

25936 - Conflictos y negociación en las organizaciones

Información del Plan Docente

Año académico: 2020/21

Asignatura: 25936 - Conflictos y negociación en las organizaciones

Centro académico: 301 - Facultad de Ciencias Sociales y Humanas

Titulación: 270 - Graduado en Psicología

Créditos: 6.0

Curso: 2

Periodo de impartición: Indeterminado

Clase de asignatura: ---

Materia: Psicología

1. Información Básica

1.1. Objetivos de la asignatura

La asignatura y sus resultados previstos responden a los siguientes planteamientos y objetivos:

En primer lugar se abordarán los *procesos de negociación* y del conflicto previo que lo precede, desde una perspectiva teórica integradora que toma en consideración los conceptos de **tensión íntima**, "**campo de tensiones**" y **poder**, como elementos claves para su comprensión. Así como los *factores más importantes implicados* en el proceso negociador: características personales, espacios, contextos relacionados, comunicación, etc.

Posteriormente se explicará la metodología básica y el procedimiento negociador, en donde se expondrán y analizarán las principales tácticas o estrategias susceptibles de ser utilizadas en el marco de la negociación, así como aquellos elementos cuya consideración en relación al proceso negociador resultan relevantes dada la influencia que pueden ejercer sobre el mismo.

En esta asignatura no se pretenden dar recetas o varitas mágicas para intervenir en los conflictos y en las negociaciones. No existen. La diversidad de situaciones y sus parámetros contextuales es tal, que lo válido en un contexto deja de serlo en otro.

1.2. Contexto y sentido de la asignatura en la titulación

Esta asignatura se enmarca en el contexto de la Psicología de los Grupos y las Organizaciones Humanas y se pretende que en ella el alumno interesado en conocer la naturaleza de los conflictos entre los individuos y las organizaciones, sepa analizar los factores esenciales que los originan y como manejarlos de manera adecuada mediante una breve introducción al "arte" y a las técnicas básicas de lo que llamamos negociación.

Conflicto y negociación van de la mano en todas las actividades humanas, desde las relaciones personales, familiares y laborales, hasta las diplomáticas y de las más amplias organizaciones internacionales.

1.3. Recomendaciones para cursar la asignatura

La asistencia regular y la implicación activa personal durante el desarrollo de las sesiones teóricas y prácticas dentro del Aula, durante todo el cuatrimestre.

2. Competencias y resultados de aprendizaje

2.1. Competencias

Al superar la asignatura, el estudiante será más competente para...

- Conocer y comprender los factores culturales y los principios psicosociales que intervienen en el comportamiento de los individuos, de los grupos y de las organizaciones.
- Saber describir y medir los procesos de interacción, la dinámica de los grupos y la estructura grupal e intergrupal
- Ser capaz de identificar diferencias, problemas y necesidades grupales e intergrupales grupales e intergrupales.
- Saber describir y medir los procesos de interacción, la dinámica y la estructura organizacional e interorganizacional

- Saber identificar problemas y necesidades organizacionales e interorganizacionales.
- Saber analizar el contexto donde se desarrollan las conductas individuales, los procesos grupales y organizacionales
- Saber seleccionar y administrar los instrumentos, productos y servicios y ser capaz de identificar a las personas y grupos interesados.
- Identificar las características relevantes del comportamiento de los individuos y grupos, sus problemas y necesidades, así como planificar y ejecutar las intervenciones adecuadas.
- Promover e incidir en la salud, la calidad de vida y bienestar de los individuos, grupos, comunidades y organizaciones

2.2.Resultados de aprendizaje

El estudiante, para superar esta asignatura, deberá demostrar los siguientes resultados...

Es capaz de explicar el porqué de los conflictos entre los individuos y dentro de las organizaciones; para lo que deberá saber cuáles son los factores a tener en cuenta para el análisis y el control de los mismos.

Explica los tipos de conflictos y los diferentes tipos de negociación que se dan entre la organizaciones.

Describe las características de personalidad, los sesgos cognitivos más habituales y otros elementos importantes que influyen en el desarrollo del proceso de la negociación, como consecuencia de sus diferencias entre las partes en conflicto.

Sabe diferenciar entre estrategias y tácticas, y entre los diferentes tipos existentes en el campo de la acción y gestión de la negociación.

Es capaz de diseñar y explicar una planificación estratégica de negociación ante el análisis y comprensión previa de un conflicto cualquiera; aplicando las técnicas más habituales como el MANN y el Establecimiento de Zonas de Negociación, entre otras.

Sabe describir las fases y pautas cíclicas que se dan en la gestión táctica de las negociaciones. Así como conocer los autores, modelos y teorías más conocidas dentro del área de la negociación y el conflicto organizacional.

