

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Negociación y Mediación en la Empresa
Código	
Titulación	Grado Psicología
Curso	3º y 4º
Cuatrimestre	2º
Créditos ECTS	3
Carácter	Optativo
Departamento	Psicología
Área	
Universidad	Pontificia Comillas
Horario	
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 en la Empresa</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 - Objetivos
Competencias Genéricas del título-curso
Instrumentales
<p>CG5. Resolución de problemas RA1: Identifica y define adecuadamente el problema y sus posibles causas RA2: Plantea posibles soluciones pertinentes y diseña un plan de acción para su aplicación RA4: Insiste en la tarea y vuelve a intentarla cuando no se obtiene el resultado esperado o aparecen obstáculos</p> <p>CG4. Capacidad de toma de decisiones RA1: Reconoce las alternativas y las dificultades de decisión en casos reales</p>
Interpersonales
<p>CG11. Compromiso ético RA2: Se preocupa por las consecuencias que su actividad y su conducta puede tener para los demás</p>
Sistémicas
<p>CG9. Habilidades en las relaciones interpersonales RA1: Utiliza el diálogo para colaborar y generar buenas relaciones 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</p>
Competencias Específicas del área-asignatura
Conceptuales (saber)
<p>CE1. Conocer las funciones, características y limitaciones de los distintos modelos de negociación y mediación en la empresa RA1: Conoce los conceptos básicos y los principios fundamentales de los distintos modelos teóricos de Negociación y Mediación RA3: Reconoce los límites y las aportaciones de los distintos modelos</p>
Procedimentales (saber hacer)
<p>CE10. Ser capaz de negociar y establecer metas de actuación 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 actuación en diferentes contextos</p>
Actitudinales (saber ser)
<p>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</p>

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos - Bloques Temáticos
BLOQUE 1: INTRODUCCIÓN
Tema 1: La negociación en la Legislación española
<p>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</p>
Tema 2: El conflicto en las organizaciones
<p>2.1 Concepto</p>

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 *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			
Clases teóricas	Clases prácticas	Actividades académicamente dirigidas	Evaluación
10	7	3	2
HORAS NO PRESENCIALES			
Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	Realización de trabajos colaborativos	Estudio
8	8	40	12
CRÉDITOS ECTS:			3 (90 horas)

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	CRITERIOS	PESO
1. Examen escrito	<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
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.	<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. 		
<ul style="list-style-type: none"> 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) 		
<ul style="list-style-type: none"> 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 académico en el que asistió a clase el alumno.</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 2016	Realización en clase
Actividad 2: Caso práctico introductorio (La naranja amarga) En equipo	Enero 2016	Realización en clase
Actividad 3: Caso práctico de negociación (Chips y Chocolate) En equipo	Febrero 2016	Realización en clase
Actividad 4: Competencias del negociador En equipo	Febrero 2016	Realización en clase
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>	Marzo 2016	7 y 14 de marzo

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		
Actividad 6: Caso práctico de Mediación (El editorialista) En equipo	Abril 2016	Realización en clase
Actividad 7: Presentación esquemática y defensa del trabajo en clase En equipo	Abril 2016	18 y 25 de abril
Actividad 8: Realización y entrega del trabajo En equipo	Mayo 2016	El mismo día del examen
Actividad 9: Examen	Mayo 2016	

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Libros de texto

- Bono de, E. (1990). *Conflictos. Cómo resolverlos de la mejor manera*. Barcelona: Plaza & Janes.
- Borreguero Vírseda, 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	Evaluación	Fecha de entrega
Enero, Febrero y Marzo	Bloques 1 y 2	<p>CG5. Resolución de problemas</p> <p>CG4. Capacidad de toma de decisiones</p> <p>CG11. Compromiso ético</p> <p>CG9. Habilidades en las relaciones interpersonales</p> <p>CE1. Conocer las funciones, características y limitaciones de los distintos modelos de negociación y mediación en la empresa</p> <p>CE10. Ser capaz de negociar y establecer metas de actuación en diferentes contextos</p> <p>CE11. Saber separar los intereses y necesidades del destinatario de los de los otros implicados</p>	<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"> • Entrega en tiempo • Presentación y expresión escrita • Calidad de argumentación • Aplicación de los aspectos tratados en ideas propias y rigurosas 	Enero, febrero y marzo 2016
Abril y Mayo	Bloque 3		<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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Entrega en tiempo • Presentación y expresión oral y escrita • Calidad de argumentación 	Abril 2016

			entrega del trabajo	<ul style="list-style-type: none">• Aplicación de los aspectos tratados en ideas propias y rigurosas• Implicación y participación en el equipo, a través de la autoevaluación realizada en equipo	
--	--	--	---------------------	--	--