrá hasta 7 puntos (70%) de la nota final.