GUIA DOCENTE DE LA ASIGNATURA

Psicología Social del Conflicto y Técnicas de Resolución: negociación y mediación

Curso 2016- 2017

MÓDULO	MATERIA	CURSO	SEMESTRE	CRÉDITOS	TIPO
Dirección, gestión y coordinación de organizaciones socioeducativas	Psicología Social del conflicto y técnicas de resolución: negociación y mediación.	3º	2º	6	Obligatoria

PROFESORES*	DIRECCIÓN COMPLETA DE CONTACTO PARA TUTORÍAS (Dirección postal, teléfono, correo electrónico, etc.)
Pedro María Guerra Muñoz Guía Docente aprobada en Sesión Extraordinaria del Consejo de Departamento del 26 de julio de 2016. (Departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamiento Psicológico).	Dpto. Personalidad, Evaluación y Tratamiento Psicológico. Campus Teniente Ruiz, Despacho D18. Correo electrónico: pguerra@ugr.es **HORARIO DE TUTORÍAS*** Lunes, de 12:30 a 14:30 y de 16:00 a 18:00 Martes, de 10:30 a 11:30 y de 16:00 a 17:00
GRADO EN EL QUE SE IMPARTE	**OTROS GRADOS A LOS QUE SE PODRÍA OFERTAR**
Grado en Educación Social	

PRERREQUISITOS Y/O RECOMENDACIONES (si procede)

- NINGUNO

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS (SEGÚN MEMORIA DE VERIFICACIÓN DEL GRADO)

La asignatura permite que el almuno se introduzca en el conocimiento y comprensión de los conflictos en las relaciones sociales, así como en la gestión de los mismos. Se atenderán, con especial interés, los aspectos emocionales y lashabilidades implicadas en lagestión del conflicto: Importancia de la empatía, inteligencia emocional y regulación. La negociación y suplanificación. Estrategias de negociación. El poder y los procesos de influencia en la negociación.

COMPETENCIAS GENERALES Y ESPECÍFICAS

* Consulte posible actualización en Acceso Identificado > Aplicaciones > Ordenación Docente.

Generales:

CG1. Conocer y comprender de forma crítica las bases teóricas y metodológicas que desde perspectivas pedagógicas, sociológicas y psicológicas sustentan los procesos socioeducativos, así como los marcos legislativos que permiten, orientan y legitiman la acción del Educador y Educadora social.

CG3. Identificar, diagnosticar y analizar los factores y procesos que intervienen en la realidad socioeducativa con el fin entender su complejidad y orientar la acción.

CG4. Diseñar, planificar, gestionar, desarrollar y evaluar diferentes recursos y programas socioeducativos de participación social y desarrollo en todos sus ámbitos.

CG5. Mediar e intervenir, asesorando, acompañando y promocionando la autonomía y el desarrollo personal y social de personas y grupos.

CG6. Afrontar con espíritu crítico los deberes y dilemas éticos que las nuevas demandas y formas de exclusión social de la sociedad del conocimiento plantean a la profesión del educador/a social.

Específicas:
- Aplicar el conocimiento aprendido a la vida social.
- Manejar estrategias y técnicas de resolución de conflictos y negociación.

OBJETIVOS (EXPRESADOS COMO RESULTADOS ESPERABLES DE LA ENSEÑANZA)

Los objetivos que se pretenden cubrir son:

- Conocimiento y comprensión de las situaciones de conflicto desde la perspectiva de la Psicología Social.

- Conocimiento y comprensión de las relaciones entre factores psicosociales y factores históricos, políticos, sociales y económicos en situaciones de conflicto.

- Comprender el concepto de negociación, así como sus peculiaridades.

- Identificar y desarrollar habilidades concretas en la gestión del conflicto, la negociación y la mediación.

TEMARIO DETALLADO DE LA ASIGNATURA

TEMARIO TEÓRICO:

Bloque 1: Introducción

- Tema 1. Aproximaciones teóricas a la Psicología Social del Conflicto.

Bloque 2: El conflicto en el ámbito social

- Tema 2. Inmigración y conflicto.
- Tema 3. Movimientos sociales y violencia política.
- Tema 4. Terrorismo.
- Tema 5. Conflicto en el contexto laboral.
- Tema 6. La guerra.

Bloque 3: Conflicto y relaciones interpersonales

- Tema 7. El conflicto en la pareja.

Bloque 4: Resolución de conflictos: negociación y mediación

- Tema 8. Concepto y modelos explicativos de la negociación.
- Tema 9. Planificación y estrategia de la negociación.
- Tema 10. Estrategias y tácticas de negociación.
- Tema 11. Mediación.

TEMARIO PRÁCTICO:

Seminarios/Talleres

- Seminario 1. Sesgos cognitivos.
- Seminario 2. Conformidad social y obediencia.
- Seminario 3. Influencia situacional, poder y conflicto.
- Seminario 4. Estilos de negociación.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA FUNDAMENTAL:

De Diego, R. y Guillén, C. (2006). *Mediación. Proceso, tácticas y técnicas*. Madrid: Pirámide Psicología.

Farré, S. (2004). *Gestión de conflictos: taller de mediación. Un enfoque socioafectivo.* Barcelona: Ed. Ariel.

Fernández, J.M. y Ortiz, M.M. (2006) *Los conflictos. Cómo desarrollar habilidades como mediador*. Madrid: Psicología Pirámide.

Forgas, J.P., Kruglanski, A.W., & Williams, K. (2011). The psychology of social conflict and aggression. New York: Psychology Press Taylor and Francis Group.

Munduate, L. y Medina, F.J. (2005). *Gestión del conflicto, negociación y mediación.* Madrid: Psicología Pirámide.

Ovejero, A. (2004). *Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. Madrid: McGraw-Hill.

Ponti, F. (2002). *Los caminos de la negociación.* Barcelona: Granica.

Romero, A. (2008). Psicología Social del conflict. Granada: Ediciones Sider, 3ª revision.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- Aguirre, A. (2005). La mediación escolar: una estrategia para abordar el conflicto. Barcelona: Graó.
- Aramburu-Zabala Higuera, L. (2005). Habilidades de negociación: todos podemos ganar. Madrid: Pirámide.
- Bellanger, L. (1984). La Negotiation, París: PUF.
- Boqué Torremorell, M.C. (2005). Tiempo de mediación. Taller de formación de mediadores y mediadoras en el ámbito educativo. Barcelona: Ediciones CEAC.
- Cádiz, A. (1984). Conflicto y negociación. Madrid: Ibérico Europea de Ediciones.
- Camp, J. (2004). De entrada, diga no: las herramientas que los negociadores no quieren que usted conozca. Ediciones Empresa Activa.
- Chomsky, N. (1977). Language and Mind (El lenguaje y el entendimiento). Barcelona: Seix-Barral, 1977).
- Clemente, A. y Arias, A.J. (2005). Conflicto e intervención social. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Coffin, R. A. (1976). El negociador. Manual para triunfadores. Bilbao: Deusto.
- De Diego Vallejo, R.; Guillén Gestoso, C. (2006). Mediación. Proceso, tácticas y técnicas. Madrid: Pirámide.
- De Manuel, F. y Martínez-Vilanova, R. (2005). Técnicas de negociación. Pozuelo de Alarcón: Esic
- Druckman, D. (1987). Negotiations: Social Psychological perspectives. Beverly-Hills: Sage.
- Farré, S. (2004). Gestión de Conflictos: Taller de Mediación. Barcelona: Ariel.
- Fauvet, J. (1975). Traiter les tensions et les conflicts sociaux. París: Les Editions d´Organisation.

- Fernández Millán, J.M. y Ortiz Gómez, M.M. (2006). Los conflictos. Cómo desarrollar habilidades como

mediador. Psicología Pirámide, Madrid.

