



Asignatura: Gestión del conflicto y el cambio social
Código:
Centro: Facultad de Psicología
Titulación: Máster en Intervención Psicosocial y Comunitaria
Nivel: Posgrado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 5

1. ASIGNATURA / COURSE TITLE

Gestión del conflicto y el cambio social

1.1. Código / Course number

1.2. Materia/ Content área

MÓDULO V: Prevención e intervención sobre violencia y conflicto social

1.3. Tipo / Course type

Optativa

1.4. Nivel / Course level

Postgrado

1.5. Curso / Year

1º

1.6. Semestre / Semester

2º

1.7. Número de créditos / Credit allotment

5 ECTS

1.8. Requisitos previos / Prerequisites

NO/NOT



Asignatura: Gestión del conflicto y el cambio social
Código:
Centro: Facultad de Psicología
Titulación: Máster en Intervención Psicosocial y Comunitaria
Nivel: Posgrado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 5

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

La asistencia es obligatoria con un mínimo del 80% de las horas de docencia presencial.

Es muy importante la asistencia a las sesiones dedicadas a la realización o tutela de trabajos prácticos, seminarios y tutorías programadas que formen parte de la evaluación continua de la asignatura. Los alumnos que no estén presentes en estas sesiones no podrán presentar el trabajo derivado de las mismas, tanto se realice individualmente como en grupo. Por tanto, no podrán computar los resultados de su evaluación en la nota final de la asignatura.

En caso de que haya presentación pública de los trabajos prácticos la asistencia a dicha sesión (o sesiones) es obligatoria.

1.10. Datos del equipo docente / **Faculty data**

La responsable de la organización y coordinación de esta asignatura serán:

Scandroglio, Barbara	
Departamento/U.O.:	Departamento de Psicología Social y Metodología
Centro/U.O.:	Facultad de Psicología
Dirección Postal:	Edif. Facultad de Psicología
	Módulo 3 / Despacho 72 Campus de Cantoblanco C/ Ivan P. Pavlov, 6 28049 Madrid
Teléfono:	
Fax:	
Correo Electrónico:	barbara.scandroglio@uam.es
Página docencia:	



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

- Comprender la importancia y el significado de la negociación en cualquier sistema social.
- Comprender cómo y por qué surgen los conflictos entre los grupos, así como las estrategias para superarlos.
- Conocer los diferentes tipos de negociadores e identificar los estilos de negociación.
- Entender y analizar los elementos claves de la negociación estratégica y el papel de la mediación, así como diferentes técnicas asociadas a la misma.
- Revisar los conceptos y las principales teorías sobre estructura y procesos de cambio social.
- Identificar y analizar los principales fenómenos y colectivos en relación al cambio social.
- Identificar agentes, movimientos sociales y factores estructurales que producen los procesos de cambio social, así como las principales tendencias sociales con ellos relacionadas.
- Aprender las metodologías empíricas y conocer los instrumentos y los recursos básicos para la identificación y el análisis de los procesos de cambio y de movilización social.



- Analizar críticamente los procesos de cambio y de movilización social, así como sus efectos a escala macro y micro-social.

Destrezas, competencias y habilidades desarrolladas.

- Ser capaz de reconocer el carácter global y local de los fenómenos sociales.
- Saber identificar y analizar los principales fenómenos y colectivos en relación a la estructura y al cambio social.
- Saber identificar y medir factores de vulnerabilidad social y procesos conflictivos.
- Saber analizar un conflicto y determinar antecedentes, causas, consecuencias y posibles soluciones.
- Saber aplicar destrezas, técnicas y estrategias para gestionar y mediar en situaciones de crisis y conflictos sociales.
- Adquirir habilidades de negociación y resolución de conflictos, atendiendo a las necesidades individuales y a los requerimientos grupales que apoyan el resultado colectivo del proyecto.
- Saber equilibrar los poderes en la gestión de un conflicto.

1.12. Contenidos del programa / [Course contents](#)

- Gestión del conflicto:
 - Marco general del conflicto y de las estrategias de gestión



- Negociación: técnicas avanzadas para el desarrollo de la negociación. Fundamentos, condiciones y formas de aplicación de estrategias integradoras, colaborativas, de presión, de inacción, de concesiones y acomodación
- Mediación: Habilidades y técnicas avanzadas de mediación. Enfoques basados en los intereses. Enfoques generativos. Mediación social: características y campos de aplicación. Mediación vecinal.
- Gestión del cambio social.
 - Concepto, naturaleza y proceso.
 - Cambio accidental y cambio planificado.
 - Fuerzas que inducen el cambio: Homogeneidad-heterogeneidad de la sociedad, tecnología, crisis económicas y sociales, competencia, tendencias sociales, política local, autonómica, nacional y europea.
 - Fuentes de resistencia al cambio: individuales, grupales, organizacionales, sociales.
 - Vencer la resistencia: educación y comunicación, participación, facilitación y apoyo, negociación, manipulación, coerción.
 - Modelos de cambio.
 - Descongelamiento, cambio y congelamiento, investigación y acción, desarrollo organizacional (métodos, técnicas y valores).
 - Grandes temas de cambio actual: fomento de la innovación, organizaciones de aprendizaje, gestión del conocimiento,



organización del trabajo, estructuración y organización social.
Variables más relevantes.

