GUÍA DOCENTE CURSO 2025-2026

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Mediación, Negociación y Resolución de Conflictos
Código	0000009305 (U. Comillas) 143947 (U. Deusto) (U. Ramon Llull)
Titulación	Grado en Filosofía, Economía y Política
Curso	Cuarto
Cuatrimestre	1º
Créditos ECTS	6
Carácter	Optativa del Itinerario de profundización político-social
Universidad	Universidad de Deusto, Universidad Pontificia Comillas y Universitat Ramon Llull
Docente	Paulino Fajardo
Descriptor	Se abordarán los siguientes aspectos, bajo una perspectiva multidisciplinar: -Definición, teoría y niveles de análisis del conflicto. La dinámica del conflicto. Concepto de violencia y paz. Cultura de la paz. -Evolución de los modelos de intervención. Justicia resocializadora, justicia participativa y justicia reparadora. -Modelos de Resolución de Conflictos y técnicas de intervención. La Mediación y sus técnicas de intervención.
Modalidad de impartición	No presencial

Datos del profesorado	
Docente modalidad no presencial (U. Comillas)	
Nombre	Paulino Fajardo
Departamento	Departamento de Disciplinas Comunes. Área de Derecho Procesal.
Despacho	
e-mail	pjfajardo@comillas.edu
Teléfono	91 423 40 00
Horario de Tutorías	Se solicitará cita previa a través de la plataforma. Se responderá en un máximo de 72 horas.

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
En esta asignatura se pretende que los alumnos conozcan y se familiaricen, desde la práctica, con: a) las técnicas de negociación en base a intereses, las habilidades de comunicación y el rol de las partes y el tercero neutral b) el análisis de conflicto, los métodos de solución y su funcionamiento c) la generación de ámbitos de cooperación, el diseño de estrategias de gestión de acuerdos, la integración de diferencias culturales El manejo de estas herramientas, con un enfoque multidisciplinar y en el contexto de la formación humanística obtenida en el Grado, les permitirá abordar la solución de los conflictos de forma constructiva y creativa, centrándose en los intereses de las partes y la aportación de valor. El enfoque de la formación será eminentemente práctico, orientado al manejo de conflictos políticos, sociales y económicos. La formación en habilidades comprenderá las especificas del neutral y las de las partes en conflicto.
Prerrequisitos
Ninguno

Competencias - Objetivos

Competencias de la asignatura

Básicas y Generales

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.

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

CG1 - Comprender y utilizar la terminología precisa, los recursos idóneos y la documentación adecuadas para formular razonamientos y juicios críticos bien argumentados en cada uno de los ámbitos disciplinares del grado.

CG4 - Utilizar de manera eficiente las herramientas metodológicas propias del ámbito de las ciencias sociales y humanas para localizar e interpretar críticamente fuentes, datos e información, aplicándolas a las actividades y tareas propuestas en los diferentes ámbitos de estudio.

CG5 - Identificar y analizar los elementos más significativos que integran y conforman las diferentes realidades sociales para interpretarlas y explicarlas desde un enfoque sistémico a través de modelos holísticos propios de las áreas de conocimiento del grado (filosofía, política y economía).

Transversales (si las hubiera)

CT1 - Demostrar un manejo oral y escrito excelente en español con capacidad para comunicarse utilizando la terminología y las técnicas aceptadas en los perfiles profesionales correspondientes. Nivel C1 del MCER.

CT3 - Reconocer la diversidad y la multiculturalidad a través de trabajo en un equipo de carácter interdisciplinario.

CT4 - Integrarse y colaborar de forma activa en la consecución de objetivos comunes con otras personas, áreas y organizaciones.

Específicas
CEPS2. Comprender la evolución del papel de los tradicionales agentes políticos y su interacción con nuevos actores, tanto a nivel nacional como a nivel de política internacional. CEPS3. Comprender y analizar los retos político-sociales propios de la sociedad globalizada. CEPS4. Plantear y resolver problemas de contenido político y social utilizando modelos epistemológicos de las ciencias sociales, especialmente en cuanto a retos surgidos a consecuencia del fenómeno globalizador. CEPS5. Reconocer y explicar disfunciones de la organización social y política en términos de justicia social.

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos –Unidades Temáticas
PUNTO CERO: ¿QUÉ HA CAMBIADO? Introducción, objetivos y visión de conjunto
UNIDAD 1: LAS HERRAMIENTAS: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN, HABILIDADES DE COMUNICACIÓN. LAS PARTES Y EL NEUTRAL
Tema 1: TECNICAS DE NEGOCIACIÓN
1.1 El problema 1.2 El método 1.3 Sí, pero 1.4 Caso práctico: mapa de negociación comercial 1.5 Caso práctico: mapa de negociación política
Tema 2: HABILIDADES DE COMUNICACIÓN
2.1 Escucha activa: el valor del silencio 2.2 Neurolinguística: el poder de la palabra 2.3 Comunicación no verbal 2.4 Caso práctico: obtener información mediante un dialogo 2.5 Caso práctico: estudio de nuestros propios gestos
Tema 3: EL NEUTRAL
3.1 Qué hace? Rol, facultades y límites. Confidencialidad 3.2 ¿Cómo lo hace? Microtécnicas 3.3 ¿Cómo elegirlo? 3.4 Caso práctico: microtécnicas 3.5 Caso práctico: ¿quién y por qué?

