

**IMPLANTACIÓN E.E.E.S.
FACULTAD DE CIENCIAS DEL TRABAJO
UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA
GUÍA DOCENTE DE CIENCIAS DEL TRABAJO
CURSO 2013-2014
FICHA DE ASIGNATURA**

DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA

NOMBRE: SOCIOLOGÍA DEL CONFLICTO Y LA NEGOCIACIÓN (módulo de sociología)

CÓDIGO: 6102

AÑO DEL PLAN DE ESTUDIO: 2002

TIPO (troncal):

Créditos totales 6.

Créditos teóricos: 4.

Créditos prácticos: 2.

CURSO: 2º

CUATRIMESTRE: 2º

CICLO: 2º

DATOS BÁSICOS DE LOS PROFESORES DEL PROGRAMA

NOMBRE: Araceli López Calvo (e-mail: gs1locaa@uco.es). José Antonio Cerrillo (jcerrillo@uco.es)

CENTRO/DEPARTAMENTO: CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

ÁREA: SOCIOLOGÍA (4 créditos)

Nº DESPACHO:

e-mail: gs1locaa@uco.es

TF: 957-212508

Área: Psicología Social (2 créditos)

Prof. Faustina Reyes Sillero

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

1. DESCRIPTOR SEGÚN BOE:

Estrategias de prevención y reducción del conflicto. Fundamentos y técnicas de negociación. Estrategias y técnicas.

2. SITUACIÓN

2.1. PRERREQUISITOS:

2.2. CONTEXTO DENTRO DE LA TITULACIÓN:

2.3. RECOMENDACIONES:

3. COMPETENCIAS

3.1. COMPETENCIAS TRANSVERSALES/GENÉRICAS:

- Capacidad de análisis y síntesis
- Razonamiento crítico
- Capacidad de gestión de la información
- Habilidades en las relaciones interpersonales
- Trabajo en equipos

3.2. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

Cognitivas (Saber):

- Teorías del conflicto y la negociación
- Estrategias, técnicas y tácticas de la negociación.

Procedimentales/Instrumentales (Saber hacer):

- Capacidad para transmitir y comunicarse por escrito y oralmente usando la terminología y las técnicas adecuadas
- Capacidad para realizar funciones de representación y negociación en diferentes ámbitos de las relaciones laborales

- Asesoramiento a organizaciones sindicales y empresariales y a sus afiliados

Actitudinales (Ser):

- Análisis crítico de las decisiones emanadas de los agentes que participan en las relaciones laborales
- Aplicar los conocimientos a la práctica
- Capacidad para comprender la relación entre procesos sociales y la dinámica de las relaciones laborales.

4. OBJETIVOS

Acercar al alumno a la comprensión de los conceptos de conflicto, negociación y mediación. Explicar los modelos teóricos del conflicto y de los procesos de negociación. Desarrollar la capacidad de aplicación de los contenidos teóricos a las intervenciones concretas de la realidad. Desarrollar la capacidad para analizar los conflictos, su origen, su naturaleza y desarrollo y adquirir las habilidades necesarias para gestionar y negociar dichos conflictos. Aprender a trabajar en equipo y a negociar en base a procesos de comunicación, coordinación y compromiso mutuo.

5. METODOLOGÍA

- *Explicación de la materia teórica y el consiguiente debate con clases.
- *Actividades prácticas de comprensión y resolución de conflictos y de técnicas y tácticas de negociación aplicando las teorías y los conceptos a supuestos del ámbito del trabajo.
- *Se les facilitará la relación de lecturas que deben ser trabajadas por los alumnos.
- *Los ejercicios prácticos deberán someterse a las sesiones tutoriales con los profesores de forma colectiva o individualiza.

6. TÉCNICAS DOCENTES

| | | |
|---|-------------------------------|--|
| Sesiones académicas teóricas: X | Exposición y debate: X | Tutorías especializadas: X |
| Sesiones académicas prácticas: X | Visitas y excursiones: | Controles de lecturas obligatorias: X |

Otros (especificar):

7. BLOQUES TEMÁTICOS

La asignatura consta de dos bloques temáticos: **Sociología 4 créditos**

BLOQUE I: LA PERSPECTIVA SOCIOLÓGICA (4 C.)

TEMA I: **La sociología del conflicto:** Objetivos de la asignatura y conceptos básicos. El análisis de los conflictos sociales: un diálogo entre funcionalismo y marxismo. Las funciones sociales del conflicto: Grupos sociales organizados y cuasi-grupos. Las bases estructurales del conflicto en la sociedad industrial avanzada. Las expresiones del conflicto: conflictividad organizada y no-organizada; factores que inciden en la intensidad del conflicto.

TEMA II: **Las teorías sobre el conflicto en la relaciones de trabajo:** El conflicto laboral en las teorías unitaristas (consensualista) y en las teorías conflictivistas (marxistas; radicales y neoweberianas). El conflicto laboral y su gestión colectiva: La institucionalización del conflicto laboral; los modelos teóricos de gestión del conflicto en las R. L.

TEMA III: **El conflicto laboral en las sociedades industrializadas avanzadas:** Los modelos históricos de conflicto laboral. Las dimensiones del análisis del conflicto industrial. La transformación de los conflictos laborales en la sociedad actual: del conflicto industrial a la terciarización del conflicto. Vulnerabilidad laboral en el S. XXI y des-institucionalización del conflicto. El resurgimiento del conflicto anómico.

