

## NEGOCIACIONES Y LAS RESOLUCIONES DE CONFLICTOS (S.I.)

ENMAN763		3 Créditos
Profesor (es)	<i>Jason R. Pierce</i>	
Ayudantes	-	

### DESCRIPCIÓN DEL CURSO

La negociación es el arte y la ciencia de intentar alcanzar acuerdos cuando dos o más partes buscan maximizar resultados que no pueden lograr sin la participación mutua. Dado que negociar es una parte constante de nuestras vidas personales y profesionales, perfeccionar nuestras habilidades de negociación podría beneficiar a todos. Este curso brinda esa oportunidad a través de una serie de simulaciones de acuerdos y resolución de disputas. Cada simulación ha sido seleccionada para destacar conceptos y estrategias fundamentales de negociación que pueden aplicarse a una amplia gama de problemas de negociación que los profesionales de negocios suelen enfrentar.

### I.- OBJETIVOS DE APRENDIZAJE DEL CURSO

El objetivo general de este curso es capacitarte para convertirte en un negociador más efectivo y eficiente, equipándote con una sólida comprensión de los fundamentos de la negociación y brindándote oportunidades para perfeccionar tus habilidades de negociación

1. Profundizar tu comprensión de los conceptos y teorías de negociación, así como su aplicación en negociaciones reales.	
2. Mejorar tu capacidad para reconocer, categorizar y analizar situaciones negociables.	
3. Aprender a desarrollar planes estratégicos para negociar de manera más efectiva y eficiente.	
4. Mejorar tu comprensión y capacidad para predecir el comportamiento de las contrapartes en una negociación.	
5. Adquirir reflejos que te permitirán obtener los resultados que deseas en lugar de los que no deseas.	

## II.- CONTENIDOS

Tema	Contenido	Lectura Obligatoria	
1	Primeros Pasos: Movimientos Iniciales y Planificación	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prepare, Prepare, Prepare (Ury, 1991)</li> <li>2. Reservation Prices, Resistance Points, and BATNAs (White &amp; Neale, 1991)</li> <li>3. Should you make the first offer? (Galinsky, 2004)</li> </ol>	Ejercicio: Kaleza Usado Video: <i>Jonathan vs. Sharks</i> Ejercicio: <i>El Azucarero</i> Conversación abierta (si hay tiempo)
2	Creación y Captación de Valor	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Interests: The measure of Negotiation (Lax &amp; Sebenius, 1986)</li> <li>2. The Negotiator's Dilemma (Lax &amp; Sebenius, 1987)</li> </ol> Putting more on the table (Medvec & Galinsky, 2005)	Ejercicio: <i>Yerba Mate</i> Video: <i>¡Nunca digas "No!"</i> Ejercicio: <i>OmniChart</i> Conversación abierta (si hay tiempo)
3	Situaciones Multipartidistas y Otras Complicaciones	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Power Plays (Galinsky &amp; Magee, 2006)</li> <li>2. The view from the other side of the table (Galinsky et al., 2006)</li> <li>3. Why Negotiations Go Wrong (Bazerman, 1986)</li> </ol>	Ejercicio: <i>Programa de Prácticas Estivales</i> Video: <i>Deja de usar la lógica</i> Conversación abierta (si hay tiempo)
4	Resolución de Conflictos y Disputas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. How to defuse threats at the bargaining table (Liljenquist &amp; Galinsky, 2006)</li> <li>2. Putting on the pressure (Galinsky &amp; Liljenquist, 2006)</li> <li>3. Three approaches to resolving disputes (Ury et al., 1988)</li> </ol>	Ejercicio: <i>Las Chirimoyas</i> Cuentos Personales: <i>Lecciones Dolorosas</i> Discusión Final

## III.- METODOLOGÍA, EVALUACIÓN Y NORMATIVA BÁSICA

### 3.1.- Metodología:

Este curso se basa en los cuatro pasos que seguimos para desarrollar cualquier habilidad:

#### 1. Aprendizaje conceptual

Las lecturas y conferencias te proporcionarán el vocabulario y los marcos necesarios para analizar negociaciones y reconocer oportunidades para influir en el proceso a tu favor.  
 Nota: Por favor, completa las lecturas asignadas **después** de la clase correspondiente para maximizar el aprendizaje.

#### 2. Práctica

Los ejercicios de simulación te brindarán oportunidades para aplicar tu aprendizaje conceptual en escenarios realistas con contrapartes reales (tus compañeros de clase).

### 3. Feedback

Los análisis posteriores a los ejercicios te informarán sobre tu desempeño e identificarán áreas de mejorar.

### 4. Reflexión

Las discusiones y tareas escritas te desafiarán a reflexionar sobre tu desempeño tanto en negociaciones simuladas como en la vida real. Estas tareas te animarán a buscar conocimiento conceptual adicional para mejorar tus futuras habilidades de negociación.

