



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código: 18922
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

18922

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. Esta asignatura es impartida en español/This course is taught in Spanish"



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código: 18922
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. 406, Mod. 4, mf.rios@uam.es)

Departamento de Psicología Social y Metodología

LUIS DE LA CORTE IBÁÑEZ (Dpcho 407, Mod. 4, luis.cortes@uam.es)

Departamento de Psicología Social y Metodología

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

Competencias Básicas y Generales de la titulación a cuyo desarrollo contribuye esta asignatura:

CG4 - Que sean capaces de transmitir información, ideas, problemas y soluciones sobre cuestiones relativas al comportamiento humano, a un público tanto especializado como no especializado.

CG5 - Que estén capacitados para continuar su formación y aprendizaje en el ámbito de la Psicología con un alto grado de autonomía.

CG6 - Que tengan capacidad para abordar su actividad profesional y formativa desde el respeto al Código Deontológico del psicólogo, que incluye, entre otros más específicos, los principios del respeto y la promoción de los derechos fundamentales de las personas, la igualdad entre las personas, los principios de accesibilidad universal y diseño para todos y los valores democráticos y de una cultura de paz.

CG2 - Que sepan aplicar estos conocimientos para identificar, articular y resolver problemas en el ámbito de la Psicología. Es decir, que estén capacitados para el desempeño profesional como psicólogos a un nivel general y no especializado, así como para incorporarse a estudios de máster que les proporcionen una formación avanzada dirigida a la especialización académica, profesional o investigadora en el terreno de la Psicología.

CG3 - Que tengan capacidad para reunir e interpretar datos relevantes relativos al comportamiento humano, individual y social, y el contexto en el que se produce, para emitir juicios fundamentados sobre problemas de orden psicológico.

CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código: 18922
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

Para el desarrollo de estas competencias, los objetivos de **Conflicto y Negociación** se pueden concretar en 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- Asumir 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
- 2.2- Naturaleza del conflicto
- 2.2- Conflicto personal, interpersonal e intergrupal
- 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



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código: 18922
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

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
- 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.
- Calvo Soler, R. (2014). *Mapeo de conflictos*. Barcelona: Gedisa.
- 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.



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código: 18922
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

Moore, C. (1995): *El proceso de mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos* Buenos Aires: Granica.
Munduata, L. y Martínez, J.M. (1998). *Conflicto y Negociación*. Madrid: Pirámide.
Ovejero, A. (2004): *Técnicas de negociación*. Madrid: McGraw-Hill.
Ury, W.; Fisher, R.; y Patton, B. (2011). *Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder*, Madrid: Ediciones Gestión.

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.
Disponibile 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 406 y 407 o en otro lugar previamente acordado con el profesor (aula o seminario).

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



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código: 18922
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 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:

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%



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código: 18922
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

TOTAL	100 %
-------	-------

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

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

En la Universidad Autónoma de Madrid se contempla que, en caso de plagio o conducta inapropiada en las pruebas de evaluación, la/el estudiante suspenda la materia/asignatura, siempre que se informe a las/os estudiantes previamente a la matrícula a través de las Guías Docentes:

Tanto en las pruebas de evaluación continua como en las pruebas de evaluación final, copiar o plagiar trabajos existentes será considerado motivo de suspenso en la convocatoria en curso en la que se encuentre. La copia literal o extensa de otro trabajo y/o base documental (e.g., libros, revistas, webs, etc.) se considerará, legalmente hablando, plagio, aunque se haga una referencia genérica a la fuente original. Si se encuentra cualquier trabajo que contenga plagio, el/la alumno/a o los/las alumnos/as que lo firmen automáticamente tendrán la evaluación de Suspenso en la convocatoria. Igualmente, en el caso de conducta inapropiada en las pruebas de evaluación final, el/la alumno/a o los/las alumnos/as que lo realicen recibirán la calificación de Suspenso. En ambos casos, la calificación numérica en SIGMA será la mínima posible, es decir, “0”.



Asignatura: Conflicto y Negociación
Código: 18922
Centro: Psicología
Titulación: Grado en Psicología
Nivel: Grado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 6

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
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.