



GUÍA DOCENTE CURSO: 2018-19

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:	2018-19	Ciclo formativo:	Grado
Curso de la Titulación:	2	Tipo:	Obligatoria
Duración:	Primer Cuatrimestre		

DISTRIBUCIÓN HORARIA DE LA ASIGNATURA SEGÚN NORMATIVA


Créditos:	6
Horas totales de la asignatura:	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). Planta 1		
Despacho	112		
Teléfono	+34 950 214280	E-mail (institucional)	ealonso@ual.es
Recursos Web personales	http://cms.ual.es/UAL/personas/persona.htm?id=5349515453535175		

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==>

Firmado Por	Universidad De Almeria		Fecha	27/09/2018
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==	PÁGINA	1/5



RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==

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 Transversales de la Universidad de Almería

- Capacidad para resolver problemas

Competencias Básicas

- Aplicación de conocimientos

Competencias Específicas desarrolladas

CO403- Capacidad para detectar, analizar y gestionar el conflicto en las organizaciones

CO402- Habilidades para la práctica de la negociación y la mediación

CO403- Habilidades para la elaboración de informes técnicos

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/RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==>

Firmado Por

Universidad De Almería

Fecha

27/09/2018

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==

PÁGINA

2/5



RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==

PLANIFICACIÓN			
Temario			
<p>Tema 1. El conflicto desde la Psicología social</p> <ul style="list-style-type: none"> -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. <p>Tema 2. El conflicto en la organización: procesos y fases</p> <ul style="list-style-type: none"> -Antecedentes del conflicto en la organización. -Fuentes del conflicto. -El campo de tensiones. -La escalada del conflicto. -Estancamiento y declive de los conflictos. -El poder en los procesos de conflicto <p>Tema 3. La gestión del conflicto.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Condicionantes en la gestión del conflicto. -Etapas en la resolución de conflictos. -Técnicas y estrategias en la resolución de conflictos. -Estilos de gestión del conflicto. <p>Tema 4. Técnicas de resolución de conflictos (Perspectiva Psicosocial)</p> <p>1. La negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Naturaleza y concepto - Estrategias de negociación y proceso de negociación. - El Concepto de mediación. <p>2. Otras técnicas de resolución de conflictos</p> <ul style="list-style-type: none"> - El arbitraje - La conciliación. <p>Tema 5: La mediación desde el punto de vista Psicosocial</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concepto y características de la mediación. - Los propósitos de la mediación. - Ventajas y limitaciones de la mediación. - El proceso de mediación: etapas. - El rol del mediador en la resolución de conflictos <ul style="list-style-type: none"> -Habilidades y estrategias. <p>Tema 6. Cultura y Negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Modelo de Negociación Intercultural - Modelo de Cultura y Negociación - Cuando la cultura obstaculiza la negociación 			
Metodología y Actividades Formativas			
- Clases magistrales/participativas. - Debate. - Proyecciones audiovisuales - Estudios de Casos. - Realización de ejercicios e informes. - Trabajo en Equipo. - Búsqueda, consulta y Tratamiento de información.			
Actividades de Innovación Docente			

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	27/09/2018
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	3/5
			
RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==			

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

Criterios e Instrumentos de Evaluación

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

1 Examen final: máximo 50 puntos. (Mínimo obtener 25 puntos para superar el examen final).

2 Informe final de práctica grupal: máximo 40 puntos. (Mínimo obtener 20 puntos para superar el informe final).

3 Seminarios + informes o (conferencias): 3,33 puntos por seminario. Total = 10 puntos. Es necesaria la presencia física a la hora de la entrega.

En ningún caso se admitirá fuera de plazo informe final de práctica grupal o seminarios + informes. Para superar la asignatura hay que obtener un mínimo de 50 puntos.

Mecanismos de seguimiento

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

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	27/09/2018
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	4/5
			
RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==			

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía recomendada

Básica

- Martínez de Murguía, B. . Mediación y resolución de conflictos: una guía introductoria..
- Munduate, L. y Martínez, J.M. Conflicto y negociación. 1994.
- Robbins, S.. Comportamiento organizacional: Conceptos, controversias y aplicaciones.. 1999.
- Vinyamata, E. . Manual de prevención y resolución de conflictos. 1999.

Complementaria

- POZO, C. . Sociedades y conflicto I: La resolución de conflictos en contextos interculturales. En J.A. Guerrero (Ed.), Estudios sobre la mediación intercultural. . Almería: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Almería.. 2006.
- Anastasio Ovejero Bernal. Técnicas de Negociación.Cómo negociar eficaz y exitosamente. McGrawHill/Interamericana de España. 2004.

Otra Bibliografía

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/e?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/RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	27/09/2018
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	5/5
			
RkdcGZPbg4Kq3L1cmvzbRg==			