

Curso Académico: 2021/22

25936 - Conflictos y negociación en las organizaciones

Información del Plan Docente

Año académico: 2021/22

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 y 4 y 3

Periodo de impartición: Segundo cuatrimestre

Clase de asignatura: Optativa

Materia:

1. Información Básica

1.1. Objetivos de la asignatura

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

- Favorecer la comprensión de los procesos de negociación y del conflicto previo que lo precede, desde una perspectiva teórica integradora que toma en consideración los conceptos de conflicto, cooperación, competición y poder como elementos clave, precisando qué se entiende por negociación y sus principales tipos.
- Conocer los elementos esenciales que han de ser tomados en consideración a la hora de planificar el proceso de negociación.
- Comprender la metodología básica de dicho proceso, y las principales tácticas o estrategias susceptibles de ser utilizadas en el marco del mismo, así como aquellos elementos cuya consideración en relación a tal proceso negociador resultan relevantes, como por ejemplo las características personales de los negociadores o las notas distintivas del proceso de comunicación en el contexto de la negociación.
- Abordar la consideración de aquellas situaciones en las que se hace necesaria la intervención de una tercera parte en el proceso de negociación.

Estos planteamientos y objetivos están alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de Naciones Unidas (<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>) 8 (Trabajo decente y crecimiento económico), 16 (Paz, Justicia e Instituciones Sólidas) y 17 (Alianzas para lograr los objetivos), de tal manera que la adquisición de los resultados de aprendizaje de la asignatura proporcionan capacitación y competencia para contribuir en cierta medida a su logro.

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

Para cursar esta asignatura se considera relevante tener presente los conocimientos adquiridos en las asignaturas de Psicología Social I y II, y Psicología de los Grupos y de las Organizaciones, dado que supone una especialización dentro de esta área de conocimiento. Al mismo tiempo haber cursado y/o cursar la optativa de Psicología del Trabajo puede ser de utilidad para el alumnado. La realización de las actividades y prácticas de aula que serán desarrolladas es muy relevante, ya que con las mismas se persigue además una experiencia práctica y vivencial.

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

1. SISTEMA DE EVALUACIÓN:

a. Prueba global final. La evaluación de los contenidos teóricos y prácticos de la asignatura será mediante un único examen tipo test. Se tratará así de una prueba objetiva con entre 30/40 preguntas relativas a todos los temas abordados a través de la presente materia. Cada una de tales preguntas contará con cuatro alternativas de respuesta, donde sólo una de ellas será válida. Con la finalidad de mantener bajo control el potencial efecto del azar, los errores serán restados del total

de aciertos, de tal forma que tres errores descontarán un acierto (nota la fórmula de corrección a aplicar será la siguiente: $(A - E/n-1)/N$). Se recuerda al alumnado que las omisiones no descuentan. Será necesario para aprobar alcanzar una nota mínima de 5, en relación al máximo de 10 puntos que permite obtener dicho examen.

b. Evaluación continua. En el caso de aquellos alumnos/as cuya implicación sea tan activa y participativa como se solicita y destaca es relevante en esta asignatura, cumplimentando y entregando tres actividades vinculadas al contenido de la materia en tiempo y forma, podrán optar por dos pruebas de estimación de conocimientos de características similares al examen global final que de ser superadas ambas, es decir si las dos están por encima de 5 sobre 10, les permitirán superar la materia. La realización y entrega de estas tres actividades será fijada en el marco del desarrollo lectivo, siendo atinente a las circunstancias epidemiológicas y a las posibles indicaciones normativas y limitaciones que de la evolución de la misma puedan derivarse, y hay que entregar las 3. En cuanto a las pruebas de estimación de conocimientos éstas se llevarán a cabo hacia la mitad y hacia el final del semestre, fijándose también la fecha en el marco del desarrollo del proceso de enseñanza-aprendizaje, de manera también atinente a las circunstancias epidemiológicas. Para poder seguir este sistema de evaluación es necesario realizar y superar ambas pruebas de forma que la no realización o la no superación de una de ellas, supondrá que para poder ser evaluado/a en la asignatura habrá que realizar el examen o prueba global final de la misma.

Finalmente al alumno/a se le ofrecerá la posibilidad de mejorar su calificación hasta 0,5 puntos en la asignatura siempre y cuando está sea igual o superior a 5 a través de la realización de una pequeña actividad de la que se informará en el marco de las sesiones lectivas. En caso de alarma sanitaria, la docencia y la evaluación de la asignatura se haría por vía telemática, no presencial.

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:

Sesiones magistrales expositivas con participación activa del alumnado. Sesiones prácticas de variadas características (role-playings y/o dinámicas, supuestos prácticos, simulaciones, etc.). Tutorías.

4.2. Actividades de aprendizaje

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

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

Sesiones teóricas (1.2 ECTS): 30 horas.

Sesiones prácticas (Tipo II 0.8 ECTS, Tipo VI 0.4 ECTS): 30 horas.

Tutorías: 4 horas

Trabajo autónomo: 57 horas.

Presentación de trabajos: 4 horas.

4.3. Programa

BLOQUE I. Aspectos introductorios (p. e. Conflicto, Cooperación y Competición)

BLOQUE II. La naturaleza de la Negociación (p. e. Significado y características de la negociación).

BLOQUE III. El proceso de Negociación (p. e. Su desarrollo, estrategias y tácticas de negociación, intervención de una tercera parte)

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

Calendario de sesiones presenciales y presentación de trabajos

El cronograma, calendario y fechas clave se darán a conocer al alumnado al inicio de las sesiones lectivas y se irán actualizando en Moodle.

Los horarios y fechas clave de la asignatura podrán consultarse además en la página web de la Facultad de Ciencias

Sociales y Humanas (<http://fcsch.unizar.es/>).

4.5. Bibliografía y recursos recomendados

<http://psfunizar10.unizar.es/br13/egAsignaturas.php?codigo=25936>