



<b>GUÍA DE ESTUDIO</b>	<b>PSICOLOGÍA DE LA PERSUASIÓN: CONFLICTO, MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN</b>		
Profesor(a):	Elena Ayllón Alonso		
Correo electrónico:	<a href="mailto:elenaayllon@universidadcisneros.es">elenaayllon@universidadcisneros.es</a>		
Curso:	4°	Semestre:	2°
Guía docente:	<a href="https://www.universidadcisneros.es/programas/grado/203Guia-docente.pdf">https://www.universidadcisneros.es/programas/grado/203Guia-docente.pdf</a>		

### PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

La finalidad de la asignatura es ofrecer al estudiante un marco adecuado de reflexión que le permita identificar y usar diferentes estrategias persuasivas. Para ello se trabajará desde los diferentes contextos en los que se exigen este tipo de herramientas. Además, y de forma complementaria, se potenciará la capacidad para identificar y analizar diferentes situaciones conflictivas, con el fin último de adquirir una capacidad básica de asesoramiento en procesos de negociación y mediación.

### RESPONSABILIDAD

Concurrir a la convocatoria de esta asignatura entraña la aceptación de los procedimientos y normas que se detallan en este documento, y el/la alumno/a se hace enteramente responsable de haberlo leído y entendido con la debida antelación.

### CONTENIDOS

#### 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.**

- 3) Teorías psicológicas y sociológicas del conflicto.
- 4) Toma de decisiones, juegos y experimentación.

### **III. La gestión de conflictos.**

- 5) Aspectos básicos de la gestión de conflictos.
- 6) Fundamentos de negociación.
- 7) Fundamentos de mediación.

## **DESARROLLO DE LA DOCENCIA: ACTIVIDADES TEÓRICAS**

La dinámica de las clases teóricas se desarrollará fundamentalmente a través de la exposición de los temas por parte de la profesora, siendo ésta de carácter dinámico, procurando involucrar al máximo la participación del alumno/a en forma de generación de preguntas, desarrollo de debates, etc. Los estudiantes deben trabajar con los contenidos propuestos y realizar ejercicios de exposición.

## **DESARROLLO DE LA DOCENCIA: ACTIVIDADES PRÁCTICAS**

Se pondrán en práctica los conceptos más relevantes vistos en el desarrollo teórico, siendo fundamental la implicación de las propias alumnas y los/as alumnos/as, así como el análisis y el debate posterior con el fin de interiorizar el concepto.

El desarrollo de las prácticas irá ligado a la exposición teórica.

Las prácticas requieren la presencia activa del alumno/a en las mismas, así como la capacidad de realizar análisis estadísticos simples y ser capaz de realizar abstracciones sobre los resultados obtenidos.

## **DESARROLLO DE LA DOCENCIA: TRABAJO AUTÓNOMO**

Habrán dos trabajos autónomos de carácter obligatorio.

- I. Los/as alumnos/as deberán presentar a final del cuatrimestre (en las fechas que indicará la profesora en su momento) un trabajo de grupo que consistirá en una de estas dos opciones:
  - a) Análisis de un conflicto concreto;
  - b) Investigación empírica a partir de los juegos experimentales.

Los grupos serán de tres o cuatro personas. La comunicación de la composición de los grupos deberá hacerse por escrito en las primeras dos semanas de clase.

A través de tutorías establecidas para tal fin la profesora estará informada de los progresos y avances en los trabajos, y actuará como supervisora de los mismos de cara a ayudar a los grupos en todo lo referente a bibliografía, metodología, etc.

II. Los/as alumnos/as deberán realizar una exposición pública en clase en la que utilicen alguna de las estrategias de persuasión que se verán en el curso. El trabajo y la exposición serán grupales.

### DESARROLLO DE TUTORÍAS

El contacto directo con el profesor o la profesora a través de las tutorías es una parte esencial de la formación universitaria, y posibilita que el desarrollo del proceso de aprendizaje del alumno o la alumna venga orientado por el profesor o profesora con atención a sus intereses, su potencial y sus dificultades propias.

En la titulación de Grado en Psicología del CES Cardenal Cisneros existe, en consecuencia, tanto un régimen de tutorías voluntarias al que los(as) alumnos(as) pueden recurrir siempre que lo precisen, como un régimen de tutorías obligatorias, cuyo incumplimiento puede imposibilitar la superación de la asignatura.

