

---

**PEC 3**

---

En este documento os presentamos tanto la actividad como una Guía de estudio sobre la materia de la que trata la misma. **ES MUY IMPORTANTE QUE LEAIS DETENIDAMENTE TODOS LOS APARTADOS.**

- Presentación y objetivos
- Conceptos más importantes
- Aspectos clave de la actividad
- Enunciado
- Materiales
- Criterios de evaluación
- Formato de entrega
- Fecha de entrega

### **Presentación y objetivos**

Podemos entender perfectamente el conflicto en que estamos involucrados y podemos identificar sus aspectos negociales. Incluso podemos planificar nuestra negociación de manera precisa. Pero, en las negociaciones hay un elemento que juega en contra del éxito por las dificultades que suele plantear: el problema de la personalidad de los negociadores.

Este ha sido uno de los temas complejos de una negociación porque resulta difícil de manejar. Además, solemos ver problemas en las personalidades de los otros negociadores y obviamos cierto grado de introspección que nos permita comprender cómo somos nosotros a la hora de negociar. En esta tercera PEC, nos dedicaremos a estudiar estas personalidades junto con otros elementos que pueden hacer compleja nuestra intervención en la negociación.

Esta PEC tiene como principal objetivo conseguir que los estudiantes adquieran las habilidades necesarias para detectar los principales tipos de personalidades difíciles en una negociación, y saber cómo actuar al respecto. Este objetivo principal se puede dividir en los objetivos concretos siguientes:

- Conocer y saber reconocer los rasgos principales de la personalidad de las partes que intervienen en un proceso negocial, con especial atención a dos esquemas o tipologías especialmente problemáticas: los exigentes y los tanteadores.
- Saber cómo afrontar de manera adecuada la situación y cómo intentar contrarrestar los principales peligros asociados a estos perfiles psicológicos.
- Potenciar la capacidad de introspección para detectar nuestro propio perfil como negociadores.

- Mejorar nuestra capacidad para expresarnos de manera correcta y adecuada.

### Conceptos más importantes

Muchos son los elementos que pueden afectar a una negociación haciéndola más compleja. Entre ellos quizás hay dos que tienen una especial trascendencia: la **personalidad de los negociadores** y el tema de la **tensión entre las partes**.

La personalidad de un negociador es un elemento importante con referencia a la posibilidad de avanzar hacia un acuerdo. No es extraño que los negociadores se quejen de la personalidad del otro negociador y que la consideren un elemento clave para el fracaso. En este sentido, las investigaciones vinculadas a este tema han estado muy condicionadas por los aspectos patológicos de ciertas personalidades en el conflicto. Pero el tipo de reclamo y de complejidad a que hagamos referencia en esta unidad de aprendizaje no es este tipo de personalidades.

Se trata más bien de identificar ciertas formas de entender la negociación que sin denotar una patología acaban perjudicando al propio proceso de negociación. Aquí analizaremos dos tipos de personalidades: los exigentes y los tanteadores.

Los primeros asumen la negociación partiendo de la incomunicación; si no me comunico conseguiré lo que quiero. Esta incomunicación puede producirse de manera pasiva (no hablo) y de manera activa (grito, insulto, maltrato). En cualquier caso, se trata de no intentar comprender (aunque no estemos de acuerdo) al otro actor de la negociación. Por su parte los tanteadores son unos magos de la negociación. Negociar es para ellos un juego de engaños, ocultaciones y trucos.

Ninguna de estas dos formas de encarar la negociación es beneficiosa para la consecución de acuerdos óptimos para todos los implicados. Sin duda, tan importante como saber quién es el otro es el tema de reflexionar sobre cómo somos nosotros cuando negociamos. Por eso, este apartado puede ser útil para realizar una introspección sobre cómo entendemos nosotros el tema de la negociación.

El segundo de los problemas que analizaremos es el tema de la tensión en la negociación. Muchas veces el hecho que después de la negociación haya un conflicto genera un importante nivel de confrontación vinculada a la situación en la cual nos encontramos. Esto es así, con independencia de las personalidades que los actores tienen cuando negociarán. Por esta razón, interiorizar elementos que permitan controlar este proceso de tensión de forma que no finalice con el fracaso de la negociación es un aspecto importante del manejo de este método de resolución de conflictos.

Tanto respecto al tema de las personalidades como, de manera especial, al tema de la tensión, muchas veces lo más importante es la manera en la cual nos expresamos. La tensión y ciertos aspectos de las personalidades pueden ser encarrilados de forma positiva si nos expresamos de una manera más efectiva. Por esta razón en esta tercera Unidad de aprendizaje hemos incluido el estudio de los aspectos básicos del tema de la expresión oral y escrita.

### Aspectos clave de la actividad

La PEC 3 constituye una actividad de aplicación de conceptos y análisis en torno a:

- Reconocer los rasgos principales de la personalidad de las partes que intervienen en un proceso negocial, con especial atención a dos esquemas o tipologías especialmente problemáticas: los exigentes y los tentadores.
- Resolver de manera adecuada la situación e intentar contrarrestar los principales peligros asociados a estos perfiles psicológicos.
- Aplicar la introspección para detectar el propio perfil psicológico que aplicamos en la hora de negociar.
- Expresarse por escrito y oralmente de forma correcta y clara haciendo un uso ético de la información empleando los elementos del proceso negocial.

En esta PEC trabajaremos, por lo tanto, sobre las siguientes cuestiones básicas:

- Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- Trabajar en equipo y en ambientes multidisciplinarios, así como por las relaciones interpersonales.
- Comunicarse correctamente, oralmente y por escrito, tanto en las lenguas propias como en una lengua extranjera.

