

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Negociación y Mediación
Código	
Titulación	Grado Psicología
Curso	3º
Cuatrimestre	2º
Créditos ECTS	3
Carácter	Optativo
Departamento	Psicología
Área	
Universidad	Pontificia Comillas
Horario	Lunes de 12 a 14 horas
Profesores	Carmen Agudo García
Descriptor	

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Carmen Agudo García
Departamento	Educación, métodos de investigación y evaluación
Área	
Despacho	316
e-mail	cagudo@comillas.edu
Teléfono	91734 39 50. Extensión 2578
Horario de Tutorías	Lunes de 14 a 15 horas, previa cita solicitada y confirmada por correo electrónico

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
Esta asignatura se integra dentro del Módulo titulado INTERVENCIÓN Y TRATAMIENTO PSICOLÓGICO , con un total de 42 obligatorios y 23 créditos ECTS optativos.
Los contenidos formativos propios de la Asignatura " <i>Negociación y Mediación</i> " representan un aspecto fundamental y básico para que el futuro graduado en Psicología conozca todos los elementos básicos de cómo prevenir y afrontar situaciones conflictivas, sea cual sea el ámbito laboral en el que vaya a ejercer su tarea profesional.
Prerrequisitos
Ninguno

COMPETENCIAS QUE EL ESTUDIANTE ADQUIERE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
COMPETENCIAS GENERALES	
CG4. Capacidad de toma de decisiones	RA1: Reconoce las alternativas y las dificultades de decisión en casos reales
CG5. Capacidad de resolución de problemas	RA1: Identifica y define adecuadamente el problema y sus posibles causas
CG9. Habilidades en las relaciones interpersonales	RA1: Utiliza el diálogo para colaborar y generar buenas relaciones
	RA2: Muestra capacidad de empatía y diálogo constructivo.
	RA3: Valora el potencial del conflicto como motor de cambio e innovación.
	RA4: Es capaz de despersonalizar las ideas en el marco del trabajo en grupo para orientarse a la tarea.
CG11. Compromiso ético	RA1: Reflexiona sobre su pensamiento y su actuación desde los valores propios del humanismo y la justicia
	RA2: Se preocupa por las consecuencias que su actividad y su conducta puede tener para los demás
COMPETENCIA ESPECÍFICA	
CE10. Ser capaz de negociar y establecer las metas de la actuación psicológica básica en diferentes contextos	RA1: Establece metas de actuación adecuadas a las necesidades y problemas planteados
	RA2: Explica y acuerda con los destinatarios las metas de la actuación psicológica en los diferentes contextos

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos - Bloques Temáticos
BLOQUE 1: INTRODUCCIÓN
Tema 1: La negociación en la Legislación española
1.1 Constitución y negociación colectiva 1.2 Estatuto de los trabajadores y la negociación 1.3 Convenios colectivos 1.4 Ordenanza laboral 1.5 El papel de los sindicatos
Tema 2: El conflicto en las organizaciones
2.1 Concepto 2.2 Fuentes de conflicto
BLOQUE 2: La negociación
Tema 1: La negociación como estrategia
2.1 Enfoque 2.2 Factores que favorecen o bloquean la negociación
Tema 2: Concepto y fases del proceso
BLOQUE 3: Métodos alternativos de resolución de conflictos
Tema 1: la mediación y el arbitraje
1.1 Concepto 1.2 Historia 1.3 Proceso

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura
Metodología Presencial: Actividades
La metodología combinará las exposiciones en clase por parte de la profesora y las discusiones que las cuestiones presentadas provoquen. La participación individual, el trabajo por parejas o en pequeños grupos, y la interacción dentro del grupo de clase son esenciales para el desarrollo de este curso. El enfoque metodológico, por tanto, será variado tanto en el espacio de la clase presencial como en las sesiones de trabajo autónomo de los estudiantes. En las clases presenciales las presentaciones por parte de la profesora se acompañarán de prácticas guiadas y otras actividades participativas.
Metodología No presencial: Actividades
En los tiempos destinados al trabajo autónomo se contemplarán, igualmente, diversas actividades orientadas al aprendizaje: estudio individual, tutorías académicas, tareas cooperativas, elaboración de trabajos teórico-prácticos, etc. El Portal de Recursos permitirá, además de la comunicación <i>on line</i> entre alumnos y profesora, distribuir información, acceder a textos aportados por la profesora (documentos legales, artículos, vídeos, etc.) o por los alumnos, realizar ejercicios y enviar resultados de los mismos.

