



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

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**

TERCERO

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: 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 se podrá valorar la asistencia en determinadas actividades del aula, previa anticipación y conocimiento del alumnado.

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

JORGE S. LÓPEZ MARTÍNEZ (Despacho 7, Módulo Anexo, Jorge.lopez@uam.es)
Departamento de Psicología Social y Metodología

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

Tres objetivos principales:

- a- Adquirir un conocimiento científico y crítico 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 la negociación y la mediación.

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

1ª parte: Análisis del conflicto

1. **Introducción:** El conflicto en el marco de la sociedad actual.
2. **Definición y naturaleza del conflicto:** Concepto de conflicto. Conflicto personal, interpersonal e intergrupalo. Conflicto laboral y conflicto social
3. **Análisis del conflicto:** estructura y dinámica. Funcionalidad y disfuncionalidad del conflicto. Análisis sociológico y psico-social 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

4. **Gestión del conflicto: la negociación:** Definición de negociación, Modalidades de gestión de los conflictos y estrategias de negociación, escenarios de la negociación, Integración vs. Distribución, Etapas del proceso de negociación, Principios del proceso negociador
5. **Gestión del conflicto: la mediación:** Definición de mediación, Ámbitos y escenarios de la mediación conductual y legal, Objetivos de la mediación, Etapas de la mediación, Eficacia de la mediación, Tareas y habilidades del mediador, Nuevas fronteras de la mediación
6. **Otras formas de gestión del conflicto:** Arbitraje, cooperación y metas extraordinarias

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.
- Fried Schnitman, D. (2000). *Nuevos paradigmas en 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.
- 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. Disponible en: http://www.undp.org/publications/Democratic_Dialogue_Handbook_28Feb07.pdf
- 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.



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

Métodos Docentes / Teaching methodology

- a) Exposición de contenidos de aspectos fundamentales del temario. Discusión de cada uno de los temas. Actividades diversas en el aula. Videos, ejercicios de simulación, breves evaluaciones, inventarios de conductas, etc.
- b) Ejercicios prácticos coordinados por el profesor y desarrollados por los estudiantes
- c) Tutorías: Las tutorías se concertarán con el profesor, al inicio o al término de la clase, o personalmente.

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

Competencias y Habilidades

Al finalizar el curso, el estudiante deberá haber conseguido las siguientes competencias:

1. Adquirir conocimientos y desarrollar capacidades para el análisis y gestión de conflictos en los distintos ámbitos de actuación profesional.
2. Potenciar la capacidad de análisis y síntesis de los conocimientos en dicho ámbito.
3. Familiarizarse con la identificación y utilización de fuentes de información sobre análisis y gestión de conflictos.
4. Aprender a trabajar de forma autónoma: organización del tiempo y mejorar la comprensión de textos especializados.
5. Identificar y aplicar distintas estrategias de gestión de conflictos teniendo en cuenta el tipo de conflicto y los objetivos que se pretendan.
6. Valorar diferencialmente las distintas alternativas disponibles en los procesos de gestión de conflictos



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

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)

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

Se parte del siguiente esquema de evaluación, si bien, en función de la forma en cómo se concrete la organización docente del curso 2013-14 se podrá plantear la posibilidad de sistemas alternativos de evaluación continua.

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%
Prácticas y otros:	30%
TOTAL	100 %

Los estudiantes deberán obtener una nota mínima de 4 puntos (sobre 10) en el examen, para sumar la nota de las prácticas.



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

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

Cronograma* / [Course calendar](#)

Semana	Contenido	Horas presenciales	Horas no presenciales del estudiante
1	Presentación Tema 1.	4	3
2	Tema 1.	4	5
3	Tema 2.	4	7
4	Tema 2.	4	7
5	Tema 3.	4	7
6	Tema 3.	4	7
7	Tema 4.	4	7
8	Tema 4.	4	7
9	Tema 5.	4	5
10	Tema 5.	4	5
11	Tema 6.	4	5
12	Tema 6.	4	5
13	Repaso/recuperación	4	5
14	EVALUACIÓN		

*Este cronograma tiene carácter orientativo.