UNIDAD 2: : EL PROBLEMA: ANÁLISIS DE CONFLICTO, METODOS DE SOLUCIÓN Y DE GESTION DE ACUERDOS, SU FUNCIONAMIENTO
Tema 1: ANALISIS DE CONFLICTO
1.1 La primera decisión estratégica: diagnostico y tratamiento 1.2 ¿Cómo analizar un conflicto? Brujula 1.3 Tipos de conflicto: características 1.4 Caso práctico: aprender de la Historia 1.5 Caso práctico: aprender de la actualidad
Tema 2: MÉTODOS DE SOLUCIÓN Y DE GESTION DE ACUERDOS
2.1 Mediación: qué es y que no és y para que sirve y para que no 2.2 Métodos de solución: cuándo utilizar, para qué y qué 2.3 Cultura de Paz: un cambio cultural 2.4 Caso práctico: justicia restaurativa 2.5 Caso práctico: justicia transicional
Tema 3: SU FUNCIONAMIENTO
3.1 ¿Cómo funciona en la práctica? Fases y roles 3.2 ¿Qué aprender? Confianza, proceso y acuerdo 3.3 Importancia de la logística 3.4 Caso práctico: mediación comunitaria 3.5 Caso práctico: mediación empresarial 3.6 Mediación social: valor añadido del trabajo social en mediación
UNIDAD 3: COOPERAR, ESTRATEGIA Y DIFERENCIAS CULTURALES
TEMA 1: ¿POR QUÉ COOPERAR?
1.1 El dilema del prisionero 1.2 En la práctica: vs el dilema del gallina 1.3 El uso de la información asimétrica en la práctica 1.4 Caso práctico: negociación política; diseño de una estrategia 1.5 Caso práctico: negociación en cuestiones éticas; manipulación
TEMA 2: ESTRATEGIA
2.1 Estrategia como plan global: preliminares, el método y el desarrollo 2.2 La elección del método 2.3 El desarrollo 2.4 Caso práctico: un caso de la Historia 2.5 Caso práctico: un caso de la política
TEMA 3: DIFERENCIAS CULTURALES
3.1 Dimensiones culturales vs diferencias culturales 3.2 Análisis de las dimensiones culturales 3.3 Utilidad en la negociación y la mediación 3.4 Caso práctico: Europa vs Asia 3.5 Caso práctico: Anglosajones
EPÍLOGO: GENEROSA INTELIGENCIA Tomas falsas

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura
Metodología No presencial
El trabajo del alumnado se desarrollará en la plataforma Moodle de la asignatura. Exigirá una participación activa y cotidiana del alumnado a través de las siguientes actividades: a) Exposiciones del profesor a través de textos. b) Exposiciones del profesor a través de vídeos o videoconferencias. c) Reflexión del alumnado a través del estudio de la documentación propuesta por el profesor. d) Participación en los foros que se irán proponiendo en cada tema. A través de los foros se pretende estimular el aprendizaje colaborativo y crear un espacio de seguimiento de las tareas, de planteamiento de dudas y sugerencias puntuales y de información complementaria por parte del profesor. e) Presentaciones individuales de los estudiantes a través de foros, videoconferencias y trabajos escritos sobre temas específicos f) Participación en debates a través de foros virtuales g) Tutorías individuales a través de Skype h) Tutorías grupales a través de la plataforma virtual i) Simulaciones de negociaciones, gestión de conflictos y mediaciones.

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNADO			
MODALIDAD NO PRESENCIAL			
Encuentros virtuales programados		Trabajo o actividades autónomas	
Encuentros virtuales	Foros	Elaboración de trabajos individuales o grupales	Estudio: preparación de la evaluación
10	10	80	50
CRÉDITOS ECTS:			6

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

MODALIDAD NO PRESENCIAL		
Actividades de evaluación	CRITERIOS	PESO
Prueba escrita tipo test (online en la plataforma Moodlerooms; de no ser posible, via oral online, a través de Skype con grabación del examen):	Conocimiento y manejo práctico del análisis de conflicto, identificación de intereses, técnicas de negociación, y métodos de solución	50%
Aportaciones en los foros, intervención en simulacros, presentaciones orales y escritas	Rigor en la reflexión, conexión multidisciplinar de conocimientos y orientación práctica	30%
Presentación escrita de mapas de negociación de conflictos actuales	Rigor en el análisis, concisión y claridad en la presentación de ideas, y orientación práctica	20%

Para poder ser evaluado en la convocatoria ordinaria se tienen que haber realizado todas las actividades objeto de evaluación. Las actividades evaluables han de entregarse en las fechas indicadas por el/la profesor/a. Si por alguna razón debidamente justificada y comunicada al/a la profesor/a, no se hubieran podido entregar en el período fijado, se podrá hacer antes de la fecha de realización del examen de la asignatura, de manera que el/la profesor/a pueda calificarlas, aunque en este caso no estará obligado a remitir al alumno/a sus comentarios sobre esas actividades.