- Fisher, R. y Ury, W. (1984). Obtenga el "sí". El arte de negociar sin ceder. México. CECSA.
- Folger, J. y Taylor, A. (1992). Mediación. Resolución de conflictos sin litigio. México: Grupo Noriega Editores.
- Gascón, P. (2000). La mediación. Cuadernos de Pedagogía, 287, 72-76.
- Gómez Olivera, M. (2005). Mediación comunitaria: bases para implementar un Centro Municipal de mediación comunitaria y resolución de conflictos. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Haynes, J.M. y Haynes, G.L. (2005). La mediación en el divorcio: estrategias para negociaciones familiares exitosas basadas en casos reales. Buenos Aires: Granica.
- Karl y Steve Albrecht, S. (1994). Comunicación No Verbal. Madrid: Granica.
- Launay, R. (1982). La negotiation, approache psichosociologique. Paris: Co-ed. EME
- Lorenzo, P.L. (2001). Fundamentos teóricos del conflicto social. Madrid: Siglo XXI.
- Martínez De Murguía, B. (1999). Mediación y resolución de conflictos: una guía introductoria. México: Paidós.
- Missenard, B. (1998). Cómo negociar eficazmente. Madrid: Gestión 2000
- Montaner, R. (1992). Negociación para obtener resultados. Bilbao: Deusto.
- Munduate, L. y Martínez J. (1994). Conflicto y negociación en las organizaciones. Madrid: Eudema
- Ogliastri, E. (1992). El sistema japonés de la negociación. Ediciones Uniandes, Colombia.
- Opi, J. M. (1999). Técnicas de negociación transaccional. Madrid: Gestión 2000.
- Parkinson, L. (2005). Mediación familiar: teoría y práctica: principios y estrategias operativas. Barcelona: Gedisa.
- Pfeffer, J (2000). La ecuación humana. Madrid: Gestión y AEDIPE.
- Poundstone, W. (2005). El dilema del prisionero, Madrid:Alianza Editorial.
- Pruitt, D (1981). Negotiation behavior. New York: Academic Press.
- Raiffa, H. (1982). The art and science of negotiation. Harvard University Press, U.S.A.
- Rozemblum de Horowitz, S. (2007). Mediación. Convivencia y resolución de conflictos en la comunidad. Barcelona: Grao
- Rozenblum De Horowitz, S. (2007). Mediación y resolución de conflictos en la comunidad. Colección Acción Comunitaria, Barcelona.
- Sarrado Soldevilla, J.J. y Ferrer Ventura. M. (2003). La mediación: un reto para el futuro: actualización y prospectiva. Bilbao: Descleé de Brouwer.
- Schmidt, W. (2001). Negociación y resolución de conflictos. Bilbao: Deusto.
- Serrano, G. y Rodríguez, J. M. (1994). Conflicto y negociación. Madrid: Pirámide.

- Soleto Muñoz, H. y Otero Parga, M. (2007). Mediación y solución de conflictos: habilidades para una necesidad emergente. Madrid: Tecnos.
- Suares, M. (2002). Mediación: conducción de disputas comunicación y técnicas. Buenos Aires: Paidós.
- Thiel, E. (1991). El lenguaje del cuerpo. Barcelona: Elfos.
- Torrego Seijo, J.C., Aguado Asenjo, J.C., Fernández García, I., López Tarillas, J. et al. (2003). Mediación de conflictos en instituciones educativas: manual para la formación de mediadores. Madrid: Narcea.
- Torrego Seijo, J.C., Funes Lapponi, S. y Moreno Olmedilla, J.M. (2006). Mediación de conflictos en centros educativos [DVD]. Madrid: UNED.
- Ury, W. (2002). Supere el no: cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles. Ediciones Gestión 2000.
- Vera, J. J. (2008). La realidad y la subjetividad del conflicto: actores, elementos, niveles de análisis. Murcia: Facultad de Psicología.
- Vinyamata, E. (2001). Conflictología. Teoría y práctica en resolución de conflictos. Barcelona: Ariel Prácticum.
- Vinyamata, E. (2005). Conflictología: Curso de resolución de conflictos. Barcelona: Ariel.
- Wall, J. (1985). Negotiation: Theory and practice. Glennview: Foresman and Co.
- Zartman, I. (1978). The negotiation process. Theories and applications. Beverly-Hills: Sage.

ENLACES RECOMENDADOS

Cumplimentar con el texto correspondiente en cada caso.

METODOLOGÍA DOCENTE

- Explicación de los contenidos por parte del profesor.
- Lectura de artículos especializados por parte del alumnado de cara a preparar los seminarios.
- Realización de un trabajo sobre el conflicto y su resolución.

EVALUACIÓN (INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN, CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y PORCENTAJE SOBRE LA CALIFICACIÓN FINAL, ETC.)
Para la evaluación de la materia se tendrán en cuenta los siguientes aspectos: 1. Puntuación obtenida en el examen final. Dicha puntuación representará el 60% de la nota final. Por tanto, la nota máxima que se puede obtener en el examen será de 6 puntos. Dicho examen será una prueba objetiva de, aproximadamente 30/40 preguntas tipo test, con tres alternativas de respuesta. 2. Participación en los seminarios programados en la asignatura. Se evaluará con un 20% de la nota final. Para obtener dicho 20% se tendrá en cuenta tanto la asistencia como la participación en clase. 3. Realización de un trabajo autónomo sobre distintos aspectos referidos al conflicto y a su resolución, que supondrá el 20% restante de la calificación final.
INFORMACIÓN ADICIONAL
Cumplimentar con el texto correspondiente en cada caso.