



GUÍA DOCENTE CURSO: 2014-15

DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA			
Asignatura:	Gestión del conflicto		
Código de asignatura:	65102214	Plan:	Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos (Plan 2010)
Año académico:	2014-15	Ciclo formativo:	Grado
Curso de la Titulación:	2	Tipo:	Obligatoria
Duración:	Primer Cuatrimestre		
DISTRIBUCIÓN HORARIA DE LA ASIGNATURA SEGÚN NORMATIVA			
	Créditos:	6	Horas Presenciales del estudiante: 45
			Horas No Presenciales del estudiante: 105
			Total Horas: 150
UTILIZACIÓN DE LA PLATAFORMA VIRTUAL:		Apoyo a la docencia	

DATOS DEL PROFESORADO			
Nombre	Alonso Morillejo, Enrique		
Departamento	Psicología		
Edificio	Edificio Departamental de Humanidades y Ciencias de la Educación II (Edif. C) 1		
Despacho	112		
Teléfono	+34 950 214280	E-mail (institucional)	ealonso@ual.es
Recursos Web personales	Web de Alonso Morillejo, Enrique		

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/JCTcdi9q6ylWAT5FHfClFg==>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	23/07/2015
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	1/7



JCTcdi9q6ylWAT5FHfClFg==

ORGANIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES

Actividades previstas para el aprendizaje y distribución horaria del trabajo del estudiante por actividad (estimación en horas)

I. ACTIVIDADES DEL ESTUDIANTE (Presenciales / Online)	• Gran Grupo	0,0	
	• Grupo Docente	31,0	
	• Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	14,0	
	<i>Total Horas Presenciales/On line ...</i>		45,0
II. ACTIVIDADES NO PRESENCIALES DEL ESTUDIANTE (Trabajo Autónomo)	• (Trabajo en grupo, Trabajo individual)	105	
	<i>Total Horas No Presenciales ...</i>		105
TOTAL HORAS DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE			150,0

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/JCTcdi9q6ylWAT5FHfClFg==>

Firmado Por

Universidad De Almeria

Fecha

23/07/2015

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

JCTcdi9q6ylWAT5FHfClFg==

PÁGINA

2/7



JCTcdi9q6ylWAT5FHfClFg==

ELEMENTOS DE INTERÉS PARA EL APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

Justificación de los contenidos

La gestión del conflicto y la negociación en las organizaciones se ha limitado con bastante frecuencia hasta no hace muchos años a los aspectos puramente legales o jurídicos de las relaciones entre los trabajadores y las organizaciones en las que desempeñan su labor. Sin embargo, en las organizaciones se generan relaciones interpersonales, presiones de grupos de poder, continuas divergencias donde la psicología tiene mucho que decir. Por eso, con esta asignatura se pretende ofrecer algunas de las aportaciones de las teorías psicosociales más relevantes sobre la gestión de los conflictos en las organizaciones, prestando una atención especial a las aplicaciones que tratan de mejorar las estrategias y las tácticas de las partes enfrentadas. Desde un punto de vista psicosocial, la negociación y el conflicto se entiende como un proceso de interacción social, donde los negociadores dejan de ser actores pasivos para convertirse en individuos y grupos con diferentes intereses y capaces de planificar, pactar, establecer objetivos estratégicos y, en definitiva, de negociar.

Materia con la que se relaciona en el Plan de Estudios

Psicología del trabajo y las organizaciones

Conocimientos necesarios para abordar la Asignatura

Los propios de la estructura de la organización, funcionamiento de las organizaciones, y otros conceptos básicos ligados con la Psicología del Trabajo y las Organizaciones.

También es necesario conocimientos sobre búsqueda de información. Uso de la Web-CT, y habilidades mínimas en el manejo de informática.

Requisitos previos recogidos en la memoria de la Titulación

NINGUNO

COMPETENCIAS

Competencias Generales

Competencias Genéricas de la Universidad de Almería

- Capacidad de crítica y autocrítica

Otras Competencias Genéricas

- Aplicación de conocimientos
- Capacidad de comunicar y aptitud social

Competencias Específicas desarrolladas

1. Capacidad para analizar y gestionar procesos psicosociales.
2. Capacidad de utilización de los distintos mecanismos normativos de resolución de conflictos
3. Capacidad para detectar, analizar y gestionar el conflicto en las organizaciones
4. Habilidades para la práctica de la negociación y la mediación

OBJETIVOS/RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

1. Que el estudiante sea capaz de entender distintas fases de un mismo proceso y, así, entender el constructo de clima con sus dimensiones de apoyo, innovación, reglas y metas.
2. Adquisición de conocimientos que permitan la elección adecuada de los diferentes procedimientos de solución de conflictos
3. Que el estudiante aprenda a realizar diagnósticos de conflictos
4. Que el estudiante aprenda a tener autocontrol emocional, capacidad de automotivarse y tener control de las relaciones

