GUÍA DOCENTE	PSICOLOGÍA DE LA PERSUASIÓN: CONFLICTO, MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN		
Curso:	4º	Semestre:	2º

COMPETENCIAS

Generales

CG2: Conocer y comprender las leyes básicas de los distintos procesos psicológicos.
CG5: Conocer y comprender los principios psicosociales del funcionamiento de los grupos y de las organizaciones.
CG9: Identificar las características relevantes del comportamiento de los individuos.
CG12: Definir los objetivos, elaborar el plan y las técnicas de intervención en función de las necesidades y demandas de los destinatarios.
CG15: Conocer y ajustarse a las obligaciones deontológicas de la Psicología

Transversales

CT1: Análisis y síntesis
CT2: Elaboración y defensa de argumentos adecuadamente fundamentados.
CT3: Resolución de problemas y toma de decisiones dentro del área de la Psicología.
CT7: Pensamiento crítico y, en particular, capacidad para la autocrítica.
CT9: Transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

Específicas

CE9: Saber describir y medir los procesos de interacción, la dinámica y la estructura organizacional e interorganizacional.
CE10: Saber analizar el contexto donde se desarrollan las conductas individuales, los procesos grupales y organizacionales.
CE15: Saber aplicar estrategias y métodos de intervención básicos sobre los destinatarios: consejo psicológico, asesoramiento, negociación, mediación, etc.

Otras competencias no incluidas en el plan de estudios

- Capacidad para identificar y usar con eficacia las diferentes estrategias persuasivas.
- Capacidad para intervenir y asesorar en contextos que emplean estrategias persuasivas: publicidad, marketing, política, organizaciones de consumidores, etc.
- Capacidad para analizar situaciones conflictivas y describir con precisión los distintos componentes del conflicto y las posibilidades de acción de las partes en función de los objetivos perseguidos.
- Capacidad básica para asesorar en procesos de negociación.
- Capacidad básica para mediar en situaciones conflictivas.

ACTIVIDADES DOCENTES

Clases teóricas

- Clases presenciales convencionales. Los profesores expondrán los principales contenidos del programa auxiliados por las técnicas que mejor se adapten a los objetivos didácticos perseguidos (transparencias, video, ordenador, pizarra, material impreso, etc).

Seminarios
- Ejercicios prácticos en clase. Se realizarán habitualmente en grupo y pueden ser de diverso tipo: *Ejercicios de reflexión teórica y análisis de textos o documentales * Ejercicios de desarrollo de técnicas o de juegos (toma de decisiones, argumentación, preparación de estrategias, etc.)

Clases prácticas
- Se realizarán trabajos vinculados al contenido temático de la asignatura que podrán tener diversos formatos de elaboración (ensayo teórico sobre una parte del programa, análisis de algún conflicto concreto, investigación empírica, desarrollo de una estrategia persuasiva, etc.). El primer día de clase se describirá el procedimiento de elaboración, presentación y defensa de los trabajos.
- Presentación de trabajos. Se realizarán una exposición pública de los trabajos prácticos al finalizar cada parte del programa.
- Tutorías. Podrán ser utilizadas para consultar sobre cualquier aspecto teórico o práctico de la asignatura.

BREVE DESCRIPTOR

Asignatura ubicada en el itinerario "Intervención en Psicología Social" orientada a adquirir conocimientos básicos sobre los procesos de persuasión y gestión de conflictos.

REQUISITOS

Ninguno.

OBJETIVOS

- Capacitar a los alumnos en la identificación y utilización de los fundamentos básicos de la comunicación persuasiva y en su adaptación a los distintos contextos de intervención psicológica y social.
- Conocer las distintas visiones sobre el concepto de conflicto: su naturaleza, las teorías que explican la aparición, desarrollo y gestión de los conflictos y los métodos utilizados para analizarlos.
- Conocer los principales métodos de gestión de conflictos.

CONTENIDO

PARTE 1. PERSUASIÓN

I. Modelos teóricos

1) Enfoques tradicionales.
2) Modelo de la Respuesta Cognitiva.
3) Modelo de la Probabilidad de Elaboración de la Información.

II. Estrategias persuasivas

4) Principios básicos de influencia social.
5) Habilidades de comunicación verbal y no-verbal.

III. Aplicaciones

6) Tratamientos e intervenciones psicológicas.
7) Publicidad y marketing.
8) Relaciones interpersonales y grupales.
9) Aspectos éticos y deontológicos

PARTE 2. CONFLICTO, MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

I. Aspectos conceptuales básicos
1) Definiciones, tipologías, componentes.
2) El análisis de los conflictos. Aspectos metodológicos.
II. Psicología social y conflicto. Bases teóricas
4) Teorías psicológicas y sociológicas del conflicto.
5) Toma de decisiones, juegos y experimentación
III. La gestión de conflictos.
6) Fundamentos de negociación.
7) Fundamentos de mediación.

EVALUACIÓN

- La asignatura se dividirá en dos partes (conflicto y persuasión) con la misma duración en número de clases.
- La evaluación será conjunta. Se realizará un único examen con los contenidos de toda la asignatura. La puntuación de este examen tendrá un peso del 70% en la nota final.
- Los trabajos prácticos realizados durante el curso serán evaluados y tendrán un peso del 30% en la nota final.

BIBLIOGRAFÍA

Briñol, P., L. De la Corte, et al. (2001). *Qué es persuasión*. Madrid: Biblioteca nueva.

Brock, T.C. & Green, M.C. (2005). *Persuasion. Psychological Insights and Perspectives*. Thousand Oaks, California: Sage Publications.

Cialdini, R. (1990). *Influencia. Ciencia y práctica*. Barcelona: Servicio Universidad.

Joule, R. V. & Beauvois, J.L. (2008). *Pequeño tratado de manipulación para gente de bien*. Madrid: Pirámide.

Petty, R.E. & Wegener, D.T. (1998). Attitude Change: Multiple Roles for Persuasion Variables. In D.T.Gilbert, S. Fiske & G. Lindzey (Eds.). *The Handbook of Social Psychology* (pp. 323-390). New York: McGraw-Hill.

Vecina, M.L. (2019). *Comunicación Paradójica: para persuadir en lugar de discutir*. Madrid: Amazon.

Bibliografía básica sobre Psicología del Conflicto

El texto de referencia será:

Moreno Martín, F. (2012). *Psicología social del conflicto*. Madrid: Facultad de Psicología, UCM.

Otros textos complementarios básicos:

Fisher, R.; Ury, W. & Patton, B. (1997). *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*. Barcelona: Gestión 2000.

Gergen, K. (2006). *El yo saturado: dilemas de identidad en el mundo contemporáneo.* Barcelona: Paidós Ibérica.

Gómez-Pomar, J. (2004). *Teoría y técnicas de negociación*, 2ª Ed.. Barcelona: Ariel.
Moreno Martín, F. (1991). *Infancia y guerra en Centroamérica*. San José: FLACSO.
Moreno Martín, F. (2010). La mediación y la evolución histórica de la idea de conflicto. En N. González-Cuéllar (Dir); A.M. Sanz y J.C. Ortiz (Coord.). *Mediación: Un método de ? conflictos* (pp. 21-40). Madrid: Colex.
Poundstone, W. (1995). *El dilema del prisionero*. Madrid: Alianza.
Parkinson, L. (2005). *Mediación familiar: teoría y práctica*. Barcelona: Gedisa.

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE