

## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Negociación y mediación en la empresa
Código	E900005763
Título	<a href="#">Grado en Psicología por la Universidad Pontificia Comillas</a>
Impartido en	Grado en Psicología [Cuarto Curso] Grado en Psicología [Tercer Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	3,0 ECTS
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Psicología
Responsable	Javier Rivas
Horario	Consultar la página web
Horario de tutorías	Cita solicitada y confirmada por correo electrónico

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Francisco Javier Rivas Compains
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Correo electrónico	frivasc@icade.comillas.edu

## DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
<p><b>Aportación al perfil profesional de la titulación</b></p> <p>Esta asignatura se integra dentro del Módulo titulado <b>INTERVENCIÓN Y TRATAMIENTO PSICOLÓGICO</b>, con un total de <b>42 ECTS</b> obligatorios y <b>23</b> créditos ECTS optativos.</p> <p>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.</p> <p>Esta materia hace hincapié en la importancia que conocer una metodología de negociación sistemática basada en una serie de principios, conocida como el Método Harvard. La asignatura de técnicas de negociación le ayudará a desarrollar las habilidades necesarias para enfrentarse con éxito a cualquier negociación/negociación. A través de una metodología, eminentemente práctica de la asignatura, el alumno desarrollará sus capacidades, aptitudes y competencias. La asimilación de la asignatura, desde un punto de vista experimental enfrentándose a distintas situaciones de negociación a través de casos y role-plays, hace que el alumno pueda obtener una ventaja competitiva al desarrollar su capacidad negociadora</p>



## Prerequisitos

Ninguno.

## Competencias - Objetivos

### Competencias

#### GENERALES

<b>CG04</b>	Capacidad de toma de decisiones	
	<b>RA1</b>	Reconoce las alternativas y las dificultades de decisión en casos reales
<b>CG05</b>	Capacidad de resolución de problemas	
	<b>RA1</b>	Identifica y define adecuadamente el problema y sus posibles causas
<b>CG09</b>	Habilidades en las relaciones interpersonales	
	<b>RA1</b>	Utiliza el diálogo para colaborar y generar buenas relaciones
	<b>RA2</b>	Muestra capacidad de empatía y diálogo constructivo
	<b>RA3</b>	Valora el potencial del conflicto como motor de cambio e innovación
	<b>RA4</b>	Es capaz de despersonalizar las ideas en el marco del trabajo en grupo para orientarse a la tarea
<b>CG11</b>	Compromiso ético	
	<b>RA1</b>	Reflexiona sobre su pensamiento y su actuación desde los valores propios del humanismo y la justicia
	<b>RA2</b>	Se preocupa por las consecuencias que su actividad y su conducta puede tener para los demás

#### ESPECÍFICAS

<b>CE10</b>	Ser capaz de negociar y establecer las metas de la actuación psicológica básica en diferentes contextos	
	<b>RA1</b>	Establece metas de actuación adecuadas a las necesidades y problemas planteados
	<b>RA2</b>	Explica y acuerda con los destinatarios las metas de la actuación psicológica en los diferentes contextos

## BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

### Contenidos – Bloques Temáticos

#### EL PROBLEMA: NO REGATEE CON LAS POSICIONES

1.1 Discutir las posiciones produce acuerdos poco aconsejables



1.2 Discutir sobre posiciones es ineficaz

1.3 Discutir sobre posiciones pone en peligro la negociación/mediación

## EL MÉTODO

2.1 Separe a las personas del problema:

1. Los negociadores son ante todo personas
2. Separe la relación de la esencia
3. Percepción
4. Emoción
5. Comunicación
6. La prevención es lo que funciona mejor

2.2 Céntrese en los intereses, no en las posiciones

1. Concilie intereses, no las posturas
2. Cómo identificar intereses
3. Hable sobre sus intereses

2.3 Invente opciones en beneficio mutuo

1. Diagnóstico
2. Juicio prematuro
3. La respuesta única
4. Separar, inventar y decidir
5. Ensanche sus opciones
6. Busque un beneficio mutuo
7. Haga que se decidan fácilmente