El profesor o la profesora hará pública la planificación detallada de las tutorías obligatorias con la debida antelación por medio del Campus Virtual, o la hará llegar a los(as) alumnos(as) por correo electrónico. Con independencia de dicha planificación, los(as) alumnos(as) cuentan en todo momento con la posibilidad de solicitar una tutoría voluntaria, en horas concertadas personalmente con el profesor o la profesora, si se encuentran con dificultades para asimilar alguna cuestión o abordar alguna actividad educativa, o si desean ampliar la bibliografía sobre algún tema en particular. Además, los alumnos que lo deseen podrán ponerse en contacto con el profesor a través de la dirección de correo electrónico que figura al principio de este documento, o bien por medio del Campus Virtual.

### TEMARIO

TEMARIO	
<b>TEMA 1</b>	<b>MODELOS TEÓRICOS EN PSICOLOGÍA DE LA PERSUASIÓN</b>
<b>Objetivos</b>	Conocer los diferentes modelos teóricos desarrollados en esta disciplina.
<b>Actividades</b>	Exposición de los principales aspectos del temario. Ejercicios prácticos que ejemplifiquen cada modelo visto en clase.
<b>TEMA 2</b>	<b>ESTRATEGIAS PERSUASIVAS</b>
<b>Objetivos</b>	Conocer los principios básicos de la comunicación persuasiva. Conocer los principios de la influencia social. Conocer las bases de la comunicación persuasiva verbal y no verbal.

<b>Contenidos</b>	Principios básicos de influencia social Habilidades de comunicación verbal y no-verbal
<b>Actividades</b>	Exposición de los principales aspectos del temario. Ejercicios prácticos que ejemplifiquen lo explicado en clase.
<b>TEMA 3</b>	<b>APLICACIONES DE LA PSICOLOGÍA DE LA PERSUASIÓN</b>
<b>Objetivos</b>	Conocer la aplicación de los principios de esta disciplina en diversos contextos de acción.
<b>Contenidos</b>	Tratamientos e intervenciones psicológicas Publicidad y marketing Relaciones interpersonales y grupales
<b>Actividades</b>	Exposición de los principales aspectos del temario. Ejercicios prácticos que ejemplifiquen lo explicado en clase.
<b>TEMA 4</b>	<b>PSICOLOGÍA DEL CONFLICTO: CONCEPTO</b>
<b>Objetivos</b>	Entender los aspectos básicos de la disciplina: concepto y vertientes. Conocer las diferentes teorías en torno a los conflictos.
<b>Contenidos</b>	Definiciones, tipologías, componentes del conflicto Teorías en Psicología del Conflicto.
<b>Actividades</b>	Exposición de los principales aspectos del temario. Ejercicios prácticos que ejemplifiquen lo explicado en clase.
<b>TEMA 5</b>	<b>ANÁLISIS DE LOS CONFLICTOS</b>
<b>Objetivos</b>	Conocer cómo se analiza un conflicto.
<b>Contenidos</b>	El análisis de los conflictos. Aspectos metodológicos
<b>Actividades</b>	Exposición de los principales aspectos del temario. Ejercicios prácticos que ejemplifiquen lo explicado en clase.
<b>TEMA 6</b>	<b>LOS JUEGOS EXPERIMENTALES</b>
<b>Objetivos</b>	Conocer los principios básicos de la teoría de los juegos. Aprender a aplicar los principios de estas teorías. Conocer diferentes juegos experimentales.
<b>Contenidos</b>	Teorías de los juegos experimentales. Desarrollo de los juegos experimentales.

	Aplicaciones de los juegos experimentales.
<b>Actividades</b>	Exposición de los principales aspectos del temario. Ejercicios prácticos que ejemplifiquen lo explicado en clase.
<b>TEMA 7</b>	<b>LA GESTIÓN DE LOS CONFLICTOS</b>
<b>Objetivos</b>	Conocer los principios de la negociación. Conocer los principios de la mediación.
<b>Contenidos</b>	Aspectos básicos de la gestión de conflictos Fundamentos de negociación Fundamentos de mediación
<b>Actividades</b>	Exposición de los principales aspectos del temario. Ejercicios prácticos que ejemplifiquen lo explicado en clase.

#### ASISTENCIA Y COMPORTAMIENTO EN CLASE Y OTRAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS

Esta asignatura se atiene a la normativa de asistencia y comportamiento en clase y otras actividades académicas de la División de Psicología del CES Cardenal Cisneros, que puede consultarse en este enlace: <https://universidadcisneros.es/docs/2223/Asistencia-y-comportamiento-en-clase-2223.pdf>.