Por otro lado, el/la alumno/a tiene derecho a realizar la prueba escrita final, aunque no haya entregado todas las demás actividades objeto de evaluación, pero solo se calculará la nota final de la asignatura si ha entregado todas las actividades y según los criterios de evaluación y las ponderaciones establecidos en esta guía docente. En caso de no haber entregado o realizado alguna actividad objeto de evaluación constará en el acta como "No presentado" en la convocatoria.

Utilización de herramientas de IA: **Si se utilizan herramientas de IA** en alguna actividad, **debe introducirse un párrafo indicando para qué se ha utilizado IA y cuáles son las indicaciones que se han utilizado para obtener los resultados**. No hacerlo es una violación a las políticas de honestidad académica.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA (PRESENCIAL/NO PRESENCIAL):

Los criterios de evaluación son los mismos que en la convocatoria ordinaria, por lo que hay que aportar todas las actividades de evaluación consideradas en el curso. Se guardarán las notas de las actividades realizadas (incluida la de la prueba escrita final), a la espera de que se realicen las actividades pendientes. En esta evaluación se aplicarán los mismos criterios de ponderación que en la evaluación ordinaria. Esta medida se aplicará únicamente en cada curso en vigor, de manera que, de no superar la convocatoria extraordinaria, la renovación de la matrícula supondrá la repetición de la asignatura completa.

Bibliografía Básica

De lectura obligada:

FISHER, R; URY, W, y PATTON, B., Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder, Gestión, 4º ed., Barcelona, 2000

JULIO SOMOANO, La vida es pacto, Espasa, Barcelona 2018

Un manual de referencia:

SOLETO MUÑOZ, H. (dir.), Mediación y resolución de conflictos, técnicas y *ámbitos,* Tecnos, 2ª Ed., Madrid, 2013.

Bibliografía Complementaria

CARLIN, J., El Factor Humano, Seix Barral, Barcelona, 2009

COSTA, M., GALEOTE, P. y SEGURA, M., *Negociar para con-vencer,* Mc Graw Hill, Madrid, 2004.

DAVIS, F., *La Comunicación No Verbal*, Alianza Editorial, Madrid, 1999

DÍAZ DE LA CEBOSA SÁNCHEZ, B., *18 Relatos Históricos para Persuadir y Dirigir*, Dykinson, Madrid, 2012

FAJARDO MARTOS, P., *Cooperar como estrategia. Mediación de conflictos empresariales,* Thomson Reuters Aranzadi, 2016.

HOFSTEEDE, G, "Culturas y Organizaciones. El software mental. La cooperación internacional y su importancia para la supervivencia", Alianza, Madrid, 1999

IBÁÑEZ NAJAR, J.E., *Justicia Transicional y las Comisiones de la Verdad, Biblioteca de Derechos Humanos del Instituto Berg*, Madrid, 2014

KISSINGER, H., *Diplomacia,* Ediciones B, Barcelona, 2010

KONNIKOVA, M., *¿Cómo Pensar como Sherlock Holmes?* Barcelona, Paidos, 2013

LEWICKI, R.J., HIAM, A., WISE OLANDER, K., *Piense Antes de hablar.*

LOWNEY, C., *El Liderazgo al estilo de los jesuitas. Las mejores prácticas de una compañía de 450 años que cambió el mundo*, Gránica, Barcelona, 2004.

MNOOKIN, R., PEPPET, S., Y TULUMELLO, A., *Resolver conflictos y alcanzar acuerdos. Cómo plantear la negociación para generar beneficios*, Gedisa, Barcelona, 2002

POUNDSTONE, W., *El dilema del prisionero*. Madrid, Alianza Editorial, 1995

RAMPIN, M., *Vender la Moto. Trucos de Manipulación del Lenguaje*, Alianza Editorial, Madrid, 2008

REDORTA, J. *Cómo analizar los conflictos. La tipología de conflictos como herramienta de mediación*, (Algunos aportes del pensamiento actual sobre el conflicto), Paidós, Barcelona, 2004

SINGER, P., *Ética para Vivir Mejor*, Ariel, Barcelona 1995, págs. 165-170 (Edición original "How Are we to Live?", William Heinemann Ltd., Londres, 1993)

PARA LOS ALUMNOS DE U. COMILLAS: En cumplimiento de la normativa vigente en materia de protección de datos de carácter personal, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entran- do en esta web y pulsando "descargar" https://servicios.upcomillas.es/sedeelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CA

A66F4A81663AD10CED66792