



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código:
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

1. ASIGNATURA / COURSE TITLE

CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN

1.1. Código / Course number

1.2. Materia/ Content area

PSICOLOGIA SOCIAL

1.3. Tipo / Course type

Optativa

1.4. Nivel / Course level

GRADO

1.5. Curso / Year

CUARTO

1.6. Semestre / Semester

SEGUNDO

1.7. Número de créditos / Credit allotment

6 ECTS

1.8. Requisitos previos / Prerequisites

LOS DETERMINADOS POR EL PLAN DE ESTUDIOS



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código:
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

1.9. Requisitos mínimos de asistencia a las sesiones presenciales/ **Minimun attendance requirement**

No se establecen requisitos mínimos de asistencia a las sesiones teóricas y prácticas pero sí se valorará la asistencia en la calificación final. El profesor podrá realizar controles de asistencia.

1.10. Datos del equipo docente / Faculty data

MANUEL FERNANDEZ RIOS (Dpcho. 81, Mod. 4, mf.rios@uam.es)

Departamento de Psicología Social y Metodología

LUIS DE LA CORTE IBÁÑEZ (Dpcho 80, Mod. 4, luis.cortes@uam.es)

Departamento de Psicología Social y Metodología

1.11. Objetivos del curso / **Course objectives**

Los objetivos de **Conflicto y Negociación** se pueden reducir a tres principales:

- a- Adquirir un conocimiento científico sobre el conflicto, su estructura y su dinámica, familiarizando al alumno con los factores y procesos psicosociales implicados en la génesis y desarrollo de distintos tipos de conflictos.
- b- Conocer y saber utilizar los medios disponibles para analizar situaciones de conflicto y su transformación, familiarizando al alumno con factores y procesos psicosociales implicados en la gestión de conflictos.
- c- Asomarse a una realidad que cada vez más constituye un campo de actividad profesional que reclama expertos de ámbitos disciplinares diferentes, principalmente de las ciencias del comportamiento, adquiriendo conocimientos básicos para el diseño y aplicación de estrategias elementales de gestión del conflicto, especialmente mediante estrategias negociadoras.

1.12. Contenidos del programa / **Course contents**

1ª parte: Análisis del conflicto

1.- INTRODUCCIÓN: SOCIEDAD, ORGANIZACIÓN, ORGANIZACIÓN FORMAL Y TRABAJO

2.1- El conflicto en la organización

2.2- Fuerzas que inducen el cambio

2.3- Fuentes de resistencia al cambio

2.- DEFINICIÓN Y NATURALEZA DEL CONFLICTO

2.1- Concepto de conflicto



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código:
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

- 2.2- Naturaleza del conflicto
- 2.2- Conflicto personal, interpersonal e intergrupar
- 2.3- Conflicto laboral y conflicto social
- 2.4- Clasificaciones de los conflictos

3.- ANÁLISIS DEL CONFLICTO: ESTRUCTURA Y DINÁMICA

- 3.1- Análisis dinámico y evolutivo del conflicto
- 3.2- Fases del conflicto
- 3.3- Análisis estructural del conflicto
- 3.4- Formas de expresión del conflicto

4- FUNCIONALIDAD Y DISFUNCIONALIDAD DEL CONFLICTO

- 4.1- Aspectos positivos y negativos del conflicto
- 4.2- Determinantes de las consecuencias del conflicto
- 4.3- Mecanismos de aprovechamiento del conflicto
- 4.4- Modelo dinámico-estructural del conflicto

2ª parte: Gestión del conflicto

5- GESTIÓN DEL CONFLICTO: LA NEGOCIACIÓN

- 5.1- Definición de negociación
- 5.2- Modalidades de gestión de los conflictos y estrategias de negociación
- 5.3- Integración vs. Distribución
- 5.4- Etapas del proceso de negociación
- 5.5- Principios del proceso negociador

6- GESTIÓN DEL CONFLICTO: LA MEDIACIÓN

- 6.1. Definición de mediación
- 6.2. Ámbitos de la mediación conductual y legal
- 6.3. Etapas de la mediación
- 6.4. Eficacia de la mediación
- 6.5- Tareas y habilidades del mediador

7- OBJETO Y OBJETIVO DE LA MEDIACIÓN

- 7.1- Objetos de mediación
- 7.2- Objetivo de la mediación
- 7.3- Cuándo es recomendable un mediador
- 7.4- Nuevas fronteras de la mediación

8- EL ARBITRAJE

- 7.1- Definición de arbitraje
- 7.2- Condiciones del arbitraje
- 7.3- El proceso arbitral
- 7.4- Eficacia del arbitraje

9- EL ESCENARIO DE LA NEGOCIACIÓN Y DE LA MEDIACIÓN

- 9.1- Componentes del escenario



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código:
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

9.2- El escenario de la negociación

9.3- El escenario de la mediación

1.13. Referencias de consulta / Course bibliography

Referencias Básicas:

- Alzate, R. (1998): *Análisis y resolución de conflictos. Una perspectiva psicológica*. Bilbao: Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.
- Coser, L. (1961): *Las funciones del conflicto social*. México: Fondo de Cultura económica.
- de Diego, R. y Guillén, C. (2008). *Mediación: proceso, tácticas y técnicas*. Madrid: Pirámide.
- Ovejero, A. (2004): *Técnicas de negociación*. Madrid: McGraw-Hill.
- Moore, C. (1995): *El proceso de mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Buenos Aires: Granica.
- Munduate, L. y Martínez, J.M. (1998). *Conflicto y Negociación*. Madrid: Pirámide.

