



GUÍA DOCENTE 2016-17
DESARROLLO PROFESIONAL II

Mayo 2016



Centre adscrit a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

DATOS GENERALES

Nombre del curso:	DESARROLLO PROFESIONAL II
Código:	801124 (ADE) 801907 (MKCD)
Curso:	2016-17
Titulación:	Grado en Administración y Dirección de Empresas / Grado en Marketing y Comunicación Digital
Nº de créditos (ECTS):	6
Requisitos:	Desarrollo Profesional I
Ubicación en el plan de estudios:	1r curso, 2º cuatrimestre
Fecha de la última revisión:	Junio 2016
Profesor Responsable:	Dr. José Vicente Pestana M.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO

El curso de Desarrollo Profesional II ofrece una visión general del comportamiento interpersonal que forma parte de nuestra cotidianidad. Esta visión capacita al estudiante para comprender cómo interactuamos bajo diversas circunstancias y, según el caso, implementar las medidas más adecuadas que posibiliten procesos de cambio en los entornos personal y profesional.

La primera parte del curso incluye una descripción de los procesos básicos del comportamiento interpersonal, con énfasis en las influencias derivadas del contacto con los otros. La segunda parte considera las principales características de las interacciones entre las personas, distinguiendo entre interacciones de signo positivo (atracción, comportamiento de ayuda) y negativo (conflictos, agresión). En ambas partes del curso se hará referencia a las aplicaciones que los contenidos desarrollados tienen en el día a día.

OBJETIVOS GENERALES

Al finalizar el curso el estudiante será capaz de:

- Describir el comportamiento interpersonal en función de sus elementos constituyentes y ejes vertebradores.
- Distinguir los distintos fenómenos que condicionan nuestra percepción social.
- Reconocer las emociones básicas, sus aspectos individuales y sociales, identificando sus mecanismos de inducción y control.
- Conocer los componentes de las actitudes y sus posibilidades de cambio.
- Identificar las situaciones en que el grupo condiciona el desempeño de las personas y viceversa.
- Comprender las modalidades de los fenómenos de atracción y rechazo entre personas.
- Extrapolar los procesos del comportamiento interpersonal a distintos escenarios de la vida en sociedad.

CONTENIDOS DEL CURSO

TEMA 1: BASES Y PROCESOS BÁSICOS DEL COMPORTAMIENTO INTERPERSONAL

Objetivos Específicos

El estudiante, una vez estudiado este capítulo y realizados los ejercicios, será capaz de:

1. Distinguir los principales elementos del comportamiento personal presentes en toda interacción.
2. Analizar el comportamiento interpersonal en función de sus ejes básicos.
3. Diferenciar entre los aspectos personales, interpersonales y transpersonales del ser humano.

Contenido

- 1.1 Comportamiento interpersonal: hecho inicial, proceso interno, hecho terminal.
- 1.2 Ejes del comportamiento humano: herencia-ambiente, tiempo-cultura, individuo-sociedad.
- 1.3 Planos unipersonal, interpersonal y transpersonal del comportamiento.

TEMA 2: LA PERCEPCIÓN SOCIAL, ENTRE HEURÍSTICOS Y ATRIBUCIONES

Objetivos Específicos

El estudiante, una vez estudiado este capítulo y realizados los ejercicios, será capaz de:

1. Conocer las características e implicaciones de los sesgos de la percepción.
2. Diferenciar entre los errores y los heurísticos del pensamiento.
3. Distinguir los distintos fenómenos observados en la atribución de causalidad.

Contenido

- 2.1 Heurísticos de disponibilidad y representatividad
- 2.2 Pensamiento mágico y pensamiento contra-fáctico
- 2.3 Atribución: definición, características y fenómenos

TEMA 3: NATURALEZA Y DETERMINANTES DE LAS EMOCIONES

Objetivos Específicos

El estudiante, una vez estudiado este capítulo y realizados los ejercicios, será capaz de:

1. Diferenciar entre determinantes individuales y sociales de las emociones.
2. Reconocer las emociones básicas del comportamiento humano.
3. Identificar los mecanismos para inducir y controlar estados emocionales.

