

**Proyecto docente de la asignatura**

Asignatura	ASPECTOS SOCIOLOGICOS DEL CONFLICTO Y LA NEGOCIACIÓN		
Materia	Sociología y Técnicas de Investigación Social		
Módulo			
Titulación	Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos		
Plan	422	Código	41306
Periodo de impartición	1º Semestre	Tipo/Carácter	Optativa
Nivel/Ciclo	Grado	Curso	4º
Créditos ECTS	6 ECTS		
Lengua en que se imparte	Español		
Profesor/es responsable/s	José Ignacio García-Valdecasas Medina		
Departamento(s)	Departamento Sociología y Trabajo Social (Área Sociología)		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	Facultad de Ciencias del Trabajo. Edificio D 3ª Planta Despacho 3.24 e-mail: joseignacio.garcia-valdecasas@uva.es Teléfono: 979-108480		



1. Situación / Sentido de la Asignatura

1.1 Contextualización

Aspectos sociológicos del conflicto y negociación es una asignatura optativa creada dentro de la materia Sociología y Técnicas de Investigación Social. Esta materia supone un total de 18 créditos ETC's dentro del Título de Grado de Relaciones Laborales y Recursos Humanos. Del mismo modo, integra diferentes asignaturas, las cuales, en su conjunto tienen la misión de dedicarse al estudio del sistema de relaciones laborales y de los cambios producidos en éste. En este sentido, se trata de que los alumnos alcancen el nivel de comprensión adecuado de que el trabajo es producto del desarrollo social de una colectividad, que se modifica continuamente y que bajo diferentes circunstancias éste posee un significado muy variado. Desde el punto de profesional, el egresado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos cuenta con siete perfiles profesionales o ámbitos de actuación profesional: Graduado social, Dirección y gestión de recursos humanos, Gestión, mediación e intervención en el mercado de trabajo: agentes de empleo y desarrollo local, Prevención de riesgos laborales, Administraciones públicas, Auditoría sociolaboral y Enseñanza. En el mundo globalizado la negociación se convierte en una herramienta de éxito para el logro de acuerdos globales y tomar ventajas en las nuevas oportunidades que se abren. Los directivos de empresa, los abogados, los políticos y todos aquellos que dirigen personas en organizaciones pasan la mitad de su tiempo negociando y eso confiere una gran importancia al estudio de esta materia. En definitiva, la negociación es una actividad que integra nuestras vidas y el conocimiento y mejora nos ayudará a elevar notablemente nuestra calidad de vida y, sobre todo nuestra eficacia profesional que es lo que perseguimos en esta asignatura. De este modo, la asignatura de Aspectos sociológicos del conflicto y negociación tiene la función de formar a los futuros técnicos hacia la comprensión e interpretación de la complejidad del contexto en el que se moverán profesionalmente, esto es, la sociedad actual y sus fenómenos sociales, así como a realizar propuestas de adaptación o de cambio en el marco de las relaciones laborales

1.2 Relación con otras materias

Aspectos sociológicos del conflicto y negociación se imparte en el primer semestre de 4º curso después de que los estudiantes han adquirido conocimientos y habilidades en la materia Sociología y Técnicas de Investigación Social además de haber cursado igualmente la asignatura en la materia Teórica y Sistema de las Relaciones Laborales . De esta forma, podemos decir que los contenidos de esta asignatura servirán de base para adquirir los conocimientos necesarios respecto a los conflictos sociales y sus formas de resolución. La asignatura tendrá un espacial énfasis en la negociación como herramienta eficaz y eficiente para solucionar situaciones conflictivas. Además intentaremos comprender las distintas dimensiones que pueden presentarse en el análisis de un conflicto en un entorno sociolaboral, incidiendo en la perspectiva sociológica. Los alumnos deberán lograr una visión amplia y crítica de los procesos de conflicto y negociación.



1.3 Prerrequisitos

Conocimientos básicos de matemáticas (nivel ESO) y conocimientos básicos de Sociología del trabajo y Sociología de las organizaciones.

