



# GRADO EN RELACIONES LABORALES Y RECURSOS HUMANOS

## SEGUNDO CURSO

### 2021-2022

<b>Asignatura</b>	<b>PSICOLOGÍA SOCIAL DEL CONFLICTO Y LA NEGOCIACIÓN</b>	<b>Código</b>	
		<b>Versión</b>	Junio 18
<b>Módulo</b>	Complementos de Ciencias Sociales (Módulo 5)	<b>Materia</b>	Psicología Social
<b>Créditos</b>	6 ECTS	<b>Presenciales</b>	
		<b>No presenciales</b>	
<b>Curso</b>	Segundo	<b>Semestre</b>	Segundo

## PROFESORADO, GRUPOS Y HORARIOS

<b>Departamento Responsable</b>	Psicología Social	
<b>Profesor Coordinador</b>	<b>E-mail</b>	<b>Despacho</b>
Inge Schweiger	ingesg@cps.ucm.es	11

<b>Grupo</b>	<b>Horario</b>	<b>Aula</b>	<b>Profesor</b>	<b>E-mail</b>	<b>Tutoría/ Despacho</b>
A	Mañana		Inge Schweiger	ingesg@cps.ucm.es	11
B	Tarde		María Celeste Dávila	mcdavila@cps.ucm.es	11

## EXÁMENES



Convocatoria	Fecha	Grupo	Aula
Mayo	Por determinar	A,B	Por determinar
Junio	Por determinar	A,B	Por determinar

## SINOPSIS

BREVE DESCRIPTOR
<ul style="list-style-type: none"><li>La asignatura se imparte en el segundo cuatrimestre del segundo curso del grado. Forma parte del módulo de complementos de Ciencias Sociales para las relaciones laborales y recursos humanos.</li></ul>
CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS
OBJETIVOS FORMATIVOS
<b>OBJETIVOS (Resultados de Aprendizaje)</b>
Comprender la importancia y el significado del conflicto y la negociación en cualquier sistema social, y conocer las herramientas, técnicas y estrategias utilizadas en la resolución de conflictos y en la negociación, concretamente en el ámbito de las relaciones laborales.
COMPETENCIAS
<u>Genéricas y transversales:</u> Capacidad de análisis y síntesis de las relaciones laborales y los recursos humanos. Capacidad para determinar y resolver los problemas asociados a las relaciones laborales y los recursos humanos. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos a la práctica profesional. Capacidad para transmitir y expresarse, por escrito y oralmente, usando la terminología y técnicas adecuadas en el ámbito de las relaciones laborales y los recursos humanos. Capacidad de razonamiento crítico y reflexivo sobre los temas relevantes de índole social, científica y ética en el ámbito de las relaciones laborales y los recursos humanos. Capacidad para transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado. Capacidad para desarrollar habilidades de aprendizaje necesarias para



emprender relaciones laborales y los recursos humanos.

Capacidad para proyectar los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridos para promover una sociedad basada en los valores de la libertad, la igualdad, la justicia y el pluralismo.

Capacidad para gestionar la información y el conocimiento en el ámbito de las relaciones laborales y los recursos humanos, y saber utilizar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y la comunicación.

Específicas:

Capacidad de asesoramiento técnico en el ámbito procesal respecto de formas alternativas de resolución de conflictos.

Capacidad para realizar funciones de negociación en diferentes ámbitos de las relaciones laborales.

Capacidad de asesoramiento en cuestiones de conflicto y negociación a organizaciones sindicales y empresariales, y a sus afiliados.

Capacidad para comprender la relación entre procesos sociales y la dinámica de las relaciones laborales.

### CONTENIDOS TEMÁTICOS

Aspectos conceptuales.  
Teorías del conflicto.  
Naturaleza, fases, fuentes y tipos de conflicto.  
Análisis, gestión y resolución de conflictos.  
Escalamiento del conflicto.  
Tipos y proceso de negociación  
Planificación de la negociación.  
Negociadores.  
Estrategias de negociación.  
Poder y procesos de influencia.  
Otras formas de resolución de conflictos.