2.4 Insista en utilizar criterios objetivos

1. Decidir basándose en la voluntad es caro
2. Desarrollar criterios objetivos
3. Negociar con criterios objetivos

**Sí, PERO**



### 3.1 ¿Qué pasa si los otros son más poderosos?- desarrolle su MAPAN

1. Protegerse a sí mismo
2. Sacando el máximo partido de lo que usted posee
3. Cuando la otra parte es poderosa

### 3.2 ¿Qué pasa si no quieren seguir el juego? Utilice el Jiu-Jitsu de negociación

### 3.3 ¿Qué pasa si juegan sucio? La forma de domesticar al negociador duro

## 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 on line 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

HORAS PRESENCIALES	
Lecciones magistrales	Ejercicios prácticos/resolución de problemas
15.00	15.00
HORAS NO PRESENCIALES	
Trabajos grupales	Estudio personal y documentación
25.00	35.00
<b>CRÉDITOS ECTS: 3,0 (90,00 horas)</b>	

## EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
---------------------------	-------------------------	------



<p>1. Examen escrito Será necesario tener aprobado el examen para hacer la media con los demás sistemas de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nivel de conocimiento de los contenidos de la materia</li><li>• Aplicación de los aspectos tratados en ideas propias y rigurosas</li><li>• Utilización de vocabulario y ortografía adecuados..</li></ul>	<p>50 %</p>
<p>2.Realización, en equipo, de varias actividades grupales de negociación</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se valorará aplicar la metodología de negociación aprendida en clase</li><li>• Aplicación de técnicas correctas de comunicación</li><li>• En el caso de que así lo requiera, es necesario que haya una adecuada preparación previa</li></ul>	<p>25 %</p>
<p>Explicación de un caso real de negociación. Ejercicio individual</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ausencia de plagio</li><li>• Correcta expresión escrita</li><li>• En el caso de ser presentado en clase (es voluntario) se valorará la adecuada capacidad de comunicación oral</li><li>• Se valorará la originalidad y la adecuada explicación de la metodología</li><li>• Es un mínimo requisito seguir el método de Harvard, aunque se valorará la utilización de otras metodologías</li></ul>	<p>25 %</p>

## Calificaciones

- Se sancionarán las faltas de ortografía.

o Cada error ortográfico restará un punto y con cuatro el examen o el trabajo escrito estará suspenso.

- 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).

- 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 al 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



## PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

Actividades	Fecha de realización	Fecha de entrega
<b>Actividad 1:</b> La herencia	SEGUNDO TRIMESTRE	Enero 2021
<b>Actividad 2:</b> Neogicación de farmaceúticas	SEGUNDO TRIMESTRE	Enero 2021
<b>Actividad 3:</b> Caso de la liga de Futbol	SEGUNDO TRIMESTRE	Febrero 2021
<b>Actividad 4:</b> Negociación Juegos Olímpicos	SEGUNDO TRIMESTRE	Febrero 2021
<b>Actividad 5.</b> Negociación y mediación Estados Guerreros	SEGUNDO TRIMESTRE	Marzo 2021
<b>Actividad 6.</b> Guerra Nuclear negociación y mediación	SEGUNDO TRIMESTRE	Abril 2021
<b>Actividad 7.</b> Presentación trabajo	SEGUNDO TRIMESTRE	25 de abril 2021
<b>Actividad 8. En equipo:</b> Entrega del trabajo	SEGUNDO TRIMESTRE	El mismo día de examen
<b>Actividad 9:</b> Examen	SEGUNDO TRIMESTRE	Mayo 2021

## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

### Bibliografía Básica

- Bono de, E. (1990). Conflictos. Cómo resolverlos de la mejor manera. Barcelona: Plaza & Janes.
- Borreguero Vírseada, 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 Requelme, J.M. (1994). Conflicto y negociación. Madrid: Eudema.



# COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE**

**2021 - 2022**

- 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.
- Van-der Hofstadt Román C.J. (2003). *El libro de las habilidades de comunicación*. Madrid, Díaz de Santos.
- Winkler, John (2004). *Cómo negociar para mejorar resultados*. Barcelona. Ediciones Deusto

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](#) entrando en esta web y pulsando "descargar"

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>