

Curso Académico: ( 2019 / 2020 )

Fecha de revisión: 04-05-2020

Departamento asignado a la asignatura: Departamento de Derecho Penal, Procesal e Historia del Derecho

Coordinador/a: FIODOROVA , ANNA

Tipo: Obligatoria Créditos ECTS : 3.0

Curso : 1 Cuatrimestre : 0

**REQUISITOS (ASIGNATURAS O MATERIAS CUYO CONOCIMIENTO SE PRESUPONE)**

El conflicto  
La comunicación  
Negociación  
Mediación

**OBJETIVOS****COMPETENCIAS BÁSICAS**

- Saber aplicar los conocimientos adquiridos y ser capaz de resolver problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
- Ser capaz de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
- Poseer las habilidades de aprendizaje que permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

**COMPETENCIAS GENERALES**

- Saber identificar el conflicto, así como las especialidades del mismo y su dinámica.

**COMPETENCIAS ESPECÍFICAS**

- Seleccionar los asuntos susceptibles de ser abordados y gestionados a través de medios electrónicos.
- Manejar las habilidades básicas de comunicación.
- Aprender conceptos utilizados en los diferentes métodos tratados.
- Desarrollar en la práctica los conocimientos adquiridos.
- Aplicar los conocimientos a la hora de diseñar un sistema de resolución de conflictos.
- Manejar con agilidad las especificidades de la materia elegida como núcleo de su trabajo, entre los temas pertenecientes a la problemática del campo de la resolución alternativa de conflictos.

**DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: PROGRAMA**

1. Globalización y conflictos
2. Los nuevos conflictos. campos y ámbitos
3. Aportación desde otros ámbitos de estudio: Derecho, Psicología, Sociología, Historia, Criminología
4. Recursos humanos, económicos y materiales para el diseño de un modelo de gestión de conflictos

**ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA A UTILIZAR Y RÉGIMEN DE TUTORÍAS****ACTIVIDADES FORMATIVAS**

Parte on-line: exposición del material teórico, análisis de casos prácticos, prácticas individuales y en grupo, trabajo individual de estudiante.

Parte presencial: seminario con ponentes invitados, prácticas, resolución de dudas.

**METODOLOGÍAS DOCENTES**

- Puesta a disposición de los materiales (incluyendo material audiovisual) a través de la plataforma Aula Global en las que se desarrollan los conceptos principales de la materia y se proporciona la bibliografía para complementar el aprendizaje de los alumnos.
- Resolución de casos prácticos, tareas, etc planteados por el profesor, de manera individual o en grupo.
- Exposición y discusión en el foro semana de temas relacionados con el contenido de la materia

propuestos por el profesor y moderado por él mismo

- Desarrollo de trabajos de manera individual o en grupo.

- Lectura crítica de textos recomendados por el profesor de la asignatura: Artículos de prensa, informes, manuales y / o artículos académicos, bien para su posterior discusión o reflexión, bien para ampliar y consolidar los conocimientos de la asignatura.

#### SISTEMA DE EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA:

- Participación: 30%

- Trabajos individuales o en grupo: 40%

- Examen: 30%

El porcentaje correspondiente al examen final se realizará de forma presencial mediante examen, ejercicio o trabajo según corresponda a cada asignatura.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

- Examen: 100%

En cualquier caso la no participación en la fase presencial el Master impide la obtención del título.

**Peso porcentual del Examen Final:** 30

**Peso porcentual del resto de la evaluación:** 70

#### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Fisher, R. Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder, Gestión 2000, 2004

- Soletto Muñoz, H.; Carretero Morales, E. Mediación y resolución de conflictos : técnicas y ámbitos , Tecnos, 2013

- Soletto Muñoz, H.; Otero Parga, M.; Alzate Sáez de Heredia, R. Mediación y solución de conflictos : habilidades para una necesidad emergente , Tecnos, 2007

- William, U. ¡Supere el no!: cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles , Deusto, 2003

#### BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- T. Wilson Manual del empowerment: cómo conseguir lo mejor de sus colaboradores, Gestión, 2000

- A. C. Morales Gutiérrez El emprendedor social y el "E-empowerment" de las redes virtuales , Revista de economía pública, social y cooperativa, Nº. 75 (2012), p. 153-178, 2012

- E. Bassi Globalización de negocios. Construyendo estrategias competitivas, Limusa, 2010

- F. Yuste Pausa Herramientas de Coaching Personal, Desclee de Brouwer, 2011

- H. Kimsey-House, K. Kimsey-House, P. Sandahl, L. Whitworth Coaching Co-Activo: Cambiar empresas, transformar vidas, Paidós, 2014

- H. Soletto Muñoz Cómo afrontar estrategias duras en una negociación, Iuris: Actualidad y práctica del derecho, Nº 176, 2012, 2012

- J. O'Connell, A. Lages Coaching con PNL (Programación Neurolingüística), Urano, 2005

- J. P. Villa Casal, J. Á. Caperán Vega Manual de coaching: Cómo mejorar el rendimiento de las personas, Profit, 2010

- J. Whitmore Coaching: El método para mejorar el rendimiento de las personas (mas enfocado a empresa), Paidós , 2016

- M. J. Jáimez Román El empowerment organizacional : el inicio de una gestión saludable del trabajo Estudios financieros, Revista de trabajo y seguridad social: Comentarios, casos prácticos : recursos humanos, Nº. 344 (2011), p. 209-232, 2011

- R. Alzate Sáez de Heredia y C. Merino Ortiz Open Space: calidad e innovación en los procesos de mediación, en SAN LUIS, E., Aportaciones de la mediación en el marco de la prevención, gestión y solución de conflictos familiares, COMARES, 2012

- R. Echeverría Ontología del lenguaje, DOLMEN EDICIONES, 1999

- R. Shell Un Trampolín. Para emprender tu camino hacia el ÉXITO, Sirio, 2015

- R. Dilts Coaching: herramientas para el cambio, Urano, 2004

- T. Miedaner Coaching para el éxito, Urano, 2002