



Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos **28595 - Gestión del conflicto y técnicas de negociación/Curso adaptación**

Guía docente para el curso 2014 - 2015

Curso: 1, Semestre: 1, Créditos: 6.0

Información básica

Profesores

- **Pablo Emilio García Ruiz** pgruiz@unizar.es
- **Bárbara Oliván Blazquez** bolivan@unizar.es
- **María Nieves Teresa Ordovás** nteresa@unizar.es
- **Amaya Monge Plaza** lamonge@unizar.es

Recomendaciones para cursar esta asignatura

Para cursar esta asignatura se recomienda tener ganas de aprender, abrir los ojos para enfrentarse al mundo y estar dispuesto a poner en cuestión concepciones previas sobre la realidad. Pretendemos, por tanto, fomentar una actitud abierta y crítica ante la complejidad de la sociedad actual.

Se recuerda que el principal protagonista del proceso de aprendizaje es el/la estudiante, su implicación y su esfuerzo son esenciales para el éxito. Si se sigue el programa con estas recomendaciones será mucho más fácil afrontar los desafíos que presenta la asignatura.

Actividades y fechas clave de la asignatura

El profesorado informará de las fechas clave relativas a las diferentes actividades formativas y de evaluación que se vayan a realizar. Éstas se ajustarán tanto al calendario y horarios propuestos por el equipo decanal como a todos aquellos aspectos fundamentales para diseñar la docencia semipresencial que tiene este curso de adaptación

Inicio

Resultados de aprendizaje que definen la asignatura

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

1:
resultados:

De acuerdo a lo establecido en la Memoria de Verificación del Grado, el estudiante deberá demostrar

los siguientes resultados:

- Estar capacitado para analizar y gestionar el conflicto en las organizaciones
- Estar entrenado en habilidades para negociar en el ámbito organizacional y de mediación laboral y estar capacitado para iniciar un procedimiento negociador integrador

Introducción

Breve presentación de la asignatura

Contexto y competencias

Sentido, contexto, relevancia y objetivos generales de la asignatura

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

El plan de estudios de Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos establece como objetivos:

01.: Adquirir los conocimientos necesarios para comprender la complejidad y el carácter dinámico e interrelacional del trabajo, atendiendo de forma integrada a sus perspectivas jurídica, organizativa, psicológica, sociológica, histórica y económica.

02.: Capacitar para la aplicación, de los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos, en sus diversos ámbitos de actuación: asesoramiento laboral, gestión y dirección de personal, organización del trabajo, y gestión y mediación en el mercado de trabajo, tanto en el sector privado como público.

Contexto y sentido de la asignatura en la titulación

Esta asignatura se divide entre el área de Sociología, 3 créditos y Psicología Social, 3 créditos. Se ubica en el Módulo 7: Psicología del Trabajo y Técnicas de Negociación (12 créditos).

La principal contribución de esta asignatura es la de facilitar que los/las estudiantes realicen una aproximación que les permita iniciarse en el análisis del conflicto y en la práctica de la negociación desde la perspectiva de la sociología y la psicología social. Estos contenidos psicosociales están íntimamente relacionados con otras asignaturas del curso de adaptación como Teorías de las Relaciones Laborales, Sistemas de Relaciones Laborales, Políticas socio-laborales y Auditoría sociolaboral, y, por supuesto, con el trabajo final de Grado.

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

1: Al superar la asignatura, el estudiante será más competente para:

Una competencia (la capacidad demostrada de utilizar conocimientos y destrezas, de acuerdo a la Comisión Europea) tiene una perspectiva de desarrollo infinita, por ello, cada asignatura desarrolla parte de los recursos necesarios para la formación en diversas competencias.