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO			
Actividades Formativas	Horas Presenciales	Horas No presenciales	Total Horas
Lecciones magistrales	15	0	15
Ejercicios prácticos/resolución de problemas	15	0	15
Trabajos grupales	0	25	25
Estudio personal y documentación	0	35	35
Total Horas	30	60	90

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Sistemas de evaluación	CRITERIOS	PESO
<p>1. Examen escrito</p> <p>Será necesario tener aprobado el examen para hacer la media con los demás sistemas de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de conocimiento de los contenidos de la materia Aplicación de los aspectos tratados en ideas propias y rigurosas Utilización de vocabulario y ortografía adecuados. 	50% de la nota final
<p>2. Realización, en equipo, de dos actividades consistentes en la elaboración de un trabajo sobre alguno de los aspectos del programa y su correspondiente presentación al grupo clase.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Entrega en tiempo Presentación y expresión escrita Calidad del trabajo Aplicación de los aspectos tratados en ideas propias y rigurosa Implicación y participación en el equipo, a través de la autoevaluación realizada en equipo La calificación final vendrá dada por la media de las dos actividades. 	50% de la nota final
<ul style="list-style-type: none"> Se sancionarán las faltas de ortografía. <ul style="list-style-type: none"> Cada error ortográfico restará un punto y con cuatro el examen o el trabajo escrito estará suspenso. La asistencia a clase es obligatoria. <ul style="list-style-type: none"> 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) 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. 		
<p>*NOTA: Esta circunstancia no obliga al profesor a tener que respetar el programa del curso</p>		

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.

PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

Actividades Presenciales y No presenciales	Fecha de realización	Fecha de entrega
Actividad 1: Yo ante la negociación Individual	Enero 2017	Realización en clase
Actividad 2: Caso práctico introductorio (La naranja amarga) En equipo	Enero 2017	Realización en clase
Actividad 3: Caso práctico de negociación (Chips y Chocolate) En equipo	Febrero 2017	Realización en clase
Actividad 4: Competencias del negociador En equipo	Febrero 2017	Realización en clase
Actividad 5. En equipo: Lectura y presentación al grupo de clase de las siguientes lecturas: Capítulo 6 del libro titulado <i>Ética de la empresa</i> Capítulo 2 del libro titulado <i>Técnicas de negociación. Un método práctico</i> Capítulo 10 del libro titulado <i>Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente</i> Parte II del libro titulado <i>De la Negociación al Acuerdo. Claves para superar cualquier negociación</i>	Marzo 2017	6 y 13 de marzo
Actividad 6. En equipo: Caso práctico de Mediación (El editorialista)	Abril 2017	Realización en clase
Actividad 7. En equipo: Presentación esquemática y defensa del trabajo en clase	Abril 2017	17 y 24 de abril
Actividad 8. En equipo: Realización y entrega del trabajo	Mayo 2017	El mismo día del examen
Actividad 9: Examen	Mayo 2017	