### ACTIVIDADES DOCENTES

Clases Teóricas	Dedicación	60%
Clases Prácticas	Dedicación	40%
Otras Actividades	Dedicación	

Si las condiciones derivadas de la pandemia del COVID-19 así lo requieren, la docencia tendrá un carácter semipresencial o virtual.

### EVALUACIÓN

Exámenes	Participación en la Nota Final	60-65%
Examen final escrito.		
Otra actividad	Participación en la Nota Final	35-40%



Realización de actividades prácticas y tutorías.

### CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los alumnos deberán demostrar tanto su comprensión y manejo de los aspectos teóricos trabajados en clase, como su capacidad para resolver diferentes ejercicios y casos prácticos relativos a la gestión del conflicto y a la negociación.

## CRONOGRAMA

## RECURSOS

### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Munduete, Lourdes y Medina, Francisco José (eds.) (2005). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Madrid: Pirámide.
- Ovejero, Anastasio (2004). *Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. Madrid: McGraw-Hill.
- Pruitt, D.G. & Kim, S.H. (2004). *Social Conflict. Escalation, Stalemate, and Settlement* (3rd edition). Boston: McGraw Hill.

### BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Alonso, L.E. y Blanco, J. (1999). La transformación de las bases sociales del conflicto la laboral. En F. Míguez y C. Prieto (coord.), *Relaciones de empleo en España* (pp.447-373). Madrid: Siglo XXI.
- Altschul, C. (1997). *Dinámica de la negociación estratégica*. Buenos Aires: Granica.
- Alzate Sáez de Heredia, R. (1998). *Análisis y resolución de conflictos: una perspectiva psicológica*. Bilbao: Servicio Editorial de la UPV-EHU.
- Baron, R. A., & Byrne, D. (2005). *Psicología Social*. Madrid: Pearson.
- Boqué, M.C. (2003). *Cultura de mediación y cambio social*. Barcelona: Gedisa.
- Briñol, P., de la Corte, L. y Becerra, A. (2001). *Qué es persuasión*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Cádiz, A. (1984). *Conflicto y negociación*. Madrid: Ibérico Europea de Ediciones, D.L.
- Calcaterra, R.A. (2001). *Mediación estratégica*. Barcelona: Gedisa.
- Cohen, Steven P. y Altimira, R. (2003). *Claves de negociación... con el corazón y la mente*. Madrid: McGraw Hill.
- Constantino, C.A. y Sickles, C. (1997). *Diseño de sistemas para enfrentar conflictos: una guía para crear organizaciones productivas y sanas*. Barcelona: Granica.
- De Dreu, C.K.W. y Van de Vliert, E. (1997). *Using conflict in organizations*. Londres: Sage.
- Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. New Haven: Yale University Press
- Deutsch, M. y Coleman, P.T. (eds.) (2000). *The handbook of conflict resolution. Theory and practice*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Economy, P. (1994). *El arte de la negociación: bases de la efectividad en las relaciones comerciales*. México DF.: Irwin, D.L.
- Entelman, R.F. (2001). *Teoría de conflictos*. Barcelona: Gedisa.
- Farré, S. (2004). *Gestión de conflictos: taller de mediación*. Barcelona: Ariel.
- Fernández Ríos, M.; Rascado, P. y Rico, R. (2000). De la confrontación y el conflicto hacia nuevos modelos de relaciones laborales. En C. Guillén y R. Guil (coords.), *Psicología del trabajo para las relaciones laborales* (pp.329-355). Madrid: McGraw-Hill
- Folger, J.P., Jones, T.S. (comp.) (1997). *Nuevas direcciones en mediación*. Barcelona: Paidós.