De acuerdo con lo establecido en la memoria de verificación del Grado, proyecto inicial de la titulación, esta asignatura desarrollará conocimientos en la línea de las siguientes competencias:

Competencias genéricas instrumentales:

- 1- analizar y sintetizar
- 2- gestionar información

3- organizar y planificar

4- comunicarse de forma oral y escrita en lengua española

7- tomar decisiones y gestionar problemas

Competencias genéricas personales:

9- tener habilidad en las relaciones interpersonales

10- razonar de forma crítica

11- trabajar en equipo

Competencias genéricas sistémicas:

13-adaptación a nuevas situaciones

14- aprender de forma autónoma

15- desarrollar la creatividad

17- liderazgo

Competencias específicas del título:

28. Capacidad para conocer y comprender el marco teórico básico de la psicología del trabajo y de las técnicas de negociación

32. Capacidad para asesorar a organizaciones sindicales y empresariales, y a sus afiliados

34. Capacidad de aplicar las tecnologías de la información y la comunicación en diferentes ámbitos de actuación

37. Capacidad de transmitir y comunicarse por escrito y oralmente usando

la terminología y las técnicas adecuadas

49. Capacidad para realizar funciones de representación y negociación en

diferentes ámbitos de las relaciones laborales, así como de mediación y arbitraje

54. Capacidad para realizar un análisis crítico de las decisiones emanadas de los agentes que participan en las relaciones laborales

55. Capacidad para desarrollar aptitudes para la gestión de conflictos y gestión de recursos

Importancia de los resultados de aprendizaje que se obtienen en la asignatura:

Importancia de los resultados de aprendizaje que se obtienen en la asignatura:

Lo que aquí se ofrece es la posibilidad de analizar y de pensar de forma crítica acerca del conflicto y de la negociación como elementos primordiales en las relaciones laborales

Evaluación

Actividades de evaluación

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

1:

RESPECTO A LA CALIFICACIÓN GLOBAL DE LA ASIGNATURA:

La calificación global de la asignatura será el resultado de la media ponderada de las calificaciones obtenidas en cada parte de la asignatura (encargo docente del área de Psicología Social y encargo docente del área de Sociología), de acuerdo al Reglamento de Normas de Evaluación del Aprendizaje de la Universidad de Zaragoza.

Para poder realizar dicha media en cada parte, será necesario tener una nota mínima de 5.

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

Teniendo en cuenta la distribución de créditos-actividades, en este curso la calificación será:

- Un 50 % a través de diversas pruebas orales y/o escritas, respecto a conceptos. contenidos básicos y fundamentales de la materia.
- Un 50% a través de realizaciones, bien individuales, bien grupales: análisis y comentario de textos, realización de ensayos, presentación y/o exposición, etc.; correspondientes a las actividades prácticas.

La calificación final será la media ponderada, siendo necesaria e imprescindible una nota mínima de 5 en cada parte, prueba o ejercicio para poder realizar la media; y por tanto, poder superar la asignatura.

La **prueba global de evaluación** se realizará en la fecha que se establezca por la dirección del centro. Consistirá en una prueba escrita, compuesta por dos ejercicios:

- Primer ejercicio: correspondiente a los contenidos teóricos, evaluables mediante una prueba de preguntas con respuestas abiertas.

- Segundo ejercicio: correspondiente a los contenidos prácticos y evaluable mediante una prueba similar a las realizadas en las actividades prácticas, que deberá ser realizada por los estudiantes que no hayan realizado o superado a lo largo del periodo docente estas actividades.

La calificación de la prueba global será la media de las calificaciones obtenidas en los dos ejercicios, siendo necesaria e imprescindible una nota mínima de 5 en cada ejercicio para poder realizar la media y, por tanto, poder superar la asignatura.

CRITERIOS DE VALORACIÓN

No se valorará la mera asistencia, ni la simple presentación de tareas, ni el esfuerzo invertido, sino el grado de logro alcanzado en base a los siguientes criterios:

1. La exactitud y la precisión
2. El dominio y el uso adecuado de conceptos
3. El conocimiento sobre el tema
4. La coherencia y la precisión
5. El análisis
6. La capacidad de síntesis y de relación
7. La redacción y la ortografía

De acuerdo con el artículo 30 del Reglamento de Normas de Evaluación del Aprendizaje, el uso de cualquier práctica irregular en la realización de los distintos ejercicios y/o pruebas supondrá una calificación de

suspenso en el ejercicio o prueba correspondiente.

Actividades y recursos

Presentación metodológica general

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

El proceso de aprendizaje es activo y el protagonista es cada estudiante. Éste es el principal principio metodológico en el que se basa la propuesta docente.