- Cultura organizacional y cambio social. Cambio cultural, estratégico, tecnológico, de productos, de símbolos y personal. Análisis y diseño del proceso de cambio.

- Sociedad, organización, cambio y responsabilidad social.
 - Creación de conflictos y estrategias de gestión.
 - Análisis de situaciones de conflicto.
 - Continuum de gestión de los conflictos.
 - Estrategias mayores y menores de gestión de los conflictos.
 - Eficacia diferencial de las formas de gestión de los conflictos.

1.13. Referencias de consulta / **Course bibliography**

- Aguiar, F. (comp.), (1992), Intereses individuales y acción colectiva, Madrid, Editorial Pablo Iglesias.
- Bazerman, M. y Neale, M. (1993), Negociación racional en un mundo irracional. Cómo negociar con éxito, Buenos Aires, Paidós.
- Entrena Durán, Francisco (2001), Modernidad y cambio social, Ed. Trotta, Madrid, capítulos 7 y 8.
- García Blanco, José M. y Pablo Navarro (Eds) (2002) ¿Más allá de la modernidad? Las dimensiones de la información y la comunicación y sus nuevas tecnologías, Madrid , Ed. CIS.
- Cascón, F. (2000), La mediación. En Cuadernos de Pedagogía, nº 287.
- Gómez-Pomar, J. (2004), Teoría y técnicas de negociación, Barcelona, Ariel.



- Javaloy, F., y otros. (2001) Comportamiento colectivo y movimientos sociales: un reto para la Psicología Social, *Revista de Psicología Social*, 18:2, 163-206.
- Laraña, E. (1999), *La construcción de los movimientos sociales*, Madrid, Alianza Editorial.
- Munduate, L. y Medina, F.J. (2005), *Gestión del conflicto, Negociación y Mediación*. Madrid: Pirámide.
- Ovejero, A. (2004), *Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*, Madrid, McGraw-Hill.
- Ponti, F (2002), *Los caminos de la negociación*, Barcelona, Granica.
- Olson, *La lógica de la acción colectiva*, Limusa.
- Revilla Blanco, M. (1994), *Modelos teóricos contemporáneos de aproximación al fenómeno de los movimientos sociales*, Madrid, IESA.
- Riechmann, J. y Fernández Buey F. (1994), *Redes que dan libertad. Introducción a los nuevos movimientos sociales*, Barcelona, Paidós.
- Rozemblum de Horowitz, S. (2007), *Mediación. Convivencia y resolución de conflictos en la comunidad*, Barcelona, Grao.
- Vera, J. J. (2008), *La realidad y la subjetividad del conflicto: actores, elementos, niveles de análisis*. Murcia, Facultad de Psicología.
- Tilly, Charles (1998), "Conflicto político y cambio social", en Ibarra, P. y B. Tejerina, *Los movimientos sociales. Transformaciones políticas y cambio cultural*, Madrid, Editorial Trotta.

2. Métodos Docentes / **Teaching methodology**

- Clases magistrales y conferencias (30%).
- Análisis de casos prácticos (20%).
- Talleres de entrenamiento en el aula (30%)
- Tutela individual y grupal (20%).



Asignatura: Gestión del conflicto y el cambio social
Código:
Centro: Facultad de Psicología
Titulación: Máster en Intervención Psicosocial y Comunitaria
Nivel: Posgrado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 5

3. Tiempo de trabajo del estudiante / **Student workload**

El volumen total de trabajo de la asignatura Gestión del conflicto y cambio social es de 50 horas (2 ECTS) a distribuir a lo largo de 15 semanas lectivas durante el año.

1 crédito ECTS = 25 horas de trabajo; 2 créditos en plan de estudios x 25 horas = 50 horas de trabajo anuales. Repartidas aproximadamente de la siguiente forma:

	Nº horas	%
Actividades presenciales:	25	50
Clases teóricas y prácticas y conferencias:	18	36
Tutorías programadas:	3	6
Realización de evaluación final:	4	8
Actividades no presenciales (trabajo autónomo del estudiante)	25	50
Estudio preparación de clases teórico-prácticas	5	10
Preparación de trabajos	15	30
Preparación de pruebas de evaluación	5	10
Carga total de horas de trabajo: 25 horas x 2 créditos ECTS	50	100%



Asignatura: Gestión del conflicto y el cambio social
Código:
Centro: Facultad de Psicología
Titulación: Máster en Intervención Psicosocial y Comunitaria
Nivel: Posgrado
Tipo: Optativa
N.º de Créditos: 5

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

La calificación final se establecerá de 0 a 10 de acuerdo con la legislación vigente.

La calificación final se obtendrá mediante los siguientes métodos de evaluación: trabajos en grupo o individuales, su defensa oral y la asistencia y participación. La evaluación continua se realizará mediante la evaluación de los trabajos en grupo e individuales. La prueba de evaluación final se realizará mediante un examen sobre los contenidos de teóricos y aplicados de la asignatura. Los métodos de evaluación tendrán la siguiente ponderación:

<i>Evaluación final</i>	%
Trabajos individuales o grupales	70
Defensa oral del trabajo	20
Asistencia y participación	10
TOTAL	100%

5. Cronograma* / **Course calendar**