

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Negociación y mediación
Código	E900005763
Título	Grado en Psicología por la Universidad Pontificia Comillas
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	Rocío Caballero Campillo
Horario	Consultar la página web
Horario de tutorías	Cita solicitada y confirmada por correo electrónico

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Rocío Caballero Campillo
Departamento / Área	Departamento de Psicología
Correo electrónico	rcaballero@comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
<p>Aportación al perfil profesional de la titulación</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. 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 prácticos y role-plays, hace que el alumno pueda obtener una ventaja competitiva al desarrollar su capacidad negociadora</p>
Prerequisitos



Ninguno.

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CG04	Capacidad de toma de decisiones	
	RA1	Reconoce las alternativas y las dificultades de decisión en casos reales
CG05	Capacidad de resolución de problemas	
	RA1	Identifica y define adecuadamente el problema y sus posibles causas
CG08	Capacidad para trabajar en equipo y colaborar eficazmente con otros	
	RA2	Se orienta a la consecución de acuerdos y objetivos comunes
	RA3	Contribuye al establecimiento y aplicación de procesos y procedimientos de trabajo en equipo
CG09	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

ESPECÍFICAS

CE09	Saber analizar diferencias, necesidades y demandas de los destinatarios (individual, grupal y familiar) en diferentes contextos	
	RA1	Identifica problemas y alteraciones en el funcionamiento normal de los destinatarios en diferentes contextos
	RA3	Analiza y establece necesidades en función de las diferencias y problemas detectados
	RA4	Analiza las demandas de los destinatarios y evalúa su correspondencia con las necesidades detectadas



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
CE11	Saber separar los intereses y necesidades del destinatario de los de los otros implicados	
	RA1	Conoce e identifica intereses y necesidades de todos los implicados en diferentes contextos
	RA2	Detecta los procesos psicológicos que se activan durante la intervención en todos los implicados
CE16	Saber analizar el contexto donde se desarrollan las conductas individuales, los procesos grupales y organizacionales	
	RA1	Reconoce las influencias de los ambientes físicos sobre el comportamiento de los seres humanos
	RA2	Sabe discriminar las influencias y determinaciones de los contextos sociales sobre los individuos
	RA3	Conoce y delimita las similitudes y diferencias de los contextos y organizaciones más habituales del trabajo del psicólogo: clínico, educativo, organizacional y social
CE22	Saber proporcionar retroalimentación a los destinatarios de forma adecuada y precisa	
	RA1	Adapta el lenguaje y la terminología a la capacidad de comprensión del destinatario de la información
	RA2	Da la información necesaria al destinatario de forma clara y precisa
	RA3	Sabe ajustar la información proporcionada a las necesidades, al ritmo y a la capacidad de asimilación del destinatario

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

¿Qué es el conflicto?

El conflicto: ¿Oportunidad o desastre?

Protagonistas del conflicto. Análisis de contextos (familiar, penal y educativo)

Procesos psicológicos subyacentes al conflicto

Formas de solucionar conflictos. Introducción a la mediación como herramienta

¿Qué es la mediación?

El / La mediador@. Funciones . Aspectos fundamentales.

Fases de la mediación

Normas en la mediación

Habilidades de negociación



Errores típicos

Modelos de mediación

El modelo tradicional - lineal (Harvard).

Modelo Transformativo de Bush y Folger.

Modelo circular - Narrativo de Sara Cobb.

Ámbitos de actuación de la mediación

Mediación escolar

Mediación familiar

Mediación penal

Algunas cuestiones que invitan a la reflexión en los procesos de mediación

Mitos y realidades

Perspectiva de género y mediación

Mediación familiar

Características del proceso

Beneficios del proceso

La figura del coordinador parental

Otros conflictos en la familia: La mediación intergeneracional

Mediación escolar

Los alumnos mediadores

Mediación penal

Las víctimas en el proceso de mediación penal

La justicia restaurativa

El ofensor. Reflexiones.

Algunas herramientas: la carta del perdón.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

La asignatura sigue una metodología teórico-práctica.

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
CRÉDITOS ECTS: 3,0 (90,00 horas)	

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
1. Examen escrito Será necesario tener aprobado el examen para hacer la media con los demás sistemas de evaluación	<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.. 	60 %
2. Realización, en equipo, de varias actividades grupales de mediación.	<ul style="list-style-type: none"> Se valorará aplicar la metodología de negociación aprendida en clase Aplicación de técnicas correctas de comunicación En el caso de que así lo requiera, es necesario que haya una adecuada preparación previa 	40 %



--	--	--

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).

