

Datos generales

1. Nombre de la Asignatura		2. Nivel de formación	3. Clave de la Asignatura
Conflicto y manejo de emociones		Maestría	
4. Prerrequisitos	5. Área de Formación	6. Departamento	
Ninguno	Básica particular	Departamento de Ciencias Sociales y Jurídicas	
7. Academia	8. Modalidad	9. Tipo de Asignatura	
	Presencial enriquecida	Curso-Taller	
10. Carga Horaria			
Teoría	Práctica	Total	Créditos
48	64	112	7

11.- Presentación

En esta unidad de aprendizaje se abordarán los elementos teórico-prácticos necesarios para identificar y analizar la participación de las emociones en los procesos dinámicos y complejos que conlleva el conflicto. En este sentido, es fundamental comprender los aspectos individuales y culturales involucrados en las interacciones humanas y generar estrategias adecuadas para resolver los conflictos por la vía de la solución de problemas. Para entender los procesos de gestión o manejo de conflictos es necesario estudiar la influencia de las variables emocionales que rodean las disputas (Montes, Rodríguez y Serrano, 2014: 238). Por lo anterior, el curso-taller se centrará en el estudio de la emoción como parte esencial del conflicto, así como la distinción de conceptos afines como el afecto y estado de ánimo.

12.- Objetivos del programa

Objetivo general

El estudiante conocerá las bases teóricas que analizan la participación de los mecanismos afectivos relacionados con las emociones y el manejo de conflictos, así como las aplicaciones prácticas en la gestión del conflicto en el contexto de los métodos alternos de solución de controversias.

13.- Unidades de competencia

Saberes teóricos	<ul style="list-style-type: none">Conocer los conceptos, enfoque y teorías que analizan la influencia de las emociones en el manejo del conflicto.
------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Comprender la posición que guardan otros conceptos cercanos a las emociones como son el afecto y el estado de ánimo. • Analizar los factores sociales, culturales e individuales que subyacen al proceso de solución de conflictos y el manejo de las emociones • Identificar estrategias y tácticas en el manejo de conflictos.
Saberes prácticos	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar y describir conflictos reales y la participación en ellos de mecanismos afectivos o emocionales; en los ámbitos laboral, familiar, comunitario, escolar, jurídico y social; entre otros. • Analizar y evaluar la disponibilidad de estrategias y tácticas para el manejo de emociones en la resolución de conflictos. • Gestionar alternativas viables para el manejo de las emociones en el proceso del conflicto. • Aplicar los elementos y estrategias de la inteligencia emocional en el análisis e intervención del conflicto. • Generar estrategias para la autorregulación de las emociones. • Analizar la importancia que tienen las emociones en la vida social.
Saberes formativos	<ul style="list-style-type: none"> • El estudiante se desempeñará con actitud ética, respeto y compromiso en el manejo de información y casos prácticos. • Debe ser capaz de formular propuestas que abonen a resarcir el daño generado en materia de derechos humanos. • Desarrollar actitudes y valores que propicien la solución de conflictos y la cultura de la paz. • Propiciar actitud empática en el en el manejo de los conflictos.

14.- Contenido

1. Introducción al estudio de la emoción y el conflicto (10 horas)
2. Modelos para el estudio de la emoción (10 horas)
3. Inteligencia emocional (10 horas)
4. Cultura, comunicación y emociones (8 horas)
5. Empatía, expresión y autorregulación de las emociones (10 horas)

15.- Contenido desarrollado

1. Introducción al estudio de la emoción y el conflicto (10 horas)

Objetivo:

El estudiante conocerá los conceptos teóricos sobre las emociones y el conflicto.

1.1. Conceptualización de emoción

1.2. Conceptos relacionados: afecto y estado de ánimo

1.3. Las emociones y el manejo de conflictos

2. Modelos para el estudio de la emoción (10 horas)

Objetivo:

El estudiante identificará el enfoque y teorías que analizan la influencia de las emociones.

2.1 El modelo bifactorial

2.2 El paradigma de atribución errónea

2.3 Modelos cognitivos

3. Inteligencia emocional (10 horas)

Objetivo:

El estudiante conocerá las distintas aplicaciones que tiene la inteligencia emocional dentro de los conflictos.

3.1 Las emociones en el cerebro

3.2 La inteligencia más allá del intelecto

3.3 El dominio de uno mismo

3.4 Aplicaciones del enfoque de inteligencia emocional en los conflictos

3.4 Casos prácticos

4. Cultura, comunicación y emociones (8 horas)

Objetivo:

El estudiante desarrollará los conceptos básicos que existen de cultura, comunicación y emociones dentro de la esfera del conflicto.

4.1 Conocimiento social y prototipos emocionales

4.2 Dimensiones culturales y emociones

4.3 Cultura y expresión emocional

4.4 Conflictos intergrupales

4.5 Casos prácticos

5. Emociones y proceso del conflicto (10 horas)

Objetivo:

El estudiante planteará el papel que juegan las emociones en el proceso del conflicto.