TEMA IV: **Análisis de la estructura de la negociación laboral:** El significado sociológico de la negociación laboral: negociación colectiva y concertación social Las funciones sociales de la negociación colectiva laboral. Normas y procedimientos de negociación: Los aspectos sociales que resuelve la negociación laboral. Las dimensiones que definen la estructura de la negociación laboral. Aspectos determinantes de la negociación

TEMA V: **Procesos de Negociación: Teorías, estrategias y técnicas de la negociación laboral:** La perspectiva sociológica del análisis de la negociación. La interacción social. Los objetivos de la negociación. El proceso de negociación. El modelo interpretativo de Stevens: Características y fases de negociación. Principales estrategias y tácticas de negociación: la concesión, el engaño, la coerción. La teoría de Walton y Mckersie: La interacción entre actores y la complejidad de la negociación colectiva; los cuatro subprocesos de la negociación; la racionalidad social en la negociación.

TEMA VI: **Nuevas formas de gestión del trabajo y cambios en las estrategias de negociación laboral:** Descentralización y externalización del trabajo. Individualización y desformalización de la negociación laboral; Los condicionantes y las nuevas estrategias de negociación en el contexto de la competitividad. Los pactos de empresa para empleo y competitividad. Hacia la negociación microcorporatista o “americanización” de la negociación laboral.

TEMA VII: **La convergencia Europea y tendencias de la negociación laboral.** Las teorías de la convergencia y de la divergencia. Los ámbitos en la negociación laboral en U.E. La naturaleza de las nuevas instituciones de negociación: Nueva dinámica de la negociación de los “macro pactos sociales” en Europa. Los posibles escenarios futuros del proceso de negociación laboral europea.

BLOQUE II: LA NEGOCIACIÓN DESDE LA PSICOLOGÍA SOCIAL (2 créditos)

Tema 1. El concepto de negociación desde la Psicología Social. Características de la negociación. El plan estratégico para preparar la negociación. Ruptura de los mitos de la negociación.

Tema 2. Entorno físico y psicológico en las etapas en la negociación. El entorno físico en la negociación y su evaluación. El análisis psicológico de “la otra parte”. Etapas en la negociación.

Tema 3. Características estructurales y personales implicadas en el proceso de negociación. Los tipos de negociación y las estrategias utilizadas.

Tema 4. Habilidades y desarrollo de estilos en la negociación. Relaciones entre motivación y emoción. Establecimiento de la confianza en la relación y los mecanismos motivacionales y emocionales implicados. Ruptura y reparación de la confianza.

Tema 5. Avances en la investigación. Creatividad y resolución de problemas en la negociación. Secuencias conductuales y efectividad del conflicto

8. BIBLIOGRAFÍA

8.1 GENERAL

Clegg, H. ((1985): *El sindicalismo en un sistema de negociación colectiva*. Madrid. MTSS.

Coser, Lewis. A. (1961): *Las funciones del conflicto social*. Buenos Aires. F.C.E.

Dahrendorf, R. (1990): *El conflicto social moderno*. Madrid. Mondadori.

Sisson, K. (1990): *Los empresarios y la negociación colectiva*. Madrid. MTSS.

Munduate, L. y Martínez Riquelme, M. (1994). *Conflicto y Negociación*. Eudema: Madrid.

Crouch, C. y Pizzorno, A. (1991): *El resurgimiento del conflicto de clases en Europa Occidental*.

Madrid. MTSS.

8.2 ESPECÍFICA

Alonso, L.E. y Blanco, J. (1999): "La transformación de las bases sociales del conflicto laboral", en F. Miguelez y C. Prieto (dir. y coord.) *Las relaciones de empleo en España*. Madrid. Siglo XXI.

Fernández Ríos, M., Rascado, P. y Rico, R. (2000). *De la confrontación y el conflicto hacia nuevos modelos de relaciones laborales*. En Guillén Gestoso, C. (coord.) (2000). *Psicología del Trabajo para relaciones laborales*. McGraw Hill. Madrid.

Fisher, R., Ury, W. y Patton, B. (2002). *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*. Gestión 2000.com. Barcelona. (primera edición en inglés 1981).

Carrier, D. (1982): *Las estrategias de las negociaciones colectivas*. Madrid, Tecnos.

Edward, P.K. (1990): *Conflicto en el trabajo*. Madrid. MTSS.

Entelman. R.F. (20002): *Teoría de conflictos. Hacia un nuevo paradigma*. Barcelona: Gedisa.

Sisson, K y Martín Artiles, A. (2001): *Pactos para el empleo y la competitividad*. Madrid. CES.

Touzard, H. (1981): *La mediación y la solución de los conflictos*. Barcelona. Herder.

Walton, R.E. y Mckersie, R.B. (1976): *Teoría de las negociaciones laborales*. Barcelona. Labor.

Windmuller, J.P. (1989): *Nueva consideración de la negociación colectiva en los países industrializados*. Madrid. MTSS,

9. EVALUACIÓN

Criterios de evaluación. Balance del proceso de enseñanza/aprendizaje del trabajo de los alumnos, en el que se valorará:

- Adquisición de conocimientos,
- Implicación y esfuerzo en las actividades programadas;
- Participación activa en las clases teóricas y prácticas.
- Realización de trabajos propuestos.

Instrumentos de evaluación. Se evaluará el resultado de los siguientes instrumentos de trabajo.

- La realización de trabajos en grupos (como máximo de tres alumnos) de recensión y comentario de lecturas.
- La realización de los ejercicios prácticos de aplicación de los conceptos teóricos a la resolución o análisis de conflictos a través de las estrategias y tácticas de negociación (tutorizados y expuestos)
- Examen final de los contenidos teóricos

Examen: porcentaje en la nota final será del 75%.

- Preguntas abiertas y cortas sobre lo explicado en clase o debatido en los seminarios.
- Realización de un supuesto práctico

La realización de trabajos en grupo y de ejercicios prácticos: porcentaje en la nota final 25%.

-