

Master en Ciencias Jurídicas	
Asignatura: <i>Negociación jurídica: técnicas y habilidades</i>	Trimestre: 1
	Créditos: 5
	Lengua: <u>Castellano</u>
Profesor: José Luis Martí	
Despacho: 40.0E26	
Horario de atención: miércoles de 15 a 17h. con cita previa	
Contacto: josepluis.marti@upf.edu	

Descripción de la asignatura
<p>Conocimientos:</p> <p>Estructura del conflicto, bases estratégicas del recurso a la negociación, teoría de juegos, poder y negociación, técnicas de negociación, de reclamación de valor y de creación de valor, generación de contratos eficientes, recursos de reparto justo (fair division).</p> <p>Capacidades y destrezas:</p> <p>Competencia analítica en el reconocimiento e identificación de las situaciones de interdependencia, anticipación y posicionamiento en la estructura estratégica del conflicto, liderazgo del proceso de negociación, evaluación de intereses, generación de propuestas de ganancias conjuntas, habilidades en la gestión eficiente de la comunicación, dominio del lenguaje asertivo, control de las percepciones y de las emociones, habilidades de interacción interpersonal en un entorno conflictivo.</p>

Requisitos previos
Requerimientos académicos generales.

Metodología
Lectura obligatoria del guión del curso (ver bibliografía). Clases experimentales centradas en los aspectos clave del recurso negocial: interdependencia, movimientos estratégicos, asertividad, auto-restricciones, anclaje, poder, creación de valor. Preparación y negociación de casos.

Programación	
	1.
Programa	
	<p>Primera parte. Las bases estratégicas de la negociación.</p> <p>Tema 1. Conflicto, negociación e interdependencia estratégica.</p> <p>1. La gestión del conflicto. 2. Interdependencia estratégica. 3. Los juegos. Puro conflicto, pura coordinación, mixtos. 4. El espacio de la negociación.</p>

	<p>Tema 2. Negociación y comportamiento estratégico.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>Segunda parte. Negociación y poder.</p> <p>Tema 3. La posición de salida y las estrategias de apertura.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>Tema 4. La negociación competitiva.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Posiciones i 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. <p>Tercera parte. Negociación jurídica.</p> <p>Tema 5. La negociación integradora.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. De la confrontación posicional a los procedimientos integradores. 2. Intereses y creación de valor. 3. Las condiciones para la cooperación estable. 4. El proyecto de Harvard. 5. La negociación asistida. 6. Negociación entre abogados. 7. El acuerdo extra-judicial: out-of-court settlement. <p>Tema 6. Procedimientos imparciales de reparto.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Propiedades del reparto justo. 2. Procedimientos aleatorios, divide-and-choose i secuenciales. 3. La fórmula win win de Brams y Taylor. 4. Les subastas internas. El procedimiento Steinhaus. 5. Ética y negociación jurídica.

Actividades	
	Preparación y ejecución de negociaciones generales y jurídicas.

Evaluación		
Concepto	%	Comentario
Asistencia y participación	20%	
Actividades	30%	
Prueba final	50%	

Bibliografía y materiales
<p>Guión del curso:</p> <p>Font Barrot, A. (2007), <i>Curso de negociación estratégica</i>. Barcelona. Editorial UOC.</p> <p>Bibliografía básica (disponible en la biblioteca UPF):</p> <p>Axelrod, R. (1984), <i>The Evolution of Cooperation</i>. Nueva York: Basic Books. (Traducción castellana de 1986: <i>La evolución de la cooperación</i>, Madrid: Alianza.)</p> <p>Bazerman, M. H. y Neale, M.A. (1992), <i>Negotiating Rationally</i>. Nueva York: The Free Press. (Traducción castellana de 1993: <i>Negociación racional, en un mundo irracional</i>. Barcelona: Paidós.)</p> <p>Brams, S.J. and Taylor, A.D. (1999), <i>The WIN-WIN solution</i>, New York: W.W. Norton & Company. (Traducción castellana de 2000: <i>La solución ganar-ganar</i>. Barcelona: Ariel.)</p> <p>Dixit, A. K. i Nalebuff, B. (1991), <i>Thinking Strategically</i>. Nueva York, Norton. (Traducción castellana de 1992: <i>Pensar estratégicamente</i>, Barcelona: Bosch.)</p> <p>Fisher, R. i Ury, W. (1991), <i>Getting to Yes. Negotiating an Agreement Without Giving In</i>, 2ª edición Nueva York: Penguin Books (Traducción castellana de 1998: <i>Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder</i>, 4ª edición, Barcelona: Gestión 2000).</p> <p>Font Barrot, A. (2013), <i>Las 12 leyes de la negociación</i>. Barcelona: Conecta. Random House Mondadori.</p> <p>Gómez Pomar, J. (2004), <i>Teoría y técnicas de negociación</i>. Barcelona: Ariel.</p> <p>Lax, D. y Sebenius, J. (1986), <i>The Manager as Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain</i>. Nueva York: The Free Press. (Traducción castellana de 1991: <i>El directivo como negociador. Negociación para la cooperación y la ganancia competitiva</i>, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.)</p> <p>Moore, Ch. (1986), <i>The Mediation Process</i>, San Francisco: Jossey Bass. (Traducción castellana de 1997: <i>El proceso de mediación</i>, Barcelona: Granica.)</p> <p>Raiffa, H. (1982), <i>The Art and Science of Negotiation</i>. Cambridge (Mass.): The Belknap Press of Harvard University Press. (Traducción castellana de 1991: <i>El arte y la ciencia de la negociación</i>, México D.F.: Fondo de cultura económica.)</p> <p>Raiffa, H. (2003), <i>Negotiation Analysis. The Science and Art of Collaborative Decision Making</i>. Cambridge (MA): The Belknap Press of Harvard University Press.</p>

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

Sutherland, S. (1992), *Irrationnality, the enemy Within*. (traducción castellana de 1996:Irracionalidad, el enemigo interior, Madrid:Alianza Editorial)

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