



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2026 - 2027

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Negociación y Mediación
Código	E000013945
Título	Grado en Psicología por la Universidad Pontificia Comillas [GPS 21]
Impartido en	Grado en Psicología [Cuarto Curso] Grado en Psicología [Tercer Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	6,0 ECTS
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Psicología
Horario	LUNES DE 17.00 A 19.00 Y MARTES DE 15.00 A 17.00
Horario de tutorías	Cita solicitada y confirmada por correo electrónico (mpgalan@comillas.edu)

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	María de la Paz Galán Morán
Departamento / Área	Departamento de Psicología
Correo electrónico	mpgalan@comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
Los contenidos formativos propios de la asignatura Negociación y Mediación representan un aspecto fundamental y básico para que el futuro graduado en Psicología conozca los elementos esenciales para prevenir y afrontar situaciones conflictivas, con independencia del ámbito profesional en el que desarrolle su actividad. La asignatura hace hincapié en la importancia de conocer una metodología de negociación sistemática basada en principios y estrategias fundamentadas, contribuyendo al desarrollo de las habilidades necesarias para afrontar con éxito procesos de negociación y mediación. La utilización de una metodología eminentemente práctica y con un enfoque experiencial permite al alumnado enfrentarse a distintas situaciones de negociación mediante el análisis de casos, simulaciones y <i>role-playing</i>, favoreciendo el desarrollo de competencias como la comunicación, la gestión emocional, la toma de decisiones, el pensamiento crítico y la resolución colaborativa de conflictos. Asimismo, la asignatura incorpora el uso responsable y ético de herramientas de inteligencia artificial como apoyo al aprendizaje y al ejercicio profesional, facilitando el análisis de conflictos, la preparación de negociaciones y mediaciones, la generación y evaluación de alternativas y el desarrollo del juicio crítico ante las propuestas ofrecidas por estas tecnologías. De este modo, el alumnado adquiere competencias digitales alineadas con las demandas actuales del ejercicio profesional de la Psicología.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2026 - 2027

Prerrequisitos

Ninguno

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CG04	Capacidad de toma de decisiones
CG05	Capacidad de resolución de problemas
CG09	Habilidades en las relaciones interpersonales
CG11	Compromiso ético

ESPECÍFICAS

CE09	Saber analizar diferencias, necesidades y demandas de los destinatarios (individual, grupal y familiar) en diferentes contextos
CE10	Ser capaz de negociar y establecer las metas de la actuación psicológica básica en diferentes contextos
CE11	Saber separar los intereses y necesidades del destinatario de los de los otros implicados
CE17	Ser capaz de elaborar el plan de la intervención en cada una de las fases básicas de todo tratamiento
CE19	Ser capaz de utilizar estrategias y técnicas para involucrar en la intervención a los destinatarios
CE21	Ser capaz de realizar una adecuada evaluación de la intervención
CE22	Saber proporcionar retroalimentación a los destinatarios de forma adecuada y precisa
CE23	Conocer y ajustarse a las obligaciones deontológicas de la profesión

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN AL CONFLICTO

TEMA 1: ¿QUÉ ES EL CONFLICTO?

1. Concepto de conflicto.
2. Tipologías de conflicto.
3. Elementos del conflicto

TEMA 2: EL CONFLICTO: ¿OPORTUNIDAD O DESASTRE?

1. Perspectivas tradicionales vs. contemporáneas.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE
2026 - 2027

2. La oportunidad como motor de cambio.
3. Riesgos de la mala gestión del conflicto: el conflicto como desastre

MÓDULO 2: PROCESOS PSICOLÓGICOS Y HABILIDADES. NEGOCIACIÓN: ESTILOS Y ESTRATEGIAS FUNDAMENTALES.

TEMA 3. PROCESOS PSICOLÓGICOS SUBYACENTES AL CONFLICTO.

1. El papel de las emociones en el conflicto
2. Sesgos cognitivos y percepción en los conflictos
3. Habilidades de comunicación efectivas

TEMA 4. NEGOCIACIÓN BÁSICA.

1. Concepto de negociación
2. Elementos clave en la negociación
3. Estilos de negociación

MÓDULO 3: INTRODUCCIÓN A LA MEDIACIÓN

TEMA 5. LA MEDIACIÓN

1. ¿Qué es la mediación? Concepto, principios y objetivos.
2. Diferencias entre negociación, mediación y arbitraje.
3. Fases de la mediación: Contacto inicial y recogida de información. Identificación de intereses y necesidades. Generación de opciones y acuerdos.