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/JCTcdi9q6y1WAT5FHfClFg==>

Firmado Por

Universidad De Almería

Fecha

23/07/2015

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

JCTcdi9q6y1WAT5FHfClFg==

PÁGINA

3/7



JCTcdi9q6y1WAT5FHfClFg==

BLOQUES TEMÁTICOS Y MODALIDADES ORGANIZATIVAS**Bloque** TEORÍA DEL CONFLICTO**Contenido/Tema**

Tema 1. El conflicto desde la Psicología social

- Concepto de conflicto.
- Orientaciones en el estudio del conflicto. Tipos de conflicto:
 - Conflicto interpersonal.
 - Conflicto entre grupos.
 - Conflicto organizacional.
 - Conflicto político.
 - Conflicto funcional versus disfuncional.

Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo

Modalidad Organizativa	Procedimientos y Actividades Formativas	Observaciones	Horas Pres./On line
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		3,0
	Proyecciones audiovisuales		2,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Búsqueda, consulta y tratamiento de información		1,0
	Estudio de casos		1,0
	Seminarios y actividades académicamente dirigidas		1,0

Descripción del trabajo autónomo del alumno

Ejercicios de autoevaluación, búsqueda de información para trabajo grupal, trabajo de campo en grupo, elaboración de informes de los seminarios y de las proyecciones audiovisuales.

Contenido/Tema

Tema 2. El conflicto en la organización: procesos y fases

1. Antecedentes del conflicto en la organización.
2. Fuentes del conflicto.
3. El campo de tensiones.
4. La escalada del conflicto.
5. Estancamiento y declive de los conflictos.
6. El poder en los procesos de conflicto

Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo

Modalidad Organizativa	Procedimientos y Actividades Formativas	Observaciones	Horas Pres./On line
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		2,0
	Debate y puesta en común		1,0
	Proyecciones audiovisuales		1,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Estudio de casos		1,0
	Realización de ejercicios		1,0
	Trabajo en equipo		1,0

Descripción del trabajo autónomo del alumno

Ejercicios de autoevaluación, búsqueda de información para trabajo grupal, trabajo de campo en grupo, elaboración de informes de los ejercicios y de las proyecciones audiovisuales.

Bloque INTERVENCIÓN SOBRE EL CONFLICTO**Contenido/Tema**

Tema 3. La gestión del conflicto.

1. Condicionantes en la gestión del conflicto.
2. Etapas en la resolución de conflictos.
3. Técnicas y estrategias en la resolución de conflictos.
4. Estilos de gestión del conflicto.

Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo

Modalidad Organizativa	Procedimientos y Actividades Formativas	Observaciones	Horas Pres./On line
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		3,0
	Debate y puesta en común		1,0
	Proyecciones audiovisuales		1,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Estudio de casos		1,0
	Realización de ejercicios		1,0
	Trabajo en equipo		1,0

Descripción del trabajo autónomo del alumno

Además de los Ejercicios de autoevaluación, búsqueda de información para trabajo grupal, trabajo de campo en grupo, elaboración de informes de los seminarios y de las proyecciones audiovisuales.

Contenido/Tema

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/JCTcdi9q6y1WAT5FHfClFg==>

Firmado Por**Universidad De Almería****Fecha****23/07/2015****ID. FIRMA**

blade39adm.ual.es

JCTcdi9q6y1WAT5FHfClFg==

PÁGINA**4/7**

JCTcdi9q6y1WAT5FHfClFg==

	<p>Tema 4. Técnicas de resolución de conflictos (Perspectiva Psicosocial)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La negociación <ol style="list-style-type: none"> 1. Naturaleza y concepto 2. Estrategias de negociación y proceso de negociación. 3. El Concepto de mediación. 2. Otras técnicas de resolución de conflictos <ol style="list-style-type: none"> 1. El arbitraje 2. La conciliación.
--	--

Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo

Modalidad Organizativa	Procedimientos y Actividades Formativas	Observaciones	Horas Pres./On line
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		4,0
	Debate y puesta en común		2,0
	Proyecciones audiovisuales		2,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Estudio de casos		1,0

Descripción del trabajo autónomo del alumno

Los estudios de caso requerirán de un informe a realizar por el estudiante. Igualmente deberán realizar los ejercicios de autoevaluación, búsqueda de información para trabajo grupal, trabajo de campo en grupo, elaboración de informes de los seminarios y de las proyecciones audiovisuales.

