



Examen Final Técnicas de expresión argumentacion y negociación

Técnicas de Expresión, Argumentación y Negociación (TEAN) (Universitat Oberta de Catalunya)

Examen 2020/21-2

Asignatura	Código	Fecha	Hora inicio
Técnicas de expresión, argumentación y negociación	73.505	9/6/2021	15:30

Este enunciado también corresponde a las siguientes asignaturas:

- 30.503 - Técnicas de expresión, argumentación y negociación
- 83.504 - Técnicas de expresión, argumentación y negociación

Ficha técnica del examen

- Comprueba que el código y el nombre de la asignatura corresponden a la asignatura de la que te has matriculado.
 - Tiempo total: **2 horas** Valor de cada pregunta: **Proporcional al valor de cada parte del examen.**
 - ¿Puede consultarse algún material durante el examen? NO ¿Qué materiales están permitidos? **NINGUNO**
 - ¿Puede utilizarse calculadora? NO ¿De qué tipo? NINGUNO
 - Si hay preguntas tipo test, ¿descuentan las respuestas erróneas? NO ¿Cuánto?
 - Indicaciones específicas para la realización de este examen: **La extensión máxima de todas las respuestas es de 6 páginas (empezar a contestar a partir de la página 3).**
 - **Es preciso indicar la cuestión a la que se está respondiendo.**
 - **No se puede utilizar ningún material de consulta (ni apuntes ni internet) para la realización del examen. Queda absolutamente prohibido el plagio. En caso de detección de plagio el examen quedará calificado automáticamente con un 0 y supondrá el suspenso de la asignatura.**
-

Examen 2020/21-2

Asignatura	Código	Fecha	Hora inicio
Técnicas de expresión, argumentación y negociación	73.505	9/6/2021	15:30

Enunciados

Primera parte (5 puntos)

Ponga dos ejemplos diferentes de los que aparezcan en los materiales de la asignatura de los siguientes conceptos técnicos tratados en el curso y justifíquelos:

- Conflictos intratables
- Falacia material
- Táctica de negociación “el paraíso”
- Tautología
- *Argumentum ad ignorantiam*

Nota importante: *No se trata de definir los conceptos; lo que se valorará en la pregunta será la adecuación de los ejemplos concretos a los conceptos y la justificación de dicha adecuación de los ejemplos al concepto al que hagan referencia.*

Segunda parte (5 puntos)

Tema: Personalidad tanteadora en la negociación

Instrucciones para desarrollar el tema:

1. Ponga un ejemplo de un político conocido que usted considere que tenga una personalidad tanteadora en la negociación política. Ponga ejemplos concretos (reales o inventados pero verosímiles) de mensajes, comportamientos o actitudes de ese político en los que se perciban las características de esa personalidad.
2. El político que ha puesto como ejemplo ¿se identifica claramente con alguno o algunos de los cuatro estilos de personalidad tanteadora? Justifíquelo con ejemplos de mensajes o comportamientos concretos.
3. Suponga que usted va a debatir en público con el político que ha puesto como ejemplo. Escriba un breve texto que le sirva de guion para ese debate en el que se identifiquen los mensajes o patrones de comportamiento más adecuados para enfrentarse a esa personalidad. Identifíquelos en el texto.

Examen 2020/21-2

Asignatura	Código	Fecha	Hora inicio
Técnicas de expresión, argumentación y negociación	73.505	9/6/2021	15:30

PRIMERA PARTE

Conflictos intratables: son aquellos conflictos que se alejan de la posibilidad de ser resueltos, sin embargo, no todos los conflictos sin resolver son intratables. En conclusión, los conflictos intratables son irresolubles pero si existen conflictos tratables sin resolución, por eso es que no todos los conflictos sin resolver son intratables. Un buen ejemplo de un conflicto intratable, es la guerra de Corea. Ya que, estos, cuentan con una dictadura muy estricta cuyo dictador tiene en su poder armas mundiales y nucleares de gran calibre. Por ello, ninguna nación se osará a remediar el martirio de Corea.