Contenido

- 3.1 Ideas fundamentales y teorías clásicas de la emoción
- 3.2 Experiencia emocional: entre la consciencia y la inconsciencia
- 3.3 Claves para el (auto)control y (auto)expresión emocionales

TEMA 4: ACTITUDES Y PERSUASIÓN

Objetivos Específicos

El estudiante, una vez estudiado este capítulo y realizados los ejercicios, será capaz de:

1. Conocer los componentes de las actitudes presentes en cualquier comportamiento interpersonal.
2. Distinguir las modalidades de los procesos de formación y cambio de actitudes.
3. Aplicar las diferentes estrategias orientadas a la persuasión.

Contenido

- 4.1 Estructura y funciones de las actitudes
- 4.2 Cambio de actitudes mediante disonancias y desequilibrios cognitivos
- 4.3 La persuasión: elementos, variables y técnicas

TEMA 5: INTERINFLUENCIAS ENTRE LA PERSONA Y LOS GRUPOS

Objetivos Específicos

El estudiante, una vez estudiado este capítulo y realizados los ejercicios, será capaz de:

1. Distinguir los distintos fenómenos de interinfluencia entre persona y grupo y entre grupos.
2. Conocer las situaciones en que el grupo condiciona el desempeño de las personas y viceversa.
3. Identificar los fenómenos grupales en situaciones de la cotidianidad.

Contenido

- 5.1 Formación de impresiones y conformidad
- 5.2 Poderes sociales y minorías activas
- 5.3 Bases de liderazgo: *prototipicalidad* y transformación

TEMA 6: LOS FENÓMENOS DE ATRACCIÓN Y RECHAZO ENTRE PERSONAS

Objetivos Específicos

El estudiante, una vez estudiado este capítulo y realizados los ejercicios, será capaz de:

1. Conocer los principales factores que explican los fenómenos de atracción y rechazo entre personas.
2. Identificar los indicadores que muestran comportamientos de atracción y rechazo interpersonales.
3. Poner en práctica las herramientas para favorecer la atracción y combatir el rechazo entre personas.

Contenido

- 6.1 Atracción interpersonal y conducta de ayuda
- 6.2 Prejuicio y agresión: de sus causas a las estrategias de afrontamiento
- 6.3 El conflicto y su resolución: negociar, mediar, arbitrar

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Se basa en clases expositivas participativas, complementadas con lecturas, ejercicios de clase y trabajos en casa. Con las prácticas en clase y los trabajos en casa se espera reafirmar los conceptos estudiados. Es necesaria la implicación activa y reflexión crítica del estudiante.

EVALUACIÓN

De acuerdo con el Plan Bolonia, el modelo premia el esfuerzo constante y continuado del estudiantado. Un 40% de la nota se obtiene de la evaluación continua de las actividades dirigidas y el 60% porcentaje restante, del examen final presencial. El examen final tiene dos convocatorias.

La nota final de la asignatura (NF) se calculará a partir de la siguiente fórmula:

- **NF = Nota Examen Final x 60% + Nota Evaluación Continua x 40%**
- Nota mínima del examen final para calcular la NF será de 40 puntos sobre 100.
- La asignatura queda aprobada con una NF igual o superior a 50 puntos sobre 100.

BIBLIOGRAFÍA

1. Baron, R. A. y Byrne, D. (2005). *Psicología Social (10ª ed.)*. Madrid: Prentice Hall.
2. Gil Rodríguez, F., y León Rubio, J. M. (1998). *Habilidades sociales: teoría, investigación e intervención*. Madrid: Síntesis.
3. Hogg, M. A., y Vaughan, G. M. (2010). *Psicología social (5ª ed.)*. Madrid: Médica Panamericana.
4. León Rubio, J. M.; Barriga Jiménez, S; Gómez Delgado, T.; González Gabaldón, B.; Medina Anzano, S. y Cantero Sánchez, F. J. (Coords.) (1998). *Psicología social: Orientaciones teóricas y ejercicios prácticos*. Madrid: McGraw-Hill / Interamericana de España.
5. Lindesmith, A. R., Strauss, A. L. y Denzin, N. K. (2006). *Psicología social*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
6. Munduate Jaca, L., y Medina Díaz, J. F. (Eds.). (2005). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Madrid: Pirámide.
7. Munné, F. (1995). *La interacción social: teorías y ámbitos* Barcelona: PPU.