TEMA 6. EL MEDIADOR

1. Definición. Características. Conocimientos necesarios.
2. Perfil del mediador. Habilidades necesarias en la mediación
3. Errores típicos de la negociación y cómo evitarlos: Posiciones inflexibles. Falta de preparación. Comunicación deficiente.

MÓDULO 4: MODELOS DE MEDIACIÓN

TEMA 7. MODELOS DE MEDIACIÓN

- 7.1 Modelo tradicional-lineal (Harvard).
- 7.2 Modelo transformativo (Bush- Folger)
- 7.3 Modelo circular-narrativo (Sara Cobb)

MÓDULO 5: ÁMBITOS DE LA MEDIACIÓN

TEMA 8. MEDIACIÓN ESCOLAR

TEMA 9. MEDIACIÓN FAMILIAR

TEMA 10. MEDIACIÓN PENAL

TEMA 11: MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL/ GESTIÓN DE EQUIPOS

MÓDULO 6: REFLEXIONES FINALES Y PERSPECTIVA CRÍTICA:

TEMA 12. MITOS Y REALIDADES EN MEDIACIÓN



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2026 - 2027

12.1 Ideas erróneas sobre la mediación

12.2 Factores de éxito en los procesos mediadores

TEMA 13. PERSPECTIVA DE GÉNERO Y MEDIACIÓN. ÉTICA Y DEONTOLOGÍA EN LA MEDIACIÓN

13.1 Género y desigualdad en los conflictos

13.2 Estrategias para una mediación inclusiva

13.3 Ética y deontología en la mediación

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Metodología teórico- práctica y reflexiva- colaborativa. Esta metodología busca equilibrar el aprendizaje teórico con la práctica reflexiva, promoviendo un ambiente de aprendizaje activo, colaborativo y crítico.

Metodología Presencial: Actividades

Las sesiones combinarán una breve exposición de los contenidos teóricos con actividades prácticas orientadas a su aplicación en contextos profesionales. Se empleará una metodología activa y participativa basada en el análisis y discusión de casos, la resolución de problemas, el trabajo colaborativo, las simulaciones y *role-playing*, los debates dirigidos y la reflexión sobre la práctica profesional.

A lo largo de la asignatura, el alumnado participará en actividades individuales y grupales que favorecerán la aplicación progresiva de los conocimientos y el desarrollo de las competencias propias de la negociación y la mediación. Como apoyo al aprendizaje, se incorporarán actividades específicas que integren el uso responsable y crítico de herramientas de inteligencia artificial generativa, orientadas al análisis de conflictos, la preparación de negociaciones y mediaciones, la generación de alternativas y la evaluación crítica de las respuestas obtenidas.

Metodología No presencial: Actividades

Metodología No presencial:

Actividades en los tiempos destinados al trabajo autónomo se contemplarán, igualmente, diversas actividades orientadas al aprendizaje: estudio individual de los contenidos de la asignatura, tutorías académicas, tareas cooperativas, elaboración de trabajos teórico-prácticos, Proyecto final de Entrevista final de mediación,...etc. El Portal de Recursos permitirá, además de la comunicación on line entre alumnos y profesora, distribuir información y acceder a textos aportados por la profesora.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2026 - 2027

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES	
Lecciones magistrales	Ejercicios prácticos/resolución de problemas
30.00	30.00
HORAS NO PRESENCIALES	
Trabajos individuales	Estudio personal y documentación
30.00	60.00
CRÉDITOS ECTS: 6,0 (150,00 horas)	

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

El uso de IA para crear trabajos completos o partes relevantes, sin citar la fuente o la herramienta o sin estar permitido expresamente en la descripción del trabajo, será considerado plagio y regulado conforme al Reglamento General de la Universidad.

