



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
NombreCompleto	Negociación y Mediación
Código	E900005763
Título	Grado en Psicología
Impartido en	Grado en Psicología [Cuarto Curso] Grado en Psicología [Tercer Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	3,0
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Psicología
Responsable	Carmen Agudo García
Horario	Consultar la página web
Horario de tutorías	Cita solicitada y confirmada por correo electrónico

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	María del Carmen Agudo García
Departamento / Área	Departamento de Educación, Métodos de Investigación y Evaluación
Despacho	Cantoblanco, despacho 316
Correo electrónico	cagudo@comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
<p>Esta asignatura se integra dentro del Módulo titulado INTERVENCIÓN Y TRATAMIENTO PSICOLÓGICO, con un total de 42 ECTS obligatorios y 23 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>
Prerrequisitos



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
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

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

BLOQUE 2: La negociación

Tema 1: La negociación como estrategia

- 2.1 Concepto
- 2.2 Fuentes de conflicto

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	
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
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. 	55 %
Realización, en equipo, de dos	<ul style="list-style-type: none"> Para el trabajo escrito: <ul style="list-style-type: none"> Entrega en tiempo Expresión escrita Calidad del trabajo escrito (índice, paginación, portada,..), fuentes adecuadas y citas con método APA. Aplicación de los aspectos tratados en ideas propias y rigurosas 	



<p>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"> o Implicación y participación en el equipo, a través de la autoevaluación realizada en equipo • Para la presentación al grupo de clase: <ul style="list-style-type: none"> o Expresión oral y habilidades comunicativas o Se ciñe al tiempo establecido o Uso de recursos de apoyo adecuados <p><i>La calificación final vendrá dada por la media de estas dos actividades.</i></p>	<p>45 %</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
Actividad 1: Yo ante la negociación.Individual	SEGUNDO TRIMESTRE	Enero 2019



Actividad 2: Caso práctico introductorio (La naranja amarga) En equipo	SEGUNDO TRIMESTRE	Enero 2019
Actividad 3: Caso práctico de negociación (Chips y Chocolate) En equipo	SEGUNDO TRIMESTRE	Febrero 2019
Actividad 4: Competencias del negociador. En equipo	SEGUNDO TRIMESTRE	Febrero 2019
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>	SEGUNDO TRIMESTRE	Marzo 2019
Actividad 6. En equipo: Caso práctico de Mediación (El editorialista)	SEGUNDO TRIMESTRE	Abril 2019
Actividad 7. En equipo: Presentación esquemática y defensa del trabajo en clase	SEGUNDO TRIMESTRE	29 de abril 2019
Actividad 8. En equipo: Realización y entrega del trabajo	SEGUNDO TRIMESTRE	El mismo día de examen
Actividad 9: Examen	SEGUNDO TRIMESTRE	Mayo 2019

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

- 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.
- 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