#### INTEGRIDAD ACADÉMICA

Esta asignatura se atiene a la normativa de integridad académica de la División de Psicología del CES Cardenal Cisneros, que puede consultarse en este enlace: <https://universidadcisneros.es/docs/2122/Plagio-y-deshonestidad-académica-2223.pdf>.

#### EVALUACIÓN EN CONVOCATORIA ORDINARIA

##### Examen final

<b>Peso en la nota global:</b>	40%
<b>Forma del examen:</b>	Se presentará dos formatos de examen, de los cuales el/la alumno/a debe elegir uno:  A) Tipo test con dos opciones de respuesta (Verdadero/Falso).

	B) Desarrollo.  El alumnado podrá elegir el formato tras leer las preguntas de ambos tipos de examen.
<b>Evaluación continua</b>	
<b>Actividades</b>	<b>Peso en la nota global</b>
Evaluación continua del temario.	10%
Trabajo autónomo por Conflicto.	30%
Trabajo autónomo Persuasión.	20%

### EVALUACIÓN EN CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

<b>Examen final</b>	
<b>Peso en la nota global:</b>	40%
<b>Forma del examen:</b>	Se presentará dos formatos de examen, de los cuales el/la alumno/a debe elegir uno:  C) Tipo test con dos opciones de respuesta (Verdadero/Falso).  D) Desarrollo.  El alumnado podrá elegir el formato tras leer las preguntas de ambos tipos de examen.
<b>Evaluación continua</b>	
<b>Actividades</b>	<b>Peso en la nota global</b>
Evaluación continua del temario.	10%
Trabajo autónomo por Conflicto.	30%
Trabajo autónomo Persuasión.	20%

### EVALUACIÓN EN SEGUNDA MATRÍCULA O SUCESIVA

Los(as) alumnos(as) que repiten la asignatura estarán sujetos(as) a idénticos procedimientos de evaluación que quienes la cursan en primera matrícula, incluidas tanto la normativa de asistencia y comportamiento en clase y otras actividades académicas como la normativa de integridad académica.

Los(as) alumnos(as) que por motivos debidamente justificados no puedan asistir de forma regular a las clases de asignaturas pendientes en el turno contrario, y tampoco puedan resolver dicha situación mediante una solicitud de cambio de grupo en los plazos establecidos para ello, deberán solicitar acogerse al programa de tutorías cuya convocatoria se hará pública a principio del semestre lectivo correspondiente, acreditando documentalmente junto con su solicitud los motivos alegados.

Los(as) alumnos(as) que se encuentren en convocatorias quinta, sexta o Extraordinaria de Fin de Carrera deberán ponerse en contacto con el profesor o la profesora durante las dos primeras semanas del semestre lectivo correspondiente, con objeto de recibir atención tutorial personalizada e información complementaria.

## **CALIFICACIÓN FINAL**

Los resultados obtenidos por el alumnado se calificarán en función de la siguiente escala numérica de 0 a 10, con expresión de un decimal, a la que se añadirá su correspondiente calificación cualitativa:

0,0-4,9: Suspenso (SS)

5,0-6,9: Aprobado (AP)

7,0-8,9: Notable (NT)

9,0-10,0: Sobresaliente (SB)

Según su propio criterio, el profesor podrá conceder la calificación de Matrícula de Honor (MH), a alumnos/as que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0, con un máximo de un estudiante por cada veinte matriculados en el grupo.

Con acuerdo a la normativa de evaluación continua de la División de Psicología del CES Cardenal Cisneros para la titulación de Grado en Psicología, ninguna prueba de evaluación podrá representar más del 60% de la calificación global del alumno, salvo en la Convocatoria Extraordinaria de Junio.

## **BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS**

### **Bibliografía básica sobre Psicología de la Persuasión:**

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.

## **UNIDAD DE APOYO A LA DIVERSIDAD E INCLUSIÓN**

Los(as) alumnos(as) que por sus circunstancias personales lo precisen pueden solicitar la atención de la [Unidad de Apoyo a la Diversidad e Inclusión](#), que engloba la Oficina para la Inclusión de las Personas con Diversidad, la Oficina de Diversidad Sexual e Identidad de Género, la Oficina de Acogida a Personas Refugiadas y Migrantes y la Oficina de Atención a Deportistas de Alto Rendimiento.

El plazo para solicitar la atención de la Unidad de Apoyo a la Diversidad e Inclusión finaliza un mes antes del último día de clase de cada semestre.