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Se realizará un examen: con una parte tipo test de 30 preguntas y una parte de caso práctico a desarrollar. Será necesario aprobar el examen para poder hacer la media con los otros dos sistemas de evaluación: (realización de actividades prácticas y proyecto)	Nivel de conocimiento de los contenidos de la materia Generalización de los contenidos en un caso práctico Utilización de vocabulario y ortografía adecuados	60
Realización, en equipo de varias actividades grupales relacionadas con los contenidos de la asignatura	Se valorará la participación activa del alumnado Se valorará la correcta utilización de la metodología de la asignatura en la actividad que se está realizando Se valorará la coordinación del grupo, al colaboración y la correcta preparación de la actividad	10



Realización grupal de una entrevista de mediación: tanto el desarrollo escrito siguiendo estos puntos, como la realización de la entrevista de manera práctica Introducción-justificación Breve descripción del caso Objetivos Sesiones de mediación Sesión tipo que se va a realizar Análisis del caso: facilitadores, barreras, tipo de preguntas, tipos de habilidades del mediador para llegar al acuerdo Acuerdo redactado con los acuerdos a los que se haya llegado en el caso Bibliografía utilizada	Claridad y definición del tema: Relevancia del tema, originalidad, definición del problema Investigación y análisis: calidad de la investigación, análisis crítico, fundamentación teórica Metodología: estructura, coherencia, justificación Desarrollo del contenido: profundidad, organización, relevancia Presentación: Calidad del formato, claridad, corrección lingüística Creatividad e innovación: originalidad, aplicación práctica Conexión con el aprendizaje: aplicación de conocimientos, reflexión. Resultados y conclusiones: logros, impacto, sostenibilidad Defensa o presentación oral: dominio del tema, claridad, interacción Trabajo en equipo: colaboración, coordinación, resolución de conflictos	30
--	--	----

Calificaciones

• La asistencia a clase es obligatoria. o El profesor se acoge al derecho que le reconoce el reglamento de la Universidad de penalizar, con pérdida de convocatoria ordinaria y extraordinaria, a aquellos alumnos que falten injustificadamente a más de un tercio de las clases presenciales. (No aplicable si se tiene la escolaridad cubierta o hay dispensa de escolaridad).

“ La inasistencia comprobada e injustificada a más de un tercio de las horas lectivas impartidas en cada asignatura, contabilizadas en el período comprendido desde el primer día de clase hasta quince días antes del inicio del período de exámenes, puede tener como consecuencia la imposibilidad de presentarse a examen en la convocatoria ordinaria del mismo curso académico (artículo 93.1 del Reglamento General). En el supuesto de que se aplicara esta consecuencia, la pérdida de convocatoria se podrá extender a la convocatoria extraordinaria.”

“En el caso de que un alumno tenga asignaturas pendientes de cursos previos, y que el suspenso no esté motivado por la pérdida de escolaridad, se considerará que ésta ha sido cubierta. Si la superación de la asignatura requiere la realización de actividades presenciales de evaluación, el profesor propondrá a los alumnos procedimientos de evaluación alternativos.”

• En el caso de que un alumno tenga que repetir esta asignatura* y esté exento de escolaridad, o que tenga dispensa de escolaridad o



que esté en un programa ERASMUS, deberá realizar todas las actividades de evaluación que figuran en esta guía, salvo la realización del trabajo en equipo y su presentación en el grupo clase que se ajustará a la situación de no presencialidad. *NOTA: Esta circunstancia no obliga al profesor a tener que respetar el programa del curso académico en el que asistió a clase el alumno.

- Los alumnos que tengan que acudir a la segunda convocatoria deben de realizar todas las actividades de evaluación, con los mismos criterios y peso asignado que en situación de primera convocatoria

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Módulo 1: Introducción al conflicto

- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Books. (En español: *Cómo llegar al sí: El arte de negociar sin ceder*. Gestión 2000).
- Munduate Jaca, L. y Medina Díaz, F. J. (coords.) (2006). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Pirámide.

Módulo 2: Procesos psicológicos y habilidades. Negociación: estilos y estrategias fundamentales

- Dasí, F. y Martínez-Vilanova, R. (2005). *Técnicas de negociación. Un método práctico*. ESIC.
- Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ*. Bantam Books. (En español: *Inteligencia emocional*. Kairós).
- Hernández, A. (2012). *Negociar es fácil, si se sabe cómo*. Alienta.
- Lewicki, R. J., Saunders, D. M. y Barry, B. (2012). *Fundamentos de negociación*. McGraw-Hill.
- Rosenberg, M. B. (2003). *Nonviolent Communication: A Language of Life*. PuddleDancer Press. (En español: *Comunicación no violenta: Un lenguaje de vida*. Gran Aldea).