Cada profesor proporcionará distintos elementos para facilitar el aprendizaje, entre ellos el Anillo Digital Docente (ADD). En él se irá especificando la programación detallada de las actividades de aprendizaje siempre teniendo en cuenta el marco en que se desarrolle la docencia: calendario, aulas, horarios, grupos, número de estudiantes, etc., así como el carácter semipresencial de esta asignatura

Actividades de aprendizaje programadas (Se incluye programa)

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

1:

A través de estos contenidos los/las estudiantes dispondrán de herramientas que posibilitarán la comprensión del mundo sociolaboral y, en concreto, de la gestión del conflicto y la negociación.

Las actividades docentes de **Tipo 1** consistirán básicamente en clases expositivas con el grupo en su totalidad, donde se expondrán y trabajarán los fundamentos teóricos de la materia.

Las actividades docentes de **Tipo 2** supondrán un acercamiento más práctico a la materia, a través de intercambios de ideas, debates, problemas, casos, trabajos individuales y/o grupales.

El trabajo autónomo (**Tipo 7**) que cada estudiante realice a lo largo del curso es fundamental y pone de manifiesto la asunción del papel protagonista en el proceso de aprendizaje. Consistirá en:

- La lectura de la bibliografía recomendada y el estudio de material
- La recogida y selección de material relevante
- Análisis de casos
- La preparación previa y el trabajo posterior tras asistir a las clases/seminarios
- Preparación de seminarios, lecturas, trabajos, memorias, investigaciones
- La preparación de trabajo escrito o presentación
- La preparación de examen oral o escrito

De acuerdo con la Memoria del Grado, los contenidos de esta asignatura se articularán en torno a los siguientes bloques temáticos:

- El conflicto en las organizaciones.
- Tipos de conflictos.
- La gestión del conflicto.
- Naturaleza y características de la negociación.
- El proceso de negociación.
- Estilos de negociación.

- Estrategias y tácticas en el proceso de negociación.
- Técnicas de negociación.

Planificación y calendario

Calendario de sesiones presenciales y presentación de trabajos

La programación detallada de las actividades de aprendizaje se proporcionará al inicio del periodo docente y estarán disponibles en la plataforma Moodle del ADD.

Referencias bibliográficas de la bibliografía recomendada

- Coser, L. (1970). Nuevos aportes a la teoría del conflicto social. Buenos Aires: Amorrortu.
- Fisher, R. y Ury, W. (Con Bruce M. Patton). (1981). Sí, de acuerdo: Cómo negociar sin ceder. Barcelona y Bogotá: Norma. [Para acceder al texto completo, ver listado de URLs]
- Goleman D. y Cherniss C. (Eds.). (2005). Inteligencia emocional en el trabajo: Cómo seleccionar y mejorar la inteligencia emocional en individuos, grupos y organizaciones. Barcelona: Kairós.
- Gómez-Pomar, J. (1991). Teoría y técnicas de negociación. Barcelona: Ariel.
- Mnookin, R.H., Peppet, S.R. y Tulumello, A.S. (2003). Resolver conflictos y alcanzar acuerdos: Cómo plantear la negociación para generar beneficios. Barcelona: Gedisa.
- Monge Recalde, J.L. (2004). Técnicas de negociación colectiva: El decálogo del buen negociador. Madrid: Fundación Confemetal.
- Munduate Jaca, L. y Martínez Riquelme, J.M. (1994). Conflicto y negociación. Madrid: Eudema.
- Perkins, D.N.T. (Con M. Holtman, P.R. Kessler y C. McCarthy). (2003). Lecciones de liderazgo: Las 10 estrategias de Shackleton en su gran expedición antártica. Madrid: Desnivel.
- Sánchez Vázquez, J.F. (2010). Liderazgo: Teoría y aplicaciones. Salamanca: Universidad Pontificia Salamanca.
- Watzlawick, P., Beavin, J.H. y Jackson, D. (2008). Teoría de la comunicación humana: Interacciones, patologías y paradojas (1ª ed., 14ª reimp.). Barcelona: Herder.