### Enunciado

Esta primera actividad evaluable está relacionada con la segunda parte del caso práctico propuesto sobre las “Bandas juveniles”. Nos vamos a centrar en lo ocurrido en Madrid.

1. Elabora un diálogo imaginado entre una persona representante de los Trinitarios y otro de los Dominican Don't Play quienes están intentando negociar una tregua (en relación con la segunda parte del caso práctico de la asignatura, específicamente con la posible venganza por la muerte de Jaime).

Una de las partes tendrá la personalidad exigente y la otra una personalidad tanteadora. Cada uno deberá tener cinco intervenciones en las que se identifiquen al menos dos características de cada personalidad y dos formas de pensamiento de cada una. El diálogo debe ser creíble y coherente con el “caso práctico” y deberán señalarse de forma expresa las características de cada personalidad.

2. Frente al diálogo anterior:

- a. Realiza una intervención en la que no pierdas de vista los elementos del conflicto y conduzcas a buen puerto las negociaciones. Identifica las pautas de comportamiento que utilizas en la intervención.

- b. Tienes que mostrar cómo actuarías frente a cada una de las personalidades presentadas en la pregunta anterior. Como mínimo señalar una actuación por cada parte.

*Ejemplo:*

D.D.P: *Con estos tíos no voy a solucionar nada. (personalidad exigente)*

Negociador: *Vamos a centrarnos en lo que a todos nos interesa, -parar con la violencia y evitar más muertes-, de lo contrario tanto su grupo como el de los Trinitarios terminarán muertos, yo estoy aquí para lograr ese objetivo. (pauta de comportamiento; no confundir las personas con el problema) (actuación frente personalidad exigente: señalo consecuencias y resalto mi presencia para negociar)*

3. Después de ver y analizar el video “Así funcionan las bandas juveniles en Madrid” donde interviene la antropóloga Katia Nuñez:

- a) Presenta de manera coherente una pregunta cerrada con efecto epistémico y una pregunta abierta o reflexiva con efecto reparador.
- b) Justifica por qué se trata de una pregunta de ese tipo.

## Materiales

Se recomienda encarecidamente para la realización de esta PEC 3, además de la lectura atenta de todos los apartados de este documento, las siguientes lecturas:

- Módulo 1 “Una breve introducción a la argumentación”
  - Las falacias argumentativas
- El módulo 2 “Aspectos básicos de los procesos negociales”
  - Apartado 3: “Sobre la negociabilidad de un conflicto”
  - Apartado 6: Dos personalidades difíciles en la negociación
  - Apartado 7: ¿Qué hacer con Atila el Bárbaro?
  - Apartado 8: Tácticas negociales
- El módulo 3: “Elementos básicos de la comunicación para la resolución de conflictos”
- Negociación. Modelos integrativos

## Criterios de evaluación

La puntuación de cada una de las preguntas será la siguiente:

- La pregunta 1 tiene un valor de 3 puntos.
- La pregunta 2 tiene un valor de 4 puntos.
- La pregunta 3 tiene un valor de 3 puntos.

En general, los criterios empleados para valorar las respuestas serán:

- La adecuación de la respuesta al enunciado de la pregunta;
- La corrección del contenido de la respuesta;
- La capacidad de razonamiento crítico;
- El estilo con que es redactada la respuesta;
- La aplicación de los conceptos teóricos al caso práctico.

Se recuerda que queda terminantemente **prohibido la copia y el plagio en las PECs**. La entrega de una actividad copiada, total o parcialmente, de otro u otros estudiantes -pertenecientes o no a la misma aula o al mismo código de asignatura- **puede comportar la asignación de una D, el suspenso de la evaluación continua y en casos especialmente graves, el suspenso de la asignatura**. La D se asignará a todos los estudiantes afectados, con independencia de quién haya copiado de quién.

Al respecto hay que recordar que la UOC dispone de mecanismos y herramientas eficientes de detección de plagio y de copia entre estudiantes.

Por otro lado, es absolutamente necesario que estas fuentes externas sean debidamente citadas (en cualquier de los métodos de cita existentes).

Así pues, la copia literal de fragmentos extraídos de estas fuentes consultadas debe estar debidamente identificada entre comillas (“...”) e indicando el autor (bien en el cuerpo del texto o bien con una nota a pie de página). **Se tendrán por no contestadas aquellas respuestas que supongan una copia literal de los materiales, de la ley o de un texto procedente de internet.**

**MUY IMPORTANTE: Ver las instrucciones que aparecen en plan docente y el tablón transversal sobre el plagio y las citas correctas.**

#### Formato de entrega

- El nombre del fichero, así como el del mensaje de remisión, deberá tener necesariamente la siguiente descripción:

73.505\_PEC3\_apellido1\_apellido2

Los apellidos se escribirán sin acentos. No olvides insertar su nombre en el documento de respuesta.

- El archivo de respuestas se deberá enviar a través de la **PLANTILLA DE RESPUESTAS** que encontraréis publicada en el aula junto con el enunciado de la PEC. No se corregirán las PECs que no hayan utilizado esta plantilla.
- Por favor, **no modifiquéis el formato de la plantilla**.

- La plantilla con las respuestas tendrá una extensión máxima de **6 PÁGINAS**. El incumplimiento de este requisito comportará una penalización en la nota final de la PEC.
- La plantilla deberá enviarse al Registro de Evaluación Continua en formato **.doc, .docx o pdf**.

**Fecha de entrega**

La fecha límite de entrega de la actividad es el **01 de mayo de 2022 a las 24 h.** No se corregirán ni se tendrán en cuenta las actividades entregadas fuera de plazo.

Los criterios para la solución de la PEC y las calificaciones el 09 de mayo de 2022, en los espacios correspondientes del aula.