Referencias Complementarias:

- Deutsch, M., Coleman, P., Marcus, E.C. (2006). *The Handbook of Conflict Resolution*. San Francisco: Jossey-Bass.
- de Diego, R. y Guillén, C. (2008). *Mediación: proceso, tácticas y técnicas*. Madrid: Pirámide.
- Ovejero, A. (2004): *Técnicas de negociación*. Madrid: McGraw-Hill.
- Pruitt, B. y Thomas, P. (2007). *Democratic Dialogue – A Handbook for Practitioners*. Washington, D.C.: GSOAS, IIDEA, United Nations Development Programme.
- Disponble en: Pruitt, G. y Carnevale, P.J.(1993): *Negotiation in social conflict*. Buckingham: Oxford University Press.
- Serrano, G. y Rodríguez, D. (1993): *Negociación en las Organizaciones*. Madrid: Eudema.
- Touzard, H. (1981): *La mediación y la solución de conflictos*. Barcelona: Herder.
- Vinyamata, E. (1999). *Manual de prevención y resolución de conflictos*. Barcelona. Editorial Ariel.

2. Métodos Docentes / Teaching methodology

- Exposición de contenidos y aspectos fundamentales del temario. Discusión de cada uno de los temas. Actividades diversas en el aula. Videos.
- Ejercicios prácticos propuestos por el profesor y desarrollados por los estudiantes. Tutorías: Las tutorías se concertarán con el profesor, al inicio o al término de la clase. Tendrán lugar en el Módulo 4, despacho 80 y 81 o en otro lugar previamente acordado con el profesor (aula o seminario).



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código:
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

Actividad	ECTS
Sesiones Teóricas	3
Prácticas Aula	2
Tutorías/ Otras	1
Total horas	6

3. Tiempo de trabajo del estudiante / Student workload

Actividades de los métodos docentes	Horas Presenciales	Horas no presenciales	Total Horas
Sesiones Teóricas	39	49	88
Prácticas Aula	13	26	39
Tutorías/otras	13	10	23
Total horas	65 (43%)	85 (57%)	150 (6 ECTS)

4. Métodos de evaluación y porcentaje en la calificación final / Evaluation procedures and weight of components in the final grade

Los ejercicios que requieran entrega de informe tendrán puntuación computable para la calificación final. La puntuación máxima de cada ejercicio se indicará oportunamente en función de la naturaleza, complejidad y extensión del mismo. La calificación del ejercicio no será necesariamente positiva.

La suma de todas las puntuaciones obtenidas por la realización de ejercicios, participación en el aula, asistencia, etc. podrá sumar más de 3 puntos pero en ningún caso su cómputo para la calificación final será superior a 3. El examen final puntuará sobre un máximo de 7 puntos. Ver tabla siguiente:



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código:
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA ASIGNATURA	
ACTIVIDAD:	PORCENTAJE:
Examen: Prueba escrita a decidir entre: -preguntas abiertas -prueba objetiva de elección múltiple en la que se controlarán los efectos del azar.	70%
Ejercicios, prácticas, asistencia y participación y otros:	30%
TOTAL	100 %

Los estudiantes deberán obtener una nota mínima de 3 puntos (sobre 7) en el examen, para sumar la nota de las prácticas.

Aquellos alumnos que no se presenten al examen serán calificados como **“no presentados”**.

5. Cronograma* / Course calendar

Semana	Contenido	Horas presenciales	Horas no presenciales del estudiante
1	Presentación Tema 1.	4	3
2	Tema 2.	4	5
3	Tema 3.	4	7
4	Tema 3.	4	7
5	Tema 4.	4	7
6	Tema 5.	4	7
7	Tema 5.	4	7
8	Tema 6.	4	7



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código:
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

9	Tema 6.	4	5
10	Tema 7.	4	5
11	Tema 8.	4	5
12	Tema 9.	4	5
13	Repaso/recuperación	4	5
14	EVALUACIÓN		

*Este cronograma tiene carácter orientativo.

NOTA IMPORTANTE: CUALQUIER MODIFICACIÓN DE ESTÁ GUÍA PODRÁ Y DEBERÁ SER ACORDADA POR EL PROFESOR CON LOS ALUMNOS EN EL AULA.