5.1 Empatía

5.2 Expresión de emociones

5.3 Autorregulación de las emociones

5.4 Casos prácticos

16.- Actividades prácticas

El presente curso tiene sustento en actividades teóricas y prácticas que desarrollen competencias en el área del conflicto y manejo de las emociones, por lo tanto se deberá acudir a los repositorios que cuenten con información adecuada al tema. El profesor disertará sobre los temas de cada uno de los ejes temáticos y buscará generar estrategias en equipo y estrategias individuales para que los maestrantes consigan realizar las actividades teóricas prácticas del curso.

17.- Metodología

El proceso de enseñanza aprendizaje del presente curso consiste en llevar a cabo una combinación de la teoría con la práctica mediante la aplicación de estrategias para el aprendizaje basado en problemas y situaciones del mundo real.

18.- Evaluación

Reportes de lectura	30%
Actividades prácticas	30%
Ensayo	40%
Total	100%

19.- Bibliografía básica.

Barón, R. y Byrne, D. (2002). *Psicología Social* (8ª ed.). Madrid: Prentice-Hall.

Bisquerra-Alzina, R. (2009). *Psicopedagogía de las emociones*. Síntesis: Madrid, 2009.
ISBN: 9788497566261

Deutsch, M. y Coleman, P.T. (2000). *The handbook of conflict resolution. Theory and practice*. San Francisco, CA: Jossey-Bass Inc.

Díaz JL, Flores EO. (2001). *La estructura de la emoción humana: Un modelo cromático del sistema afectivo* en: Salud Mental. 24 (4).

Goleman, D. (1996). *Inteligencia Emocional*. Editorial Kairós: Barcelona.

Goleman, D. (1998). *La práctica de la inteligencia emocional*. Kairós: Barcelona.

Montes, Rodríguez y Serrano (2014). Estrategias de manejo de conflicto en clave emocional. *Anales de psicología*, vol30, no. 1, pp. 238-243. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.6018/analesps.30.1.135171>

Montes, C., Serrano, G. y Rodríguez, D. (2010). Impacto de las motivaciones subyacentes en la elección de las estrategias de conflicto. *Boletín de Psicología*, 100(4), 55-69

Montes, C., Rodríguez, D. y Serrano, G. (2012). Affective choice of conflict management styles. *International Journal of Conflict Management* , 23(1), 6-18. Doi:10.1108/10444061211199304.

Morales, J.F., Páez, D., Kornblit, A.L. y Asún D. (2002). *Psicología Social*. 1a. ed., Pearson Education: Buenos Aires. ISBN:987-9460-67-7

Palmero, F. (1996). Aproximación biológica al estudio de la emoción en: *Anales de Psicología*, 12 (1), pp.61-86

Morris, M. W. y Keltner, D. (2000). How emotions work: The social functions of emotional expression in negotiations. *Research in Organizational behavior*, 22 1-50. Doi: 10.1016/S0191-3085(00)22002-9

Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K. W. y Manstead, A. S. R. (2004). The Interpersonal effects of emotions in negotiations: A motivated information Processing approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(4), 510-518. Doi: 10.1037/0022-3514.87.4.510

Bibliografía complementaria.

Barry, B., Fulmer, I. S. y Van Kleef, G. A. (2004). I Laughed, I cried, I settled: The Role of Emotion in Negotiation. En M. J. Gelfand y J.M Brett (Eds.) *The handbook of negotiation and culture: theoretical advances and crosscultural Perspectives* (pp. 71-94). Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Moore, C. (1996). *The mediation process: Practical strategies for resolving conflict*. San Francisco, CA: Jossey-Bass

Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K. W., Pietroni, D. y Manstead, A. S. R. (2006). Power and emotion in negotiation: Power moderates the effect of anger and happiness on concession making. *European Journal of Social Psychology*, 36(4), 557-581. Doi: 10.1002/ejsp.320

Otros materiales

Sitios web

La importancia de la inteligencia emocional en el manejo de conflictos:
<https://www.youtube.com/watch?v=ZbbQNu4W8gA>

Manejo de las emociones en la resolución del conflicto:
<https://www.youtube.com/watch?v=CeX7C7iW0WY>

Las emociones en la resolución de conflictos:
https://www.youtube.com/watch?v=5zMxW1P_daU

Manejo de las emociones y el conflicto, en:
<https://www.youtube.com/watch?v=DNNzoqVjMJA>

20.- Perfil del profesor

Dados los contenidos fuertemente teóricos, prácticos y formativos de esta asignatura es indispensable que el docente sea licenciado en psicología con grado de maestría en área afín a la maestría en resolución de conflictos, o egresado de licenciaturas del área de las ciencias sociales con maestría en psicología, preferentemente grado de doctor.

21.- Nombre de los profesores que imparten la materia

Blanca Noemí Silva Gutiérrez

Norma Gabriela Navarrete Navarrete

César Ramírez Morales

22.- Lugar y fecha de su aprobación

Zapopan, Jalisco diciembre 2018

23.- Instancias que aprobaron el programa.

Junta Académica / Colegio Departamental de Ciencias Sociales y Jurídicas.

24.- Archivo (Documento Firmado)