Módulo 3: Introducción a la mediación

- Diego Vallejo de, R. y Guillén Gestoso, C. (2013). *Mediación. Proceso, tácticas y técnicas*. Ediciones Pirámide.
- Moore, C. W. (2014). *The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict*. Jossey-Bass. (En español: *El proceso de mediación: Estrategias prácticas para resolver conflictos*. Gran Aldea).

Módulo 4: Modelos de mediación

- Fisher, R. y Ury, W. (1991). *Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations*. Bantam Books. (En español: *Romper barreras: Negociar con personas difíciles*. Amat Editorial).
- Martínez de Murguía, B. (1999). *Mediación y resolución de conflictos*. Paidós.

Módulo 5: Ámbitos de la mediación

- Álvarez, B. (2003). *Orientación y Mediación Familiar*. UNED, Madrid.
- Boqué, C. (2007). *Guía de mediación escolar*. Octaedro.
- Defensor del Pueblo (2007). *Violencia escolar: el maltrato entre iguales en la Educación Secundaria Obligatoria 1999-2006*. Publicaciones de la Oficina del Defensor del Pueblo.
- García López, F. J. (2017). *La mediación en la empresa: Gestión positiva de conflictos laborales*. Editorial Reus.
- SIMA. (2020). *Mediación en conflictos laborales: Teoría y práctica*. Editorial Tecnos.



Módulo 6: Reflexiones finales y perspectiva crítica

- Bellver Capella, V. (2013). *La mediación desde una perspectiva de género*. Tirant lo Blanch.
- Herrero, M. L. (2019). *Hacia una mediación inclusiva: Género, diversidad y cultura*. Narcea.
- Marín López, M. J. (2016). *Ética y deontología profesional en la mediación*. Reus.

Bibliografía Complementaria

- Bono de, E. (1990). *Conflictos. Cómo resolverlos de la mejor manera*. Plaza & Janes.
- Bolton, R. (1986). *People Skills: How to Assert Yourself, Listen to Others, and Resolve Conflicts*. Touchstone Books.
- Borreguero Virseda, V. (2000). *El gato y el cascabel. Negociar es un arte*. Departamento de Formación de CSI-CSIF.
- De Jorge Mesas, L. F. (2000). "La mediación en el proceso penal español. Experiencias en la jurisdicción ordinaria (adultos)." *Apuntes de Psicología*, 18(2-3). Sevilla.
- Díaz Bretones, F. (coord.). (2016). *La resolución de conflictos en el trabajo*. Editorial Pirámide.
- Domínguez, J., Álvarez, E. y Vázquez, E. (2017). "Dimensiones predictivas del constructo violencia escolar en la educación secundaria obligatoria." *Revista de Investigación Educativa*, 35(2), 337-351.
- Fernández Aguado, J. (2020). *Gestión de equipos*. ESIC Editorial.
- Folger, J. P., Poole, M. S. y Stutman, R. K. (2017). *Working Through Conflict: Strategies for Relationships, Groups, and Organizations*. Routledge.
- Giménez-Salinas i Colomer, E. (2000). "Justicia de menores, una justicia mayor: comentarios a Ley Reguladora de la Responsabilidad Penal de los Menores." Madrid. Consejo General del Poder Judicial.
- Martín, A. J. (2015). *Mediación escolar: Una guía práctica para su implementación en el aula*. Narcea.
- Ovejero Bernal, A. (2004). *Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. McGraw-Hill.
- Serra Rodríguez, A. (2018). *Mediación: Una metodología para la resolución de conflictos laborales*. Editorial Aranzadi.
- Shapiro, D. L. (2016). *Negotiating the Nonnegotiable: How to Resolve Your Most Emotionally Charged Conflicts*. Viking.
- Tirado, R. y Conde, S. (2015). "Relaciones entre algunas acciones preventivas sobre la convivencia escolar en centros de buenas prácticas." *Estudios sobre Educación*, 29, 29-59.
- Ury, W. (1993). *De la negociación al acuerdo. Claves para superar cualquier negociación*. Parramón Ediciones.
- Van-der Hofstadt Román, C. J. (2003). *El libro de las habilidades de comunicación*. Díaz de Santos.
- Winkler, J. (2004). *Cómo negociar para mejorar resultados*. Ediciones Deusto.
- Zehr, H. (2002). *The Little Book of Restorative Justice*. Good Books. (En español: *El pequeño libro de la justicia restaurativa*. Gedisa).