- Ganaza, J.; Munduate, L. y Peiró, J.M. (1995). Estilos de gestión del conflicto en las organizaciones”, en R. Zurriaga y M<sup>a</sup> D. Sancerni (eds.), *Experiencias laborales en organizaciones de trabajo* (pp. 91-119). Valencia: Nau Llibres.;
- Gómez, A., Gaviria, E., & Fernández, I. (Coords.) (2006). *Psicología social*. Madrid: Sanz y Torres.
- Kellett, P.M. y Dalton, D.G. (2001). *Managing conflict in a negotiated world*. Londres: Sage.
- Kriesberg, L. (1998). *Constructive conflicts. From escalation to resolution*. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Lewiki, R.J., Minton, J.W. y Saunders, D.M. (1999). *Negotiation*, (3<sup>a</sup> ed.). Burr Ridge, Ill.: Irwin.
- Malaret, J. (2000). *Manual de negociación y mediación*. Madrid : COLEX.
- Manuel Dasi, F.(1995). *Comunicación y negociación: un enfoque práctico*. Madrid : ESIC.
- Morales, J. F. (1994). *Manual de Psicología Social*. Madrid: McGraw-Hill.
- Morales, J. F., Moya, M., Gaviria, E., & Cuadrado, I. (2007). *Psicología social*. Madrid: McGraw Hill.
- Mulholland, Joan (2003). *El lenguaje de la negociación. Manual de estrategias prácticas para mejorar la comunicación*. Barcelona: Gedisa.
- Pruitt, D.G. y Carnevale, P.J. (1993). *Negotiation in social conflict*. Pacific grove: Brook/Cole Publishing.
- Rozemblum de Horowitz, S. (2007), *Mediación. Convivencia y resolución de conflictos en la comunidad*. Barcelona: Grao
- Sala, T. (1996). *Los procedimientos extrajudiciales de solución de los conflictos establecidos en la negociación colectiva*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Sanchez, J. (2005). *Aproximación interdisciplinar al conflicto y a la negociación*. Cádiz: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Schoenfield, M.K. y Schoenfield, R.M. (1991). *The McGraw-Hill 36-hour negotiating course*. Nueva York, NY: McGraw-Hill.
- Serrano, G. y Méndez, M. (1999). Las intervenciones de los mediadores. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 52, 235-253.
- Serrano, G. y Rodríguez, D. (1993). *Negociación en las organizaciones*. Madrid: Eudema.
- Singer, L.R. (1996). *Resolución de conflictos: técnicas de actuación en los ámbitos empresarial, familiar y legal*. Barcelona: Paidós.
- Thomas, K.W. (1992). Conflict and negotiation processes in organizations, en M.D. Dunnette y L.M. Hough (eds.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology* (2<sup>a</sup> ed., vol. 3, pp. 651-717). Palo Alto, CA, US: Consulting Psychology Press.
- Thompson, LL. (2006) *Negotiation theory and research*. New York: Taylor & Francis Group, LLC.
- Tidwell, A.C. (1998). *Conflict resolved? A critical assessment of conflict resolution*. Londres: Pinter.
- Van de Vliert, E. (1998). Conflict and conflict management, en P.J.D. Drenth, H. Thierry y C.J. de Wolf (eds.), *Handbook of Work and Organizational Psychology, vol. 3: Personnel Psychology* (2<sup>a</sup> ed., pp. 351-376). Hove, East Sussex: Psychology Press.
- Van de Vliert, E. y Mastenbroek, W.F.G. (1998). Negotiation, en P.J.D. Drenth, H. Thierry y C.J. de Wolf (Eds.). *Handbook of Work and Organizational Psychology, vol. 3: Personnel Psychology* (2<sup>a</sup> ed., pp.325-350). Hove, East Suxxes: Psychology Press.
- Vera, J. J. (2008), *La realidad y la subjetividad del conflicto: actores, elementos, niveles de análisis*. Murcia: Facultad de Psicología.
- Vinyamata, E. (1999). *Manual de prevención y resolución de conflictos: coordinación, mediación, negociación*. Barcelona: Ariel.
- Vinyamata, E. (2001). *Conflictología. Teoría y práctica en resolución de conflictos*. Barcelona: Ariel.

## OTROS RECURSOS