Contenido/Tema

	<p>Tema 5: La mediación desde el punto de vista Psicosocial</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto y características de la mediación. 2. Los propósitos de la mediación. 3. Ventajas y limitaciones de la mediación. 4. El proceso de mediación: etapas. 5. El rol del mediador en la resolución de conflictos <ol style="list-style-type: none"> 1. Habilidades y estrategias.
--	---

Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo

Modalidad Organizativa	Procedimientos y Actividades Formativas	Observaciones	Horas Pres./On line
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		3,0
	Debate y puesta en común		1,0
	Proyecciones audiovisuales		1,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Estudio de casos		1,0
	Trabajo en equipo		1,0

Descripción del trabajo autónomo del alumno

Ejercicios de autoevaluación, búsqueda de información para trabajo grupal, trabajo de campo en grupo, elaboración de informes de los seminarios y de las proyecciones audiovisuales.

Contenido/Tema

	<p>Tema 6. Cultura y Negociación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Modelo de Negociación Intercultural 2. Modelo de Cultura y Negociación 3. Cuando la cultura obstaculiza la negociación
--	---

Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo

Modalidad Organizativa	Procedimientos y Actividades Formativas	Observaciones	Horas Pres./On line
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		2,0
	Debate y puesta en común		1,0
	Sesión de evaluación		1,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Realización de ejercicios		1,0
	Realización de informes		1,0

Descripción del trabajo autónomo del alumno

Los ejercicios desarrollados en clases requerirán de un informe a realizar por el estudiante de forma autónoma. Igualmente deberán realizar los ejercicios de autoevaluación, búsqueda de información para trabajo grupal, trabajo de campo en grupo, elaboración de informes de los seminarios y de las proyecciones audiovisuales.

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/JCTcdi9q6y1WAT5FHfClFg==>

Firmado Por	Universidad De Almería	Fecha	23/07/2015
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	5/7
			
JCTcdi9q6y1WAT5FHfClFg==			

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

Criterios de Evaluación

Así, las puntuaciones otorgadas a cada actividad son las siguientes:

- 1 Examen final: máximo 50 puntos.
- 2 Informe final de práctica grupal: máximo 40 puntos
- 3 Seminarios + informes o (conferencias): 3,33 puntos por seminario. Total = 10 puntos

Porcentajes de Evaluación de las Actividades a realizar por los alumnos

	Actividad	(Nº horas)	Porcentaje
I. ACTIVIDADES DEL ESTUDIANTE (Presenciales / Online)	• Gran Grupo	(0)	0 %
	• Grupo Docente	(31)	21 %
	• Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	(14)	9 %
II. ACTIVIDADES NO PRESENCIALES DEL ESTUDIANTE (Trabajo autónomo)	• (Trabajo en grupo, Trabajo individual)	(105)	70 %

Instrumentos de Evaluación

- Valoración final de informes, trabajos, proyectos, etc.
- Pruebas finales de opción múltiple.
- Autoevaluación final del estudiante.

Mecanismos de seguimiento

- Asistencia a tutorías
- Asistencia y participación en seminarios
- Alta y acceso al aula virtual
- Entrega de actividades en tutorías
- Entrega de actividades en aula virtual

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/JCTcdi9q6ylWAT5FHfClFg==>

Firmado Por

Universidad De Almeria

Fecha

23/07/2015

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

JCTcdi9q6ylWAT5FHfClFg==

PÁGINA

6/7



JCTcdi9q6ylWAT5FHfClFg==

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía recomendada

Básica

- Comportamiento organizacional: Conceptos, controversias y aplicaciones. (Robbins, S.) - Bibliografía básica
- Conflicto y negociación (Munduate, L. y Martínez, J.M) - Bibliografía básica
- Manual de prevención y resolución de conflictos (Vinyamata, E.) - Bibliografía básica
- Mediación y resolución de conflictos: una guía introductoria. (Martínez de Murguía, B.) - Bibliografía básica

Complementaria

- Sociedades y conflicto I: La resolución de conflictos en contextos interculturales. En J.A. Guerrero (Ed.), Estudios sobre la mediación intercultural. (POZO, C.) - Bibliografía complementaria
- Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente (Anastasio Ovejero Bernal) - Bibliografía complementaria

Bibliografía existente en el Sistema de Información de la Biblioteca de la UAL

Puede ver la bibliografía existente en la actualidad en el Sistema de Gestión de Biblioteca consultando en la siguiente dirección:

<http://almirez.ual.es/search/r?SEARCH=GESTION DEL CONFLICTO>

DIRECCIONES WEB

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/JCTcdi9q6ylWAT5FHfClFg==>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	23/07/2015
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	7/7
			
JCTcdi9q6ylWAT5FHfClFg==			