Falacia material: (ad hominem) esta consiste en atacar al contraatacante en vez de al argumento que el susodicho expuso. Por ejemplo: no tiene idea de lo que dice, ni si quiera se graduó de la educación secundaria. Recurre claramente a desprestigiar a quien le contraargumenta mediante su carencia de títulos académicos.

Táctica de negociación "el paraíso": se trata de una técnica centrada en la promesa de beneficios una vez finalizada una negociación. Por ejemplo: prometo que si invertís en mi empresa vuestras cuentas bancarias solo recibirán ingresos, no os arrepentiréis. El beneficiario pretende alagar a quienes apuestan por el mediante el único interés y propulsor (el dinero) de estos.

Tautología: dicho término hace referencia a cuando en una afirmación se palpa la redundancia y la obviedad. Por ejemplo: baja para abajo. El emisor cae inconscientemente en la redundancia ya que es obvio, que cuando se le pide a alguien que baje, la dirección, será descendiente.

Argumentum ad ignorantiam: aquel argumento que abusa de sus pocas evidencias de existencia teniendo así, que no darse por erróneo. Por ejemplo: Dios existe ya que nadie ha sido capaz de demostrar lo contrario. Asiste a respaldar la creencia a base de la simple carencia de evidencias científicas entre otras.

SEGUNDA PARTE

1. Son aquellos personajes cuyo comportamiento principal en el conflicto es la manipulación. Concibe la negociación como un juego, y la manipulación como única herramienta. Descantan por ser egocéntricos, desconfiados, competitivos, cordiales y por tener una visión instrumental. Bajo mi punto de vista, Pablo Iglesias, actual vicepresidente en España, tiene una personalidad tanteadora. Asimismo, demuestra que es sumamente desconfiado alegando que "en la política no hay que fiarse de casi nadie" este mismo año. También se capta (bajo mi punto de vista) la competitividad hacia Pedro Sánchez, a pesar de ser su aliado político osa a hacer afirmaciones tales como que el susodicho es un monárquico convencido y él, un republicano lo que puede sonar despectivo, logrando así, quedar superior a este. Además el egocentrismo en este personaje político es palpable. Otra característica percibida es la de tener una visión instrumental, prioriza el fin antes que los medios. Es decir, no le importa a que líder político derrumbar y de que forma siempre y cuando alcance su meta, como cuando desprestigió a Vicente Vallés entre otros/as.

Examen 2020/21-2

Asignatura	Código	Fecha	Hora inicio
Técnicas de expresión, argumentación y negociación	73.505	9/6/2021	15:30

2. La clase de tanteador con la que más se identifica Pablo Iglesias sería con el culposo. Tiende a buscar culpables de las consecuencias sociales de la nación liderada en cada uno de sus argumentos (porque la derecha fascista crea el desamparo familiar). Asimismo suele recurrir a un feedback siempre y cuando le sea útil, por ello, siempre que el el congreso se comienza un debate saca el as de la historia española. Asimismo, demuestra que es sumamente desconfiado alegando que “en la política no hay que fiarse de casi nadie” este mismo año.

3. En primer lugar, pienso que el primer factor que debe tener en cuenta quien se preste a debatir con el político citado en público es la información, cuanto mayor y mejor sea esta, poder obtendrá. Asimismo se deberá ser congruente con nuestros valores ya que, si se sostiene o defiende cosas en las que no se cree (como es el caso de nuestro adversario) no seremos efectivos, así tendremos un as bajo la manga. Otro factor importante es obtener el nivel correcto de profundidad, no se debe carecer de este. También se deberá establecer un marco de tiempo apropiado, es decir, adquirir una visión a corto plazo del conflicto y no retroceder décadas. En caso de ampliar el plazo del conflicto, que sea visión al futuro ya que, las decisiones que tomen los dirigentes políticos implicados si pueden afectar a un futuro.