- 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
<p>Actividad 1: Análisis del conflicto.</p> <p>Tarea secuenciada en varias clases sobre una situación de conflicto. Identificación de las partes. Resumen de las características y posiciones. Características que pueden facilitar y dificultar el conflicto. Procesos psicológicos que hay subyacentes al problema trabajado.</p>	SEGUNDO TRIMESTRE	Enero 2022
<p>Actividad 2: Habilidades de negociación.</p> <p>Se dividirán al grupo en tres subgrupos. Cada uno preparará desde un modelo de trabajo una guía de entrevista que se trabajará posteriormente en Role Play.</p>	SEGUNDO TRIMESTRE	Enero 2022
<p>Actividad 3: Se dividirá en aula en tres grupos y trabajarán desde artículos las características intrínsecas a los diferentes tipos de mediación (familiar, escolar y penal).</p> <p>Se hará una tarea común por grupos para sintetizar entre todos las similitudes y diferencias de cada contexto.</p>	SEGUNDO TRIMESTRE	Febrero 2022
<p>Actividad 4: Mediación familiar</p>		



Se trabajará desde un caso entrevista, plan de trabajo y habilidades del mediador.	SEGUNDO TRIMESTRE	Febrero 2022
Actividad 5. Mediación escolar Se trabajará desde un caso entrevista, plan de trabajo y habilidades del mediador.	SEGUNDO TRIMESTRE	Marzo 2022
Actividad 6: Mediación penal. Se trabajará desde un caso entrevista, plan de trabajo y habilidades del mediador.	SEGUNDO TRIMESTRE	Abril 2022
Actividad 9: Examen El examen tendrá una parte de 20 preguntas tipo test con tres alternativas (donde no restan las respuestas erróneas) y un caso práctico a resolver. Ambas partes deben de estar aprobadas para poder hacer media. Sólo se podrá hacer el examen si se ha cumplido con la escolaridad obligatoria que marcan las normas de la Universidad.	SEGUNDO TRIMESTRE	Mayo 2022

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

- Alvarez, B. (2003) Orientación y Mediación Familiar. UNED, Madrid
- Bono de, E. (1990). *Conflictos. Cómo resolverlos de la mejor manera*. Plaza & Janes.
- Boqué, C. (2007). Guía de mediación escolar. Octaedro
- Borreguero Vírveda, V. (2000). *El gato y el cascabel. Negociar es un arte*. Departamento de Formación de CSI-CSIF.
- Dasí, F., Martínez-Vilanova, R (2005). *Técnicas de negociación. Un método práctico*. ESIC.
- De Jorge Mesas, L.F. "La mediación en el proceso penal español. Experiencias en la jurisdicción ordinaria (adultos)." Sevilla. Apuntes de Psicología. Vol. 18. Nº 2-3. 2000.
- Defensor del Pueblo (2007). Violencia escolar: el maltrato entreiguales en la Educación Secundaria Obligatoria 1999-2006. Publicaciones de la Oficina del Defensor del Pueblo.
- Diego Vallejo de, R. y Guillén Gestoso, C. (2013). *Mediación. Proceso, tácticas y técnicas*. Ediciones 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.
- Giménez-Salinas i Colomer, E. "Justicia de menores, una justicia mayor: comentarios a Ley Reguladora de la Responsabilidad Penal de los Menores." Madrid. Consejo General del Poder Judicial. 2000.
- Hernández, A (2012). *Negociar es fácil, si se sabe cómo*. Alienta.
- Kindler, H (2001). *Cómo gestionar los conflictos. Cómo utilizar constructivamente las diferencias*. Ramón Areces.
- Lewicki, R. J., Saunders, D. M. y Barry, B.(2012). *Fundamentos de negociación*. McGraw-Hill.
- Martínez de Murguía, B (1999). *Mediación y resolución de conflictos*. Paidós.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2022 - 2023

- Montaner, R. (1992). *Negociación para obtener resultados*. Ediciones Deusto.
- Munduate Jaca, L. y Martínez Requielme, J.M. (1994). *Conflicto y negociación*. Eudema.
- Munduate Jaca, L. y Medina Díaz, F. J (coordinadores) (2006). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Pirámide.
- Ovejero Bernal, A (2004). *Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. McGRAW-HILL.
- Puchol, L (2005). *El libro de la negociación*. Díaz de Santos.
- Sánchez Pérez, J. (coordinación) (2004). *Aproximación interdisciplinar al conflicto y a la negociación*. Universidad de Cádiz.
- Tamarit Sumilla, JM.: La victimología: cuestiones conceptuales o metodológicas. En: Baca Baldomero E, Echeburúa Odriozola E, Tamarit Sumilla JM. *Manual de Victimología*. Tirant Lo Blanch. Valencia, 2006.
- 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, John (2004). *Cómo negociar para mejorar resultados*. 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](https://servicios.upcomillas.es/sedeelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792)