### 3.2.- Evaluación:

- Asistencia y Participación en clase: 25%
- Documento de planificación evaluado: 25%
- Análisis de negociación en tu vida personal o profesional: 50%

### 3.3.- Normativa Básica

1. Los/las estudiantes deberán tener al menos un 75% de asistencia en el curso para poder aprobarlo.
2. Las clases serán los días y horas indicados por la dirección del programa.
3. Para cada clase los/las estudiantes deberán haber leído y estudiado anticipadamente la bibliografía correspondiente.
4. La calificación de todas las evaluaciones se hará con nota de 1 a 7.
5. El/la profesor/a se reserva el derecho de agregar, eliminar o reemplazar bibliografía durante el transcurso del programa si así lo estimara conveniente para la buena marcha de la asignatura.
6. La ausencia injustificada de un/a estudiante a una exigencia será calificada con nota 1.
7. Es importante enfatizar que cada estudiante debe asumir su propia responsabilidad en el cumplimiento del programa, especialmente en lo relativo a:
  - a. Estar al día en el desarrollo de la materia y de las diversas indicaciones que entregue tanto el/la profesor/a como la coordinación del curso. Por ejemplo, la ausencia a una sesión de clases no lo exime de las obligaciones académicas señaladas ese día.
  - b. Velar por el fiel cumplimiento de las fechas y plazos establecidos para las distintas actividades de evaluación. Una vez fijadas y conocidas no se procederá a modificarlas.
  - c. Obtener el material de apoyo indicado para la cátedra cuando corresponda.
8. Todos los trabajos que se presenten en el transcurso del programa solo tendrán valor en la medida en que su autor sea capaz de explicar y respaldarlos personalmente. No se aceptan entregas que contradigan lo anterior. Toda justificación médica correspondiente a la inasistencia a una exigencia debe ser presentada a través de los canales regulares establecidos por la Universidad.
9. Toda forma de **copia y/o plagio** está penalizada y en caso de identificarse esta situación, se seguirá el [procedimiento disciplinario respectivo](#).

## IV.- BIBLIOGRAFÍA

### Lecturas Obligatorias

- Bazerman, M. H. (1986). Why negotiations go wrong: Five common mistakes in judgment defeat our efforts to solve personal, business, and international conflicts. *Psychology Today*, 20(6), 54-58.
- Galinsky, A. D. (2004). Should you make the first offer. *Negotiation*, 7, 1-4.
- Galinsky, A.D. & Liljenquist, K. A. (2004). Putting on the pressure: How to make threats in negotiations. *HBS Negotiation Newsletter*, 7, 3-5.
- Galinsky, A. D., Maddux, W. W., & Ku, G. (2006). The view from the other side of the table: Getting inside your counterpart's head can increase the value of the deal you walk away with. Here's how to do it. *Negotiation*, 9(3), 1-5.
- Galinsky, A. D., & Magee, J. C. (2006). Power plays. *Negotiation Briefings newsletter, Harvard Law School, Cambridge, MA*.
- Lax, D. A., & Sebenius, J. K. (1986). Interests: The measure of negotiation. *Negotiation Journal*, 2(1), 73-92.
- Lax, D. A., & Sebenius, J. K. (1987). The negotiator's dilemma: Creating and claiming value in *Manager as Negotiator*, pp. 29-45. Simon and Schuster.
- Liljenquist, K. A. & Galinsky, A.D. (2006). How to defuse threats at the bargaining table: Our deal approach can launch a more productive conversation focused on satisfying everyone's interests. *HBS Negotiation Newsletter*, 9, 1-3.
- Medvec, V. H., & Galinsky, A. D. (2005). Putting more on the table: How making multiple offers can increase the final value of the deal. *HBS Negotiation Newsletter*, 8, 4-6.
- Ury, W. (1991). Prologue: Prepare prepare prepare in *Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations*, pp. 15-28, Bantam.
- Ury, W. L., Brett, J. M., & Goldberg, S. B. (1988). Three approaches to resolving disputes: Interests, rights, and power in *Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Costs of Conflict*. Jossey-Bass, pp. 10 - 22.
- White, S. B., & Neale, M. A. (1991). Reservation prices, resistance points, and BATNAs: Determining the parameters of acceptable negotiated outcomes. *Negotiation Journal*, 7-, 379-387.

### Lecturas Recomendadas

- Fisher, R., Ury, W. L., & Patton, B. (2011). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*. Penguin.
- Gunia, B. C. (2019). *The bartering mindset: A mostly-forgotten framework for mastering your next negotiation*. University of Toronto Press.
- Thompson, L.L. (2015) *The Mind and Heart of the Negotiator* (6th Edition). Pearson.