

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

**Plan de Estudios
de la Licenciatura en Ciencias de la Comunicación**

Teoría del conflicto y la negociación

Clave	Semestre 06, 07, 08	Créditos 08			
			Campo de conocimiento		_____
			Etapas		Profundización
Modalidad	Curso (X) Taller () Lab () Sem ()	Tipo	T (X)	P ()	T/P ()
Carácter	Obligatorio () Optativo (x) Obligatorio E () Optativo E ()		Horas		
			Semana	Semestre	
			Teóricas 4	Teóricas 64	
			Prácticas 0	Prácticas 0	
			Total 4	Total 64	
Seriación					
Ninguna (X)					
Obligatoria ()					
Asignatura antecedente					
Asignatura subsecuente					
Indicativa ()					
Asignatura antecedente					

Asignatura subsecuente			
Objetivo general:			
El alumno conocerá los elementos teóricos de la Teoría del Conflicto y la Negociación para detectar y evaluar espacios de conflicto, donde las alianzas se hayan roto o sean inexistentes, y donde las rupturas entre las partes obliguen al acuerdo entre los diferentes actores de un problema.			
Objetivos específicos:			
Que el alumno:			
<ul style="list-style-type: none"> • Proponga mecanismos de negociación que coadyuven a las distensiones y permitan la aparición de nuevos espacios para la participación amplia y plural de los actores individuales y sociales. • Genere habilidades para el manejo efectivo de equipos de trabajo o de conducción de políticas micro o macrosociales, en donde la comunicación juegue un papel fundamental para el desarrollo. 			
Índice temático			
	Temas	Horas Semestre	
		Teóricas	Prácticas
1	Aproximación conceptual para el estudio de los conflictos	14	0
2	Actores y elementos del conflicto	16	0
3	Acuerdos y desacuerdos	12	0
4	La comunicación en los conflictos	12	0
5	Estudio de caso	10	0
	Total	64	0
	Suma total de horas		64
Contenido Temático			
Temas	Subtemas		
1.	Aproximación conceptual para el estudio de los conflictos 1.1 La Teoría del conflicto 1.2 Definición y tipología del conflicto 1.3 Los sujetos en conflicto y/o negociación		
2.	Actores y elementos del conflicto 2.1 Los métodos y las técnicas para la identificación de los actores, sus intereses y sus objetivos en los espacios y en los tiempos del conflicto 2.1.1 Los actores individuales y colectivos 2.1.2 Sus objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo 2.1.3 Sujeto manipulador y sujeto operador de un conflicto o alianza 2.1.4 Los terceros involucrados: sus objetivos y metas 2.2 Los espacios y los tiempos del conflicto y la negociación		

	2.3 Los valores en disputa: económico, políticos y culturales	
3.	Acuerdos y desacuerdos 3.1 Las alianzas y las rupturas. Formas y mecanismos para su detección 3.2 El establecimiento de nuevas alianzas 3.3 Tensiones y distensiones	
4.	La comunicación en los conflictos 4.1 La estrategia, las tácticas y la logística en el flujo de información 4.2 Los medios y los mensajes 4.2.1 Mediaciones logísticas 4.2.2 Mediaciones tácticas	
5.	Estudio de caso 5.1 Bitácora de seguimiento de un conflicto y una negociación 5.2 Un análisis propositivo de las soluciones encontradas	
Estrategias didácticas		Evaluación del aprendizaje
Exposición	(X)	Exámenes parciales (x)
Trabajo en equipo	()	Examen final (X)
Lecturas	(X)	Trabajo y tareas (X)
Trabajo de investigación	(X)	Presentación de Temas ()
Prácticas (taller o laboratorio) ()		Participación en clase (X)
Prácticas de campo	()	Asistencia ()
Aprendizaje por proyectos ()		Rúbricas ()
Aprendizaje basado en problemas ()		Portafolios ()
Casos de enseñanza	()	Listas de cotejo ()
Otras (especificar)	()	Otras (especificar) ()
Perfil profesiográfico		
Titulo o grado	Licenciado en Ciencias de la Comunicación y disciplinas afines	
Experiencia docente	Experiencia docente de dos años en Ciencias de la Comunicación	
Otra característica		
Bibliografía básica:		
Tema 1		

- Ackoff (1981) *El arte de resolver problemas*. México: Limusa
- Bertalanffy, L.U. (1973) *General Systems Theory*
- Festinger, León (1982) "La teoría de la disonancia cognoscitiva" en Schramm *Las ciencias de la comunicación humana*. México: Grijalbo

Tema 2

- Coser, Lewis A. (1970) *Nuevos aportes a la teoría del conflicto social* Amorrortu.
- Loudes Munduate Jaca y Medina Diaz. *Gestión del Conflicto, Negociación y Mediación*. Ed. Pirámide.

Tema 3

- Beufre (1973) *Estrategia de la acción*. Buenos aires: Pleamar
- Irving, J. Jamis (1982) "La personalidad como factor de susceptibilidad a la persuasión" en Schramm. *Las ciencias de la comunicación humana*. México: Grijalbo
- Key, Wilson, B (1970) *Seducción subliminal*, México, Diana,

Bibliografía complementaria:

- Moles, A. (1983) *Teoría estructural de la comunicación y sociedad*. México: Trillas