2.3.Importancia de los resultados de aprendizaje

Permitirá al alumno un acercamiento práctico al mundo de las organizaciones en sus conflictos y acciones dirigidas a llegar a acuerdos, siempre dinámicos y cambiantes. Y por lo tanto estará más capacitado para entender y asesorar sobre aspectos preminentemente psicológicos de los negociadores y de la realidad humana del conflicto.

3.Evaluación

3.1.Tipo de pruebas y su valor sobre la nota final y criterios de evaluación para cada prueba

El estudiante deberá demostrar que ha alcanzado los resultados de aprendizaje previstos mediante las siguientes actividades de evaluación

ASISTENCIA:

A lo largo del cuatrimestre se realizarán ejercicios prácticos de negociación en el aula, por lo que se hace muy aconsejable tanto su asistencia a las mismas como a las clases de exposición teórica de la materia.

EXAMEN:

La evaluación de los contenidos teóricos y prácticos de la asignatura será mediante un único examen de entre 30 y 50 preguntas breves con 4 respuestas opcionales o alternativas, al final del cuatrimestre; siendo necesario para aprobar alcanzar una nota mínima de 5, con un máximo de 10 puntos, tras la transformación debida de los puntos conseguidos en el examen, siguiendo el clásico esquema de: aciertos 1 punto; errores -0,33; y omisiones 0 puntos.

PRÁCTICAS:

Las prácticas de negociación se realizarán en el aula mediante sesiones de simulación de negociación.

Se tomará en consideración, en función de las necesidades y dificultades en la asistencia personal al aula, la entrega por parte del alumno de un trabajo "practico" de análisis y reflexión fundamentalmente, cuyas indicaciones y material le será proporcionado en su momento en el aula o a través de la plataforma Moodle. Dicho trabajo servirá para la comprobación y posible evaluación de los conocimientos necesarios pertinentes, imprescindibles para el conocimiento de la materia de esta asignatura, en el caso de necesidades específicas y particulares.

Nota: en caso de alarma sanitaria la docencia y la evaluación se realizará de manera no presencial, por vía telemática.

4. Metodología, actividades de aprendizaje, programa y recursos

4.1. Presentación metodológica general

El proceso de aprendizaje que se ha diseñado para esta asignatura se basa en lo siguiente:

Entrega de material teórico escrito, y ocasionalmente también para la preparación de las prácticas, a través de Moodle (Anillo Digital Docente), en archivos informáticos tipo PDF o similares (doc, ppt, etc.) siguiendo el temario.

4.2. Actividades de aprendizaje

El programa que se ofrece al estudiante para ayudarle a lograr los resultados previstos comprende las siguientes actividades...

Lecciones magistrales.

Prácticas de negociación.

4.3. Programa

TEMA 1: El conflicto. Análisis del campo de tensiones.

TEMA 2: El poder y los procesos políticos organizacionales.

TEMA 3: Fuentes del conflicto

TEMA 4: La negociación: conceptos, naturaleza y tipología.

TEMA 5: Características personales de los negociadores

TEMA 6: La Comunicación entre negociadores

TEMA 7: Estrategias y tácticas de negociación

TEMA 8: Planificación estratégica de la negociación

TEMA 9: Gestión de la negociación

4.4. Planificación de las actividades de aprendizaje y calendario de fechas clave

Calendario de sesiones presenciales y presentación de trabajos

El calendario y el horario se puede consultar en <http://fcsh.unizar.es/psicologia/>.

Los horarios y fechas clave de la asignatura puede consultarse en la página web de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas (<http://fcsh.unizar.es/>).

4.5. Bibliografía y recursos recomendados

- Gómez-Pomar Rodríguez, Julio. Teoría y técnicas de negociación / Julio Gómez-Pomar Rodríguez Barcelona : Ariel, 1991
- Medina, F.J.. Gestión del conflicto / F.J. Medina, P. Luque, S. Cruces . Madrid : Pirámide, 2005
- Gestión del conflicto, negociación y mediación / Lourdes Munduate Jaca y Francisco José Medina Díaz, coordinadores Madrid : Pirámide, 2006
- Puchol, Luis. El libro de la negociación / Luis Puchol ; [colaboran] Antonio Núñez, Isabel Puchol, Guillermo Sánchez ; dibujos de Carlos Ongallo . Madrid : Díaz de Santos, D.L. 2005
- Munduate Jaca, Lourdes. Conflicto y negociación / Lourdes Munduate Jaca, José M. Martínez Riquelme . 2ª ed. Madrid : Pirámide, 2003
- Serrano, Gonzalo. Negociación en las organizaciones / Gonzalo Serrano, Dámaso Rodríguez . [1a. ed.] Salamanca : Eudema, 1993