

Título: CARACTERISTICAS INDIVIDUALES Y CONDUCTA DE NEGOCIACION.

Nombre: RODRIGUEZ FERNANDEZ MANUEL DAMASO

Universidad: Universidad de Santiago de Compostela

Fecha de lectura: 01/01/1990

Programa de doctorado: DESCONOCIDO

Dirección:

Tribunal:

- > **presidente:** ÁNGEL RODRÍGUEZ GONZÁLEZ
- > **secretario:** LOURDES MUNDUATE JACA
- > **vocal:** FRANCISCO JAVIER TEJEDOR TEJEDOR
- > **vocal:** Maria Ángeles Luengo Martín
- > **vocal:** Jorge Sobral Fernández

Descriptores:

- > PSICOLOGIA
- > RESOLUCION DE CONFLICTOS
- > PSICOLOGIA SOCIAL
- > PERSONALIDAD

El fichero de tesis no ha sido incorporado al sistema.

Resumen: EN UN ESFUERZO POR TRATAR DE EXPLICAR EL DIVORCIO EXISTENTE ENTRE LA IMPORTANCIA (TEORICAMENTE ESTABLECIDA) DE LAS CARACTERISTICAS PERSONALES DEL NEGOCIADOR COMO VARIABLES DETERMINANTES DEL PROCESO DE NEGOCIACION (CF.

GORDON Y COLS., 1984; GREENHALGH Y COLS., 1985; HARNETT Y CUMMINGS 1980; HERMANN Y KOGAN, 1977; NEALE Y COLS., 1987; RUBIN Y BROWN, 1975; TERHUEN, 1970; ETC.) Y LA AUSENCIA DE UN "CORPUS" EMPIRICO COHESIONADO Y SOLIDAMENTE ESTABLECIDO QUE VALIDE DICHA ASERCION, EL CAPITULO I EMPIEZA POR PASAR REVISTA A LA METODOLOGIA EMPLEADA EN ESTOS ESTUDIOS; PASANDO, ACTO SEGUIDO, AL ANALISIS CRITICO DEL USO DE DICHA METODOLOGIA Y A LA ELABORACION DE PROPUESTAS ALTERNATIVAS, SUSCEPTIBLES DE ELIMINAR ALGUNAS DE LAS DEFICIENCIAS OBSERVADAS EN GRAN PARTE DE LOS ESTUDIOS REALIZADOS HASTA LA FECHA. POR OTRA PARTE, EN EL CAPITULO II SE PASA REVISTA A AQUELLAS

VARIABLES DE PERSONALIDAD QUE, EN BASE A LA REVISION DE LA LITERATURA PERTINENTE, HAN DEMOSTRADO POSEER UN EFECTO DETERMINANTE SOBRE LA CONDUCTA DE NEGOCIACION. EN DICHO CAPITULO SE ANALIZA, ADEMAS, LOS PRINCIPALES PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACION QUE SE HAN EMPLEADO EN EL ESTUDIO DE DICHAS VARIABLES. POR ULTIMO, SE LLEVA A CABO LA PROPUESTA DE UNA TAXONOMIA REPRESENTATIVA DE LAS DIMENSIONES Y VARIABLES QUE SERIA NECESARIO TENER EN CUENTA EN EL ESTUDIO DE LA RELACION QUE NOS OCUPA.

A SU VEZ, LA PARTE EMPIRICA DE LA PRESENTE TESIS DOCTORAL TUVO COMO OBJETIVO PRINCIPAL AVANZAR EN EL CONOCIMIENTO Y DETERMINACION DE AQUELLAS VARIABLES INDIVIDUALES QUE PUEDAN ESTAR EJERCIENDO UN EFECTO DETERMINANTE SOBRE LA CONDUCTA DE NEGOCIACION. PARA ELLO SE LLEVARON A CABO DOS ESTUDIOS EMPIRICOS, EL PRIMERO DE LOS CUALES TRATO DE DETERMINAR CUALES DE AQUELLAS VARIABLES CONSIDERADAS EN LA TAXONOMIA ANTES MENCIONADA PODRIAN ESTAR DETERMINANDO, DE FORMA SIGNIFICATIVA, LA ACTUACION DE LOS NEGOCIADORES QUE TOMAN PARTE EN LAS NEGOCIACIONES LABORALES QUE SE DESARROLLAN EN MADRID, ASTURIAS Y