

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
MAGISTER EN INGENIERÍA INDUSTRIAL
Profesor: Luis Arturo Pinzón
Correo electrónico: lpinzon@uniandes.edu.co
Código: IIND4307

SISTEMAS DE NEGOCIACIÓN

1. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Contribuir a desarrollar en el participante conceptos, herramientas, técnicas y principios metodológicos que le permitirán mejorar su habilidad como negociador, enfatizando los aspectos de creación y reclamación de valor en los procesos de negociación.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar los elementos básicos que se deben considerar y aprovechar en una negociación o arreglo directo.
- Explorar técnicas, estrategias y principios para incrementar los beneficios que se obtienen durante una negociación.
- Estudiar los principios fundamentales de la formulación de estrategias en los procesos de negociación.
- Explorar la negociación como un método alterno de solución de controversias (MASC), considerando su relación con la conciliación y la mediación.
- Estudiar perspectivas orientales y occidentales sobre el manejo del conflicto. ¿Qué podemos aprender del mundo oriental?
- Estudiar mecanismos para mejorar la habilidad de negociación de las organizaciones.

2. METODOLOGÍA

El trabajo se orientará con una metodología que favorece la integración y participación activa de los alumnos empleando diferentes recursos pedagógicos como son: trabajo en equipo, exposiciones, realización de casos y ejercicios, discusión conjunta de temas, y construcción conceptual a partir de los aportes del grupo.

Los estudiantes son responsables de leer las lecturas asignadas *antes* de las clases correspondientes.

Es necesario que los estudiantes tengan en cuenta las normas para la elaboración de los trabajos, especialmente las relacionadas con la citación de fuentes. Para ello, se considera parte del trabajo del curso consultar el texto "*Pautas para citar textos y hacer referencias según las normas de la American Psychological Association -APA-*" elaborado por la Decanatura

de Estudiantes Bienestar Universitario. Se recomienda igualmente leer libros de consulta y páginas de Internet que traten el tema.

3. CONTENIDO TEMÁTICO

1. Los métodos alternos de solución de conflictos (MASC) y la negociación.
2. La dimensión distributiva en el manejo de disputas y negociaciones.
3. Cooperación y competencia en el manejo de controversias.
4. La dimensión integrativa y la creación de ganancias conjuntas.
5. Escalamiento del conflicto.
6. Creación de valor aprovechando aspectos estructurales.
7. Desarrollando las competencias de negociación a nivel organizacional o institucional.
8. Negociación intercultural.
9. Mejorando la capacidad de negociación de las organizaciones.

4. EVALUACION

Informe de Investigación 1	30%
Examen Final	25%
Trabajo Final	25%
Participación y reportes	20%

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allison, Graham (2018). Preventing Nuclear War: Schelling's Strategies. *Negotiation Journal*, July, 291-296.
- Ancona, D. G., Friedman, R. A. y Kolb, D. M. (1991). The group and what happens on the way to "Yes". *Negotiation Journal*, 7, pp.155-173.
- Axelrod, Robert (2006). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books, 2006.
- Bates, Christopher. (2011). Lessons from Another World: An Emic Perspective on Concepts Useful to Negotiation Derived from Martial Arts. *Negotiation Journal*, 27(1), 95-102.
- Bazerman, M.H. y Neale, M.A. (1992). *Negotiating Rationally*. The Free Press, New York.
- Bondurant, Joan Valérie. (1988). *The Conquest of Violence: The Gandhian Philosophy of Conflict*. P. U. Press, New Jersey, EEUU.
- Brett, J. M. (1991). Negotiating Group Decisions. *Negotiation Journal*, 7, pp. 291-310.
- Costantino, Cathy A. & Lewis, Melinda R. 2015. What Dispute Systems Design Can Learn from Project Management. *Negotiation Journal*, 31(3), 175-210.
- Crump, Larry (2015). Analyzing Complex Negotiations. *Negotiation Journal*, 31(2), 131-153.
- Dinnar, Samuel & Susskind, Lawrence (2018). The Eight Big Negotiation Mistakes that Entrepreneurs Make. *Negotiation Journal*, October, 401-413.

