

Negociació Ambiental

2013/2014

Codi: 102813

Crèdits: 6

Titulació	Tipus	Curs	Semestre
2501915 Ciències Ambientals	OT	0	0

Professor de contacte

Nom: Nuria Esther Font Borrás

Correu electrònic: Nuria.Font@uab.cat

Utilització d'idiomes

Llengua vehicular majoritària: espanyol (spa)

Algun grup íntegre en anglès: No

Algun grup íntegre en català: No

Algun grup íntegre en espanyol: Sí

Prerequisits

No hi ha cap requisit.

Objectius

La negociació ha esdevingut un aspecte essencial en l'elaboració i gestió de les polítiques ambientals i, en general, d'aquelles orientades a millorar la sostenibilitat. L'objectiu d'aquesta assignatura és introduir a l'estudiant a la teoria i les tècniques de negociació en les intervencions públiques ambientals. L'assignatura combina una dimensió teòrica amb una pràctica. Al llarg del curs s'exploraran diferents modalitats de negociació, de les més simples a les més complexes, mitjançant simulacions i casos pràctics aplicats a diverses problemàtiques ambientals. L'objectiu d'aprenentatge d'aquesta assignatura és doble: d'una banda, l'estudiant adquirirà un coneixement aprofundit de la naturalesa de les negociacions ambientals; de l'altra, experimentarà en primera persona amb simulacions de processos negociadors relacionats amb conflictes ambientals. L'assistència a classe és essencial.

Competències

- Ciències Ambientals
- Analitzar i utilitzar la informació de manera crítica.
- Demostrar iniciativa i adaptar-se a problemes i situacions nous.
- Demostrar interès per la qualitat i la praxi de la qualitat.
- Demostrar un coneixement adequat i utilitzar les eines i els conceptes de les ciències socials més rellevants en medi ambient.
- Obtenir informació i textos escrits en llengües estrangeres.
- Transmetre adequadament la informació, de forma verbal, escrita i gràfica, i utilitzant les noves tecnologies de comunicació i informació.
- Treballar amb autonomia.
- Treballar en equip desenvolupant els valors personals quant al tracte social i al treball en grup.

Resultats d'aprenentatge

1. Analitzar i utilitzar la informació de manera crítica.
2. Aplicar els conceptes i enfocaments de la ciència política, especialment les explicacions de les desigualtats socials entre classes, entre gèneres i entre grups ètnics, a la posada en pràctica de les polítiques públiques i a la resolució de les situacions de conflicte.
3. Demostrar iniciativa i adaptar-se a problemes i situacions nous.
4. Demostrar interès per la qualitat i la praxi de la qualitat.
5. Demostrar si aquestes polítiques provoquen conflictes o responen a un consens.
6. Descriure els actors polítics i valorar críticament el comportament polític en diferents contextos sociopolítics i històrics.
7. Descriure els principals elements del procés polític: socialització, actituds i ideologies polítiques.
8. Descriure i usar adequadament els principals conceptes en l'àmbit de l'estudi de les relacions entre la política i la societat: regulació del conflicte social, poder polític i legitimació, sistema polític.
9. Distingir entre les anàlisis de la ciència política i els judicis de valor sobre la democràcia, els drets humans, la justícia social i el desenvolupament sostenible.
10. Fer un diagnòstic de les problemàtiques de conflictivitat i de cooperació als països, regions i àmbits del sistema internacional que calgui.
11. Fer un diagnòstic de les problemàtiques de seguretat i de desenvolupament als països, regions i àmbits del sistema internacional que calgui.
12. Obtenir informació i textos escrits en llengües estrangeres.
13. Transmetre adequadament la informació, de forma verbal, escrita i gràfica, i utilitzant les noves tecnologies de comunicació i informació.
14. Treballar amb autonomia.
15. Treballar en equip desenvolupant els valors personals quant al tracte social i al treball en grup.

Continguts

Temari

Bloc 1. Negociació: concepte, característiques, tipus i tècniques

1. Negociació en les intervencions públiques.
2. Negociacions competitives i negociacions cooperatives.
3. Negociacions amb intervenció d'una part medidora. La mediació: definició, funcionament i tipus.
4. Tècniques de negociació

Bloc 2. Negociant a l'aula

- Negociacions en situacions nimby
- Negociacions bilaterals simples
- Reglamentació ambiental negociada a partir d'un text únic
- Negociacions multilaterals sobre la gestió d'aquífers
- Negociacions multilaterals sobre la construcció d'infraestructures portuàries
- Negociacions sobre instal·lacions industrials
- Negociacions sobre conflictes internacionals
- Negociació amb mediadors

Metodologia

El procés d'aprenentatge dels alumnes s'organitza a partir de tres tipus d'activitats formatives: activitats dirigides, que són aquelles que es desenvolupen a l'aula al llarg del

semestre; activitats supervisades, que son aquelles que l'estudiant realitza sota la supervisió del professorat; i activitats autònomes, que són aquelles en les quals els alumnes organitzen el seu temps i esforç de forma autònoma, individualment o en grup.

Activitats formatives

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Tipus: Dirigides			
Classes magistrals	30	1,2	8, 9, 14
Problemes	10	0,4	3, 14, 15
Seminaris	10	0,4	1, 12
Tipus: Supervisades			
Preparació de treballs	50	2	1, 3, 4, 9, 14, 15
Tutories	12	0,48	3
Tipus: Autònomes			
Estudi	20	0,8	12
Lectura de textos	15	0,6	12, 14

Avaluació

Al llarg del curs es faran les següents activitats avaluable:

Activitat 1: Realització d'un treball en grup, 50% de la nota final

Activitat 2: Exercici escrit, 20% de la nota final

Activitat 3: Participació en les classes pràctiques, 20% de la nota final

Activitat 4: Exposició oral del treball de curs, 10% de la nota final

Activitats d'avaluació

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Activitat 1	50%	0	0	2, 4, 5, 6, 7, 12, 14, 15
Activitat 2	20%	2	0,08	3, 11, 15
Activitat 3	20%	0	0	1, 10
Activitat 4	10%	1	0,04	4, 13

Bibliografia

Obtenga el Sí. El arte de negociar sin ceder, R. Fisher, W. Ury, CECSA: México, 1987.

Más allá de Maquiavelo, R. Fisher, Granica: Barcelona, 1996.

El arte de la negociación, P. Lebel, CEAC: Barcelona, 1990.

El Proceso de Mediación, C. Moore, Granica: Buenos Aires, 1995.