

Programa de la Asignatura
TEORÍA DE LA DECISIÓN*

PRESENTACIÓN

Se ha señalado que la decisión es el producto final de un proceso mental cognitivo específico de un individuo o un grupo de personas u organizaciones.

Los desarrollos de la teoría de la decisión se aplican tanto a la cuestión filosófica referida a la racionalidad de los decisores como a los consejos prácticos para decidir, que se encuentran en los estudios empresariales. En línea con esto, se puede distinguir entre los teóricos de la decisión de corte preferentemente matemático, que se dedican a investigar las consecuencias lógicas de las reglas que se aplican a la toma de decisiones –al agente idealmente racional–, mientras que los de inclinación social se interesan más en descubrir cómo se comportan las personas en la vida real.

Aquello que esencialmente influencia una decisión es el conjunto de alternativas disponibles para el sujeto que debe tomar la decisión, así como los criterios de elección que éste aplique.

En Derecho, una decisión es tanto el resultado de un caso legal que resuelve un conflicto, como la suma de decisiones acerca de elementos negociables que sustentan un contrato entre partes, o el proceso que lleva a la elaboración de una determinada norma positiva o de un tipo de legislación.

En definitiva, es un proceso en el que están comprometidos aspectos racionales, subjetivos, aleatorios y de oportunidad, en el marco de lo humano, y en el que cobra especial relevancia el nivel de información.

CONTENIDOS

- 1.- El concepto de toma de decisiones. Componentes de la decisión. El agente decisor.
- 2.- Tipos de decisiones. Certeza, riesgo, ignorancia. Tablas de decisión. Elección, preferencia e indiferencia. Voluntad e hiperracionalidad. Pluralidad de acciones.
- 3.- Normatividad y decisión.
- 4.- Decisiones estratégicas. Juegos, decisión y estrategia. Árboles de decisión.
- 5.- El valor de la información. El proceso inteligente.
- 6.- Negociación. Concepto. Interrogantes de tipo organizativo. Abordajes. Táctica y contratáctica en negociación.

* Programa elaborado por el prof. Rubén Calcaterra, Bs.As., 2015.

7.- Negociación parlamentaria. Votación. Los terceros. Las coaliciones. Los partidos políticos.

METODOLOGÍA

1. Las clases se desarrollarán sobre la base de la estrategia de enseñanza Exposición Dialogada y reconstrucción de la teoría a partir de su aplicación a casos prácticos, centrando el proceso enseñanza-aprendizaje en ciertos conceptos claves para el la materia.
2. El abordaje del contenido será de tipo espiralado, considerando la construcción progresiva del conocimiento, saberes previos, intereses y necesidades de los alumnos.

RECURSOS DIDÁCTICOS

Material teórico entregado como “Papeles de trabajo”, apoyo de las exposiciones con proyección de diapositivas y plataforma virtual del CITEP (Centro de Innovación en Tecnología y Pedagogía de la UBA).

MÉTODOS DE EVALUACIÓN Y ESCALA DE CALIFICACIÓN

La materia será evaluada mediante un Trabajo Final escrito, a presentar entre una semana y dos semanas después de la última clase.

Para la calificación de los alumnos será tenida en cuenta la participación en clase y la calidad de los trabajos prácticos realizados en o entre clases.

La escala de calificación será de 1 (uno) a diez (10). Para aprobar la materia se requiere obtener como mínimo la calificación 4 (cuatro).

PAUTAS DE REGULARIDAD

Para lograr la regularidad se requiere:

- Haber asistido por lo menos al 75% (setenta y cinco por ciento) de las clases, y
- Haber realizado satisfactoriamente y entregado dentro de los plazos previstos el 100% (cien por ciento) de los trabajos prácticos.

CRONOGRAMA DE LAS CLASES

Clase N°	Temas
1	Unidad 1
2	Unidad 2
3	Unidad 3
4	Unidad 4
5	Unidad 5
6	Unidad 6
7	Unidad 7

Cada clase tiene 3 horas de duración.

Programa de la Asignatura
TEORÍA DE LA DECISIÓN

ANEXO
BIBLIOGRAFÍA

CALCATERRA, Rubén A.

- “En torno a un singular proyecto: la ley de conciliación para la Provincia de Buenos Aires”, Suplemento de Resolución de Conflictos de “La Ley”, Buenos Aires, 18 de diciembre de 1997.
- “Mediación Estratégica”, Editorial Gedisa, Barcelona, España, 2002.
- “El modelo de Análisis y Gestión Estratégica de Conflictos. Del objeto conflicto al sistema conflicto”, Revista electrónica de Teoría y práctica de la elaboración de normas jurídicas”, Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires, Año IV, Nro. VI, diciembre de 2008.

CALVO SOLER, Raúl

- “La negociación con ETA. Entre la confusión y los prejuicios”, Editorial Gedisa, Barcelona, 2006
- “Uso de normas jurídicas y toma de decisiones”, Editorial Gedisa, Barcelona, 2003.

ELSTER, Jon

- “Ergonomics. Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones”, Editorial Gedisa, Barcelona, España, 1997.

ENTEELMAN, Remo F.

- “Teoría de Conflictos”, Editorial Gedisa, Barcelona, España, 2002.

FISCHER, R. & URY, W.

- “Sí, de acuerdo. Cómo negociar sin ceder”, Editorial Norma, Bogotá, Colombia, 1985. Título original: “Getting to yes. Negotiating agreement without giving in”, Houghton Mifflin Company, 1981.

FONT BARROT, A.

- “Negociaciones. Entre la cooperación y el conflicto”, Editorial Grijalbo, Barcelona, 1987.

RAIFFA, Howard

- “El arte y la ciencia de la negociación”, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1996. Título original: “The Art and Science of Negotiation”, Harvard University Press, Cambridge Massachusetts, 1982.

RESNIK, Michael D.

- “Elecciones. Una introducción a la teoría de la decisión”, Editorial Gedisa, Barcelona, España, 1998. Título original: “Choices, An Introduction to Decision Theory, Regents of the University Minnesota, 1987.

SCHICK, Frederic

- “Hacer elecciones. Una reconstrucción de la teoría de la decisión”. Editorial Gedisa, Barcelona, España, 2000. Título original: “ Making choices. A Recasting of Decision Theory, The Press Syndicate of the University of Cambridge, 1997.