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Libros de texto

- Bono de, E. (1990). *Conflictos. Cómo resolverlos de la mejor manera*. Barcelona: Plaza & Janes.
- Borreguero Vírveda, V. (2000). *El gato y el cascabel. Negociar es un arte*. Madrid: Departamento de Formación de CSI-CSIF.
- Camacho, I., Fernández, J. L., Miralles, J (2002). *Ética de la empresa*. Bilbao: Desclée de Brouwer,.
- Costa, M, Galeote y Segura (2004). *Negociar para Con-vencer. Método, creatividad y persuasión en los negocios*. Madrid: McGraw-Hil.
- Dasí, F., Martínez-Vilanova, R (2005). *Técnicas de negociación. Un método práctico*, Madrid: ESIC.
- Diego Vallejo de, R. y Guillén Gestoso, C. (2013). *Mediación. Proceso, tácticas y técnicas*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Floyer ACLANT, A (1990). *Cómo utilizar la mediación para resolver conflictos en las organizaciones*. Barcelona: Paidós.
- Hernández, A (2012). *Negociar es fácil, si se sabe cómo*. Barcelona: Alienta.
- Kindler, H (2001). *Cómo gestionar los conflictos. Cómo utilizar constructivamente las diferencias*. Madrid: Ramón Areces.

- Lewicki, R. J., Saunders, D. M. y Barry, B.(2012). *Fundamentos de negociación*. México: McGraw-Hill.
- Malaret, J. (2006). *Negociando con uno mismo en el trabajo y en la vida privada*. Madrid: Díaz de Santos.
- Martínez de Murguía, B (1999). *Mediación y resolución de conflictos*. Barcelona: Paidós.
- Montaner, R. (1992). *Negociación para obtener resultados*. Bilbao: Ediciones Deusto.
- Munduate Jaca, L. y Martínez Requielme, J.M. (1994). *Conflicto y negociación*. Madrid: Eudema.
- Munduate Jaca, L. y Medina Díaz, F. J (coordinadores) (2006). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Madrid: Pirámide.
- Ogliastre, E. (1992). *El sistema Japonés de negociación. La experiencia de América Latina*. Colombia: McGraw-Hill Interamericana.
- Ovejero Bernal, A (2004). *Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. Madrid: McGRAW-HILL.
- Puchol, L (2005). *El libro de la negociación*. Madrid: Díaz de Santos.
- Sánchez Pérez, J. (coordinación) (2004). *Aproximación interdisciplinar al conflicto y a la negociación*. Cádiz: Universidad de Cádiz.
- Ury, W (1993). *De la Negociación al Acuerdo. Claves para superar cualquier negociación*. Barcelona: Parramón Ediciones.

FICHA RESUMEN

Fecha	Contenido	Competencias	Actividades	Sistema de evaluación	Fecha de entrega
Enero, Febrero y Marzo	Bloques 1 y 2	CE10. Ser capaz de negociar y establecer las metas de la actuación psicológica básica en diferentes contextos	<p>Actividad 1: Yo ante la negociación</p> <p>Actividad 2: Caso práctico introductorio (La naranja amarga)</p> <p>Actividad 3: Caso de negociación (Chips y Chocolate)</p> <p>Actividad 4: Competencias del negociador</p> <p>Actividad 5: Lectura y presentación al grupo de clase de las siguientes lecturas: Capítulo 6 del libro titulado <i>Ética de la empresa</i> Capítulo 2 del libro titulado <i>Técnicas de negociación. Un método práctico</i> Capítulo 10 del libro titulado <i>Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente</i> Parte II del libro titulado <i>De la Negociación al Acuerdo. Claves para superar cualquier negociación</i> En equipo</p>	<ul style="list-style-type: none"> Examen escrito 	Mayo 2017
Abril y Mayo	Bloque 3	CG4. Capacidad de toma de decisiones CG5. Capacidad de resolución de problemas CG9. Habilidades en las relaciones interpersonales CG11. Compromiso ético	<p>Actividad 6: Caso práctico de Mediación (El editorialista)</p> <p>Actividad 7: Presentación esquemática y defensa del trabajo en clase</p> <p>Actividad 8: Realización y entrega del trabajo</p>	<ul style="list-style-type: none"> Realización, en equipo, de dos actividades consistentes en la elaboración de un trabajo sobre alguno de los aspectos del programa y su correspondiente presentación al grupo clase. 	Abril 2017