



FACULTAD DE PSICOLOGÍA
ESCUELA DE PSICOLOGÍA ORGANIZACIONAL

1. Datos generales

Materia: COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL III

Código: FLC0074

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2019 a Febrero-2020

Profesor: BRAVO BLANDÍN JOSÉ DANIEL

Correo electrónico jdbravo@uazuay.edu.ec

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
5				5

Prerrequisitos:

Código: FLC0067 Materia: COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL II

2. Descripción y objetivos de la materia

Permite a los estudiantes desarrollar conocimientos, destrezas y habilidades para la facilitación de procesos grupales y para el análisis y la solución de conflictos, mediante el estudio y la aplicación de metodologías interactivas de análisis de situaciones.

La cátedra proporciona un espacio práctico, experiencial en el que los/as estudiantes podrán desarrollar nuevas competencias que les permitan el manejo de grupos a través de la aplicación de conceptos básicos respecto a la temática del Conflicto y la Facilitación de Procesos utilizando distintas técnicas que se adapten a la naturaleza de los distintos grupos y conflictos organizacionales. Además se abordarán distintos modelos de facilitación y técnicas para el tratamiento de conflictos.

Comportamiento Organizacional III se articula directamente con Comportamiento Organizacional I y II ya que la primera da las bases de cómo los seres humanos actúan en una organización con los rasgos característicos de su personalidad; y con la segunda, porque enseña a utilizar herramientas para detectar liderazgos y rasgos motivacionales necesarios en el arte de la facilitación cuyo éxito radica en lograr que los participantes se conecten con el proceso personal, grupal y organizacional y además, llegar a puntos medios para que el consenso y la solución de conflictos se conviertan en oportunidades de crecimiento personal y organizacional. Esto se logra, solamente tocando la humanidad de cada ser a través de respetar su historia personal. Finalmente, ésta cátedra se relaciona con Psicología de la Personalidad I y II, Psicología Social, Dinámica y Gestión Social.

3. Contenidos

1	Conceptos generales sobre facilitación de procesos
1.1	Facilitación: antecedentes, concepto y relación con otras formas de intervención (3 horas)
1.2	Competencias del facilitador (2 horas)
1.3	Orientaciones para el facilitador comunitario (1 horas)
1.4	La pseudo facilitación (1 horas)
1.5	Facilitación para el aprendizaje (2 horas)
1.6	Facilitación para el consenso (1 horas)
1.7	Facilitación para reuniones de trabajo (1 horas)
1.8	Facilitación para el desarrollo personal (2 horas)
2	Técnicas y herramientas de facilitación
2.1	Diseño de sesiones de trabajo (2 horas)
2.2	Antes de empezar (2 horas)
2.3	Apertura de sesiones de trabajo (1 horas)
2.4	Objetivos y metodología (2 horas)
2.5	Apoyos y materiales (1 horas)
2.6	Facilitación para el aprendizaje de equipos (2 horas)
2.7	Aplicación práctica de estudiantes (10 horas)
3	Facilitación virtual

3.1	La competencia digital (1 horas)
3.2	El aprendizaje virtual como proceso de construcción (1 horas)
3.3	La facilitación en los Entornos Virtuales de Aprendizaje (1 horas)
3.4	El facilitador como tutor (2 horas)
3.5	Cualidades y habilidades del tutor (2 horas)
3.6	Examen de interciclo (5 horas)
4	El Conflicto
4.1	¿Qué es el conflicto? (2 horas)
4.2	Tipos de conflictos (2 horas)
4.3	Proceso del conflicto (2 horas)
4.4	El Conflicto Funcional (2 horas)
4.5	Destrezas básicas en el tratamiento de conflictos: Diálogo, Discusión Experta, Asertividad, Escucha Activa (4 horas)
5	Negociación y mediación
5.1	Conceptos básicos (1 horas)
5.2	Características de los procesos de negociación (4 horas)
5.3	Características de los procesos de mediación (4 horas)
5.4	La mediación en los conflictos sociales (2 horas)
5.5	Visita a un centro de mediación (2 horas)
5.6	Aplicación práctica de estudiantes (10 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
as. Propone procesos de facilitación y solución de conflictos.	
-Analiza conceptos, teorías y metodologías sobre facilitación, negociación y <u>conflictos organizacionales</u> .	-Foros, debates, chats y otros
-Desarrolla sus competencias como facilitador y mediador de conflictos organizacionales.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Foros, debates, chats y otros -Proyectos -Prácticas de campo (externas) -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación oral	Lectura y exposición de un libro		APORTE	5	Semana: 5 (07/10/19 al 10/10/19)
Evaluación escrita	Examen de interciclo		APORTE	10	Semana: 8 (28/10/19 al 31/10/19)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo práctico / investigativo		APORTE	5	Semana: 13 (02/12/19 al 07/12/19)
Foros, debates, chats y otros	Participación, tareas en clase, actitudinal		APORTE	2	Semana: 16 (al)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo integrador de campo		APORTE	8	Semana: 16 (al)
Evaluación escrita	Examen final		EXAMEN	20	Semana: 19 (13/01/20 al 18/01/20)
Evaluación escrita	Examen supletorio		SUPLETORIO	20	Semana: 21 (al)

Metodología

La metodología de trabajo se desarrollará mediante la clase magistral complementada con discusiones grupales. El profesor impartirá sus conocimientos mediante presentaciones audiovisuales que faciliten la comprensión del conocimiento. A su vez se brindarán técnicas y métodos de facilitación de procesos, manejo de conflictos, negociación y mediación, utilizando casos de estudios prácticos.

Criterios de Evaluación

En los trabajos se evaluará el fundamento teórico, la capacidad de abstracción y contextualización, la oratoria, la redacción y la ortografía. Se proporcionará las rúbricas correspondientes para referencia de los estudiantes. Las evaluaciones escritas se realizarán en el campus virtual de la Universidad del Azuay.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ROBBINS STEPHEN	Pearson	COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL.	2013	978-6-07-321980-8
SENGE PETER	Granica	QUINTA DISCIPLINA EN LA PRÁCTICA : ESTRATEGIAS Y HERRAMIENTAS PARA CONSTRUIR LA ORGANIZACIÓN ABIERTA	2009	978-950-641-421-4
Roger Fisher, William Ury con Bruce M. Patton	Norma	Sí, de acuerdo. Cómo negociar sin ceder	1985	958-04-0383-X

Web

Autor	Título	URL
Quiñones Marcela, Anja	Ebsco	http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?
Martín Serrano, Manuel	Ebsco	http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **06/09/2019**

Estado: **Aprobado**