2. Competencias

2.1 Generales

CG.1. Capacidad de análisis y síntesis

CG.9. Trabajo en equipos

CG.14. Razonamiento crítico

2.2 Específicas

CE.13. Capacidad de transmitir y comunicarse por escrito y oralmente, usando la terminología y las técnicas adecuadas.

CE. 15. Capacidad para seleccionar y gestionar información y documentación.

CE. 32. Análisis crítico de las decisiones emanadas de los agentes que participan en conflictos y negociaciones.

CE. 33. Capacidad para interrelacionar las distintas disciplinas que configuran los conflictos y negociaciones.

CE. 34. Comprender el carácter dinámico y cambiante de los conflictos y negociaciones en el ámbito nacional e internacional.

CE. 36. Capacidad de comprender la relación entre procesos sociales y la dinámica de los conflictos y negociaciones.

3. Objetivos

- Conocimiento de los conceptos fundamentales que utiliza la Sociología en el estudio del conflicto
- Comprensión de las principales transformaciones que han caracterizado al mundo del trabajo a lo largo de la historia.
- Reforzar el carácter crítico hacia la negociación como estrategia para la gestión y resolución de conflictos legitimada socialmente.
- Identificación de los actores, estrategias y relaciones presentes en la problemáticas y conflictos que conforman la realidad sociolaboral.
- Comprensión de los cambios, efectos y situaciones sociales generadas en el marco de la globalización en el mundo del trabajo y de la empresa.
- Aprendizaje de las principales herramientas y técnicas que intervienen en la negociación.
- Capacidad para describir y analizar un problema o fenómeno social concreto a través de la elaboración y diseño de una resolución de conflicto.



4. Contenidos

Bloque 1

1. Comportamiento de grupos y equipos
2. Conflicto y negociación
3. Poder y política
4. Liderazgo
5. Procesos de comunicación
6. Toma de decisiones

Bloque 2

1. Juegos estáticos de información completa
2. Juegos dinámicos de información completa
3. Elección racional
4. Juegos e información
5. Negociaciones como juegos

5. Métodos docentes y principios metodológicos

Clases teóricas y clases prácticas. Las clases teóricas están dirigidas a la exposición por parte del profesor de los temas que se incluyen en el programa. Las clases prácticas están dedicadas a la resolución de casos. De esta manera, el estudiante desarrollará determinadas habilidades específicas vinculadas a esa tarea de estudio. Ambas clases buscan la participación en clase, el debate y el dialogo sobre los contenidos del temario. Todo ello con el fin de sacar el máximo rendimiento académico posible a las y los alumnos, así como que sepan expresarse en público, les sirva de formación personal y cívica, potencie su capacidad el aprendizaje, incentive su interés y su papel activo en la comunidad educativa, así como ayude a incrementar sus posibilidades de acceso e integración en el mundo laboral.

Clases magistrales: En ellas se presentarán los conocimientos básicos que los alumnos deben adquirir. Para facilitar su desarrollo se proporcionará textos de referencia que permita completar y profundizar en los diferentes temas del programa.

Actividades prácticas: Resolución de casos. La propuesta del caso deberá estar bien elaborada y expuesta; cada uno de los participantes deberá tener clara sus tareas y finalmente se hará una reflexión sobre los aprendizajes.

6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teóricas	30	Estudio y trabajo autónomo individual	60
Clases prácticas (Seminarios)	25	Trabajo en grupo	30
Otras actividades (Denominadas aquí TAREAS: ejercicios realizados por el alumno y expuestos en clase)	5		
Total presencial	60	Total no presencial	90

7. Sistema y características de la evaluación

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Pruebas teóricas	30%	A lo largo del curso
Ejercicios prácticos	30%	A lo largo del curso
Examen final teoría y práctica	30%	En la convocatoria ordinaria y extraordinaria
Participación relevante y actitud	10%	

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**
 - Obtener 5 puntos...
- **Convocatoria extraordinaria:**
 - **Obtener 5 puntos...**

8. Consideraciones finales

La convocatoria ordinaria y extraordinaria consistirá en una prueba escrita sobre la materia explicada en las clases teóricas así como en las prácticas.

El alumnado no presencial, será evaluado mediante una prueba escrita de todo el contenido del programa (incluidas prácticas), tanto en la convocatoria ordinaria como extraordinaria.