



FACULTAD DE PSICOLOGÍA

ESCUELA DE PSICOLOGÍA ORGANIZACIONAL

1. Datos generales

Materia: COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL III
Código: FLC0074
Paralelo: A
Periodo : Septiembre-2018 a Febrero-2019
Profesor: BRAVO BLANDÍN JOSÉ DANIEL
Correo electrónico: jdbravo@uazuay.edu.ec

Nivel: 7

Distribución de horas.

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

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 abordará distintos modelos de facilitación y técnicas para el tratamiento de conflictos.

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.

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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

1.1	Facilitación: antecedentes, concepto y relación con otras formas de intervención
1.2	Competencias del facilitador
1.3	Orientaciones para el facilitador comunitario
1.4	La pseudo facilitación
1.5	Facilitación para el aprendizaje
1.6	Facilitación para el consenso
1.7	Facilitación para reuniones de trabajo
1.8	Facilitación para el desarrollo personal
2.1	Diseño de sesiones de trabajo

2.2	Antes de empezar
2.3	Apertura de sesiones de trabajo
2.4	Objetivos y metodología
2.5	Apoyos y materiales
2.6	Facilitación para el aprendizaje de equipos
2.7	Aplicación práctica de estudiantes
3.1	La competencia digital
3.2	El aprendizaje virtual como proceso de construcción
3.3	La facilitación en los Entornos Virtuales de Aprendizaje
3.4	El facilitador como tutor
3.5	Cualidades y habilidades del tutor
3.6	Examen de interciclo
4.1	¿Qué es el conflicto?
4.2	Tipos de conflictos
4.3	Proceso del conflicto
4.4	El Conflicto Funcional
4.5	Destrezas básicas en el tratamiento de conflictos: Diálogo, Discusión Experta, Asertividad, Escucha Activa
5.1	Conceptos básicos
5.2	Características de los procesos de negociación
5.3	Características de los procesos de mediación
5.4	La mediación en los conflictos sociales
5.5	Visita a un centro de mediación
5.6	Aplicación práctica de estudiantes

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

as. Propone procesos de facilitación y solución de conflictos.

Evidencias

-Analiza conceptos, teorías y metodologías sobre facilitación, negociación y conflictos organizacionales.

-Evaluación escrita
-Proyectos
-Trabajos prácticos -
productos

-Define un problema organizacional y plantea alternativas de solución.

-Evaluación escrita
-Proyectos
-Trabajos prácticos -
productos

-Desarrolla sus competencias como facilitador y mediador de conflictos organizacionales.

-Evaluación escrita
-Proyectos
-Trabajos prácticos -
productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	Exposición por grupos	Conceptos generales sobre facilitación de procesos, Técnicas y herramientas de facilitación	APORTE 1	5	Semana: 4 (09-OCT-18 al 13-OCT-18)
Evaluación escrita	Examen de interciclo	Conceptos generales sobre facilitación de procesos, Facilitación virtual, Técnicas y herramientas de facilitación	APORTE 2	10	Semana: 7 (29-OCT-18 al 03-NOV-18)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo práctico por grupos	Conceptos generales sobre facilitación de procesos, El Conflicto, Facilitación virtual, Negociación y mediación, Técnicas y herramientas de facilitación	APORTE 3	5	Semana: 13 (10-DIC-18 al 14-DIC-18)
Proyectos	Proyecto integrador	Conceptos generales sobre facilitación de procesos, El Conflicto, Facilitación virtual, Negociación y mediación, Técnicas y herramientas de facilitación	APORTE 3	10	Semana: 15 (al)
Evaluación escrita	Examen final	Conceptos generales sobre facilitación de procesos, El Conflicto, Facilitación virtual, Negociación y mediación, Técnicas y herramientas de facilitación	EXAMEN	20	Semana: 19-20 (20-01-2019 al 26-01-2019)
Evaluación escrita	Examen supletorio	Conceptos generales sobre facilitación de procesos, El Conflicto, Facilitación virtual, Negociación y mediación, Técnicas y herramientas de facilitación	SUPLETORIO	20	Semana: 21 (al)

Metodología

Criterios de evaluación

6. 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

Web

Autor	Título	Url
Quiñones Marcela, Anja Van Den Broeck Y Hans De Witte.	Ebsco	http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=5&sid=db7f75d7-3fa9-4614-9c55-1ae7e9cb8fc5%5
Martín Serrano, Manuel	Ebsco	http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=10&sid=db7f75d7-3fa9-4614-9c55-1ae7e9cb8fc5

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Roger Fisher, William Ury con Bruce M. Patton	Norma	Sí, de acuerdo. Cómo negociar sin ceder	1985	958-04-0383-X

Web

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **12/09/2018**

Estado: **Aprobado**