

Máster Avanzado en Ciencias Jurídicas 2014-2015

Asignatura: *Negociación jurídica: técnicas y habilidades*

Trimestre: 3

Número de créditos: 4

Idioma: Castellano

Profesor: José Luis Martí

Horas de oficina: A determinar. Despacho: 40.0E26.

Email: josepluis.marti@upf.edu

Descripción de la asignatura

La asignatura ofrece una introducción al análisis estratégico y a las técnicas de negociación, aplicables a cualquier contexto profesional, pero con especial atención al ámbito jurídico. En concreto, analiza los siguientes contenidos: 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*).

Prerrequisitos

No hay prerrequisitos específicos.

Metodología

Lectura obligatoria previa y preparación de los materiales para cada sesión. 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.

La asignatura pretende desarrollar las siguientes competencias: 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.

Es obligatoria la asistencia a un mínimo de 10 de las 12 sesiones. El incumplimiento de este requisito implicará la pérdida de hasta 2 puntos de la nota final.

El curso generará una carga de trabajo individual adicional a la asistencia a las clases de unas 50 horas, incluyendo el tiempo de lectura y preparación de materiales, realización de ejercicios obligatorios, y redacción del dictamen negocial final.

Asignación de lecturas o trabajos y métodos de evaluación

El curso cuenta con un manual de lectura obligatoria:

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

Además, se asignarán materiales específicos para diversas partes del programa.

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

(1) Asistencia, lectura de los materiales y **participación en las discusiones** en clase. 10% de la nota final.

(2) **Actividades de trabajo continuo:** A lo largo del curso será obligatorio entregar diversos ejercicios, así como participar en diversas negociaciones simuladas. Cada uno de estos ejercicios será evaluado y será puntuable para la nota final. En su conjunto, tendrán una valoración del 30% de la nota final. En concreto serán obligatorias las actividades siguientes:

- a. Entrega de un ejercicio obligatorio de bargaining set.
- b. Participación en dos ejercicios obligatorios de negociación competitiva.
- c. Participación en dos ejercicios obligatorios de negociación integradora.

(3) La presentación de un **dictamen de análisis negocial** al final del curso, según las indicaciones que se darán en clase. 60% de la nota final.

Calendario y plan de trabajo

SESIÓN 1:

Introducción: 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
5. Negociación explícita y negociación tácita

Experimento de racionalidad y coordinación tácita

SESIÓN 2:

Negociación, racionalidad y comportamiento estratégico

1. El espacio de la racionalidad en la negociación
2. Interdependencia de expectativas y movimientos estratégicos
3. Principio de reconstrucción y árboles de juego
4. Estrategia dominante y estrategia dominada. Equilibrio de Nash
5. Dilema del prisionero y dilema del negociador

Lecturas obligatorias: FONT BARROT, A. *Curso de negociación estratégica*: capítulos 1,

2 y 3.

Preparación complementaria: visionado del vídeo:

https://www.youtube.com/watch?v=s4jryziVjNE&list=PLr3XIBco3u_M048JBoux09Q2RI40r1PA-&index=38

SESIÓN 3:

Negociación y poder

1. El *bargaining set* o conjunto negocial
2. Valor de reserva y zona de posible acuerdo
3. El poder negocial
4. La percepción del *bargaining set*

Ejercicio colectivo de bargaining set en clase

Lecturas obligatorias: FONT BARROT, A. *Curso de negociación estratégica*: capítulo 4, y apartado 6.4.

SESIÓN 4:

La posición de salida, estrategias de apertura y trampas decisionales

1. Auto-restricciones
2. Anclaje y primera oferta
3. Secuencias o patrones de concesiones
4. Gestión básica de la comunicación

Lecturas obligatorias: FONT BARROT, A. *Curso de negociación estratégica*: capítulo 5.

Entrega: ejercicio obligatorio de bargaining set

SESIÓN 5:

La negociación competitiva (I)

1. Posiciones y reclamación de valor
2. Engaños y otros *trucos sucios*

Ejercicio obligatorio de negociación competitiva simulada 1

Lecturas obligatorias: capítulo 6.

SESIÓN 7:

La negociación competitiva (II)

1. Toma de rehenes y costes temporales
2. Reglas de respuesta. Avisos, amenazas y promesas
3. Compromisos estratégicos

Lecturas obligatorias: capítulo 7.

Material complementario:

https://www.youtube.com/watch?v=km2Hd_xgo9Q&index=20&list=PLr3XIBco3u_M048JBoux09Q2RI40r1PA-

SESIÓN 7:

La negociación competitiva (III)

Ejercicio obligatorio de negociación competitiva simulada 2

SESIÓN 8:

La negociación integradora (I)

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

Lecturas obligatorias: capítulo 8, hasta apartado 8.6 (incluido)

Visionado obligatorio de vídeo:

<https://www.youtube.com/watch?v=6OPzgWIAGao>

SESIÓN 9:

La negociación integradora (II)

Ejercicio práctico de negociación integradora simulada 1

Visionado obligatorio de estos vídeos:

- <https://www.youtube.com/watch?v=1FeM6kp9Q80>
- <https://www.youtube.com/watch?v=HMOFLH96SP0>

- https://www.youtube.com/watch?v=Hc6yi_FtoNo

SESIÓN 10:

Procedimientos imparciales de reparto (I)

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.

Ejercicio práctico de negociación integradora simulada 2

Lecturas obligatorias: capítulo 9.

SESIÓN 11:

Procedimientos imparciales de reparto (continuación) y negociación asistida

Ejercicio colectivo en clase de reparto justo

1. La negociación asistida: métodos ADR y derecho

Lecturas obligatorias:

- apartado 8.7
- artículo de José Luis MARTÍ, “Los métodos alternativos de resolución de conflictos: aire renovado para el poder judicial”, manuscrito
- BAZERMAN, M. H.; NEALE, M. A. *Negociación racional, en un mundo irracional*. Barcelona: Paidós, 1993: capítulo 15.

SESIÓN 12:

Conclusiones

1. La guía de la negociación
2. Los límites de la negociación: mercado, ética y derecho

Entrega: Ejercicio obligatorio de reparto justo

Lecturas obligatorias:

- Owen FISS, “Against Settlement”, *Yale Law Journal*, 93 (6), 1984.
- BAZERMAN, M. H.; NEALE, M. A. *Negociación racional, en un mundo irracional*. Barcelona: Paidós, 1993: capítulo 13.

Bibliografía/Listado de lecturas y materiales

Lecturas y materiales obligatorios o básicos:

El curso cuenta con un manual de lectura obligatoria:

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

Más los materiales específicos para algunas sesiones que se han indicado en el apartado anterior.

Lecturas complementarias opcionales:

- 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 & Co., 1999.
- DIXIT, A. K.; NALEBUFF, B. *Thinking Strategically*. Nova York, W.W. Norton & Co., 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.
- KAHNEMAN, D., *Thinking. Fast and Slow*. Nueva York: Farrar, Strauss and Giroux, 2011 (hay traducción castellana de 2012: *Pensar. Rápido y despacio*. Madrid: Debate).
- 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].
- OVEJERO, A., *Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*, McGraw Hill, 2004.
- 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*. Mèxic 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.
- THOMPSON, L. *The Truth About Negotiations*. FT Press, 2008.