

DOCUMENTO CIENTIFICO (Resumen)

CONTEXTO:

Cátedra "Técnicas de Negociación", Licenciatura en Recursos Humanos, Facultad de Ciencias de la Administración, Universidad del Salvador, Argentina.

HIPOTESIS:

La Negociación es un proceso de comunicación que favorece la solución de situaciones complejas en todos los ámbitos.

PARA QUE Y PARA QUIENES ES NECESARIA LA BUSQUEDA DE ESTE CONOCIMIENTO:

Para toda la sociedad, por su relevancia social, teórica y práctica

PARTICIPANTES:

Alumnos y alumnas de entre 21 y 35 años.

PROCEDIMIENTO:

Estudio realizado con preguntas abiertas de forma presencial desde 2011 y virtual, en 2020, en razón de la Pandemia Covid-19.

INSTRUMENTOS DE MEDIDA:

Preguntas abiertas con lenguaje claro y específico.

De qué manera los contenidos de la materia contribuyen a mejorar la calidad de vida en todos los ámbitos?

Cual de los elementos tuvo mayor impacto en tus negociaciones?

Trabajos prácticos

ANÁLISIS DE DATOS:

Selección por temas y por preguntas y elementos de la Negociación utilizados.

CONCLUSIONES:

Lo aprendido en la materia aplica a la vida diaria y a los ámbitos familiares y laborales.

De 2011 a 2019, un 90 % de los conflictos negociados versaban sobre temas laborales.

En 2020, en contexto de pandemia, este porcentaje se redujo, pudiendo establecer que de 80 casos estudiados, un 50% fueron de conflictos por la distribución de tareas del hogar y el otro sobre temas de remuneración laboral.

La Negociación es parte de una saludable convivencia en todos los ámbitos personales y organizacionales.

Graciela Curuchelar

Titular de Cátedra

Valeria Szulman

Adjunta