

**DOCTORADO EN INTERVENCIÓN SOCIAL CON LA COMUNIDAD  
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA SOCIAL  
Curso 2007-2008**

**SEMINARIO:  
Resolución del Conflicto en Contextos Interculturales  
(3 créditos)  
Prof.: Francisco J. Medina**

**PROPUESTA ACADÉMICA**

**1. INTRODUCCION**

Este seminario constituye una introducción a las teorías, la investigación y la transferencia de conocimientos y resultados de investigación al contexto social, en el ámbito del conflicto y la negociación en contextos interculturales.

Los aspectos más relevantes que se persiguen con este seminario es el siguiente:

- a) la **comprensión de las teorías** que utilizamos para explicar las situaciones de conflicto y la negociación en contextos sociales,
- b) el **planteamiento de preguntas de investigación** guiadas por dichas teorías,
- c) el **desarrollo de competencias de investigación**, relacionadas con el aprendizaje de la estructura básica de un trabajo científico de investigación.

**2. OBJETIVOS DE APRENDIZAJE**

Considerando los objetivos generales de los seminarios, se formulan los objetivos concretos de aprendizaje:

- Comprender los contenidos teóricos desarrollados hasta la actualidad sobre el conflicto y la negociación en contextos interculturales.
- Desarrollar la competencia de revisar la literatura publicada críticamente, identificando la estructura básica de un trabajo científico de investigación, y realizando propuestas de mejora, en su caso, a la estructura del mismo.
- Demostrar la habilidad de formular preguntas de investigación a partir de la revisión de la investigación.

**3. PREPARACION DE LAS SESIONES POR PARTE DE LOS ALUMNOS/AS**

El desarrollo de las sesiones se articula en tres fases: 1) una preparación previa a los seminarios presenciales, 2) la asistencia a los seminarios presenciales y el trabajo durante el mismo, y 3) el desarrollo de un trabajo posterior a los seminarios presenciales para su evaluación.

**3.1. Preparación previa a los seminarios presenciales**

La preparación previa de los seminarios requiere tres tipos de actividades: primero, lectura de artículos seleccionados y segundo, la elaboración de *esbozos post hoc* sobre estos artículos.

### **Primero: Lectura de artículos seleccionados**

La lectura de los artículos seleccionados resulta imprescindible para la comprensión de los conceptos teóricos y las técnicas de investigación.

### **Segundo: Elaboración de esbozos *post hoc***

En cada una de las sesiones los/as alumnos/as elaborarán un **esbozo post hoc** de un artículo empírico, de los contemplados en el programa de los seminarios, y lo entregarán al profesor al comienzo del seminario. Para elaborarlo se seguirán las directrices indicadas en la *Guía de elaboración de los esbozos post hoc* de la presente carpeta de documentación.

- Este esbozo es un ejercicio que permitirá al alumnado **analizar la estructura básica de un trabajo científico de investigación**. Con este ejercicio se pretende iniciar al alumnado en el aprendizaje progresivo de las competencias de investigación.

Durante el desarrollo de las sesiones presenciales, los alumnos/as revisarán y debatirán, junto al profesor del programa, los esbozos *post hoc* entregados al inicio de las sesiones presenciales. Una vez revisados, se realizarán propuestas de mejora a los mismos.

### **3.3) Desarrollo del trabajo posterior a las sesiones presenciales**

Los alumnos/as revisarán el esbozo post-hoc elaborado con anterioridad a las sesiones presenciales, siguiendo las indicaciones y propuestas de mejora realizadas durante dichas sesiones.

## **4. EVALUACIÓN**

La evaluación final se realizará contemplando todas las actividades desarrolladas durante los seminarios: (a) los esbozos post-hoc de los artículos de investigación, según se indica en la documentación *Guía de elaboración de los esbozos post-hoc*, y siguiendo las consideraciones y sugerencias realizadas por los/as profesores/as durante el desarrollo de las sesiones presenciales. Del mismo modo, se entregará un documento que propondrá la realización de un diseño de investigación, siguiendo las indicaciones desarrolladas en el seminario.

## 5. DESARROLLO DE LAS SESIONES

### Sesión 1. Introducción (3h.)

- Presentación del ponente, el alumnado y el desarrollo del seminario
- El conflicto y la negociación desde la Psicología Social.

### Sesión 2. El conflicto y la negociación (5h)

#### 1. El conflicto social y la negociación.

*Lecturas para preparar esta sección:*

- Deutsch, M., Coleman, P y Marcus, E. (2006). *Handbook of conflict resolution*. NY: Jossey Bass. (Capítulo introductorio del libro).
- Rubin, J. Z., Pruitt, D. G., & Kim, S. H. (1994). *Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement* (2<sup>nd</sup> ed.). New York, NY, England: McGraw-Hill Book Company. (capítulos 1 y 6).

#### 2. La Negociación

*Lectura para preparar esta sección:*

- Munduate, L. y Medina (2006). *La Naturaleza de la Negociación*. Madrid: Pirámide
- Brett, J. M; Ury, W y Goldberg (1988). *Getting disputes resolved*, (cap. 1-2)

### Sesión 3. Cultura (7h)

- Gelfand, M. J., Erez, M. y Aycan, Z. (2007). Cross-Cultural Organizational Behavior. *Annual Review of Psychology*, 58, 479 – 514

- Brett, J. M. (2000). Culture and negotiation. *International Journal of Psychology*, 35, 99-104. Traducido en Munduate y Medina (2006).

*Si alguien no maneja bien o no conoce bien los aspectos culturales, especialmente el modelo de G. Hofstede, revisar cualquier manual de psicología social, por ejemplo, los capítulos 2 y 3 de Páez et al., (2003). Psicología Social, cultura y Educación. Madrid: Pearson.*

### Sesión 4. Cultura y disputas (5h)

Brett, J. M. (2007). *Negotiating Globally* (2. ed.). John Wiley & Sons. Cap. 5

Tinsley, C. H. y Brett, J. M (2001). Managing workplace conflict in the United States and Hong Kong. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 85, 360-381.

*Artículo para realizar el esbozo. Prestad especial atención a la metodología y las técnicas de investigación utilizadas en este estudio.*

### Sesión 5. Cultura y negociación (5h)

- Adair, W. L., Okumura, T. y Brett, J. M. (2001). Negotiation behavior when cultures collide. The United States and Japan, *Journal of Applied Psychology*, 86, 371-385.

*Artículo para realizar el esbozo. Prestad especial atención a la metodología y las técnicas de investigación utilizadas en este estudio.*

- Adair, W. y Brett, J. (2004). Culture and Negotiation Processes. En Gelfand, M. y Brett, J. M. (2004). *The handbook of negotiation and culture*. Stanford: Stanford Business Book.

### Sesión 6. Cultura y mediación (5h)

- Carnevale, P.J., Cha, Y.S., Wan, C., & Fraidin, S. (2004). Culture and the mediation of disputes. In M. Gelfand and J. Brett (Eds.), *Culture and negotiation: Integrative approaches to theory and research*. Palo Alto: Stanford University Press. Traducido en Munduate y Medina (2006).

### 7. RESUMEN

	Horas de Trabajo sin el Profesor	Horas de Trabajo con el Profesor
Introducción	0	3
Conflicto y Negociación	5	5
Cultura	10	7
Cultura y Disputas	5	5
Cultura y Negociación	5	5
Cultura y Mediación	5	5
Ejercicio final	10	
Total	40	30