- Fisher, R. y Ury, W. (1987). *Sí... ¡de acuerdo!* Bogotá, Editorial Norma.
- Fisher, R. y Brown, S. (1988). *Building Relationships as we Negotiate*. Penguin Books, Boston.
- Ingerson, Marc-Charles, DeTienne, Kristen Bell, & Liljenquist, Katie A. (2015). Beyond Instrumentalism: A relational approach to negotiation. *Negotiation Journal*, 31(1), 31-46.
- Johnson, R.L. (2006). *Gandhi's Experiments with Truth: Essential Writings by and about Mahatma Gandhi*. Lexington Books, New York.
- Joshi, Madhav & Quinn, J. Michael (2015). Is the Sum Greater than the Parts? The Terms of Civil War Peace Agreements and the Commitment Problem Revisited. *Negotiation Journal*, 31(1), 7-30.
- Kahneman, Daniel & Tversky, Amos. (1995). Conflict Resolution: A Cognitive Perspective. In Arrow, Kenneth et al. (editors), *Barriers to Conflict Resolution*, W.W. Norton & Company, New York, pp.45-60.
- Lax, D.A. y Sebenius, J.K. (2006). *3-D Negotiation: Powerful tools to Change the Game in Your Most Important Deals*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- Lempereur, Alain (2016). Beyond Negocentrism: Questioning Selves, Relationships, and Contexts. *Negotiation Journal*, 32(4), 335-343.
- Lowry, Dave. (1995). *Sword and Brush*. Shambhala, Boston & London.
- Miles, Edward W. (2013). Developing Strategies for Asking Questions in Negotiation. *Negotiation Journal*, 29(4), 383-412.
- Movius, H. & Susskind, L. (2009). *Build to Win: Creating a World-class Negotiating Organization*. Harvard Business Press, Boston, Massachusetts.
- Pinzon-Salcedo, LA, Ramírez-Tovar, SE, and Torres-Cuello, MA. 2018. Examining moral frameworks in negotiation practice: a critical systems perspective. *Systems Research and Behavioral Science*, DOI: 10.1002/sres.2554.
- Pruitt, Dean. 2018. Tom Schelling's Contributions to Conflict Theory and Research. *Negotiation Journal*, July, 283-290.
- Raiffa, H. (1982). *The Art and Science of Negotiation*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Ross, Lee. (1995). Reactive Devaluation in Negotiation and Conflict Resolution. In Arrow, Kenneth et al. (editors), *Barriers to Conflict Resolution*, W.W. Norton & Company, New York, pp.27-42.
- Rubin, J. Z., Pruitt, D. G. y Kim, S. H. (1994). *Social Conflict. Escalation, Stalemate and Settlement*. McGrawHill Inc., New York.
- Salacuse, J.W. (1991). *Making Global Deals: Negotiating in the International Marketplace*. Houghton Mifflin Company, Boston.
- Sebenius, James K. (2017). BATNAs in Negotiation: Common Errors and Three Kinds of "No". *Negotiation Journal*, 33(2), 89-99.
- Smyth, Leo F. (2012). Escalation and Mindfulness. *Negotiation Journal*, 28(1), 45-72.
- Thuderoz, Christian (2017). Why Do We Respond to a Concession with Another Concession? Reciprocity and Compromise. *Negotiation Journal*, 33(1), 71-83.
- Ury, William (2013). The Five Ps of Persuasion: Roger Fisher's Approach to Influence. *Negotiation Journal*, 29(2), 133-140.

- Watkins, M. (2006). *Shaping the Game: The New Leader's Guide to Effective Negotiating*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- Weiss, Joshua N. (2015). From Aristotle to Sadat: A Short Strategic Persuasion Framework for Negotiators. *Negotiation Journal*, 31(3), 211-222.
- Zuleta, E. (1997a). Elogio de la Dificultad. En Zuleta Estanislao, *Sobre la Idealización en la Vida Personal y Colectiva y Otros Ensayos*, Printer Colombiana, Bogotá, pp. 9-14.
- Zuleta, E. (1997b). Sobre la Guerra. En Zuleta Estanislao, *Sobre la Idealización en la Vida Personal y Colectiva y Otros Ensayos*, Printer Colombiana, Bogotá, pp. 77-79.