



centre adscrit a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA  
DE CATALUNYA  
BARCELONATECH

# GUÍA DOCENTE 2017-18

DESARROLLO PROFESIONAL II

Julio 2017

# DATOS GENERALES

<b>Asignatura:</b>	<b>DESARROLLO PROFESIONAL II</b>
<b>Código:</b>	801124 (ADE) 801907 (MKCD)
<b>Curso:</b>	2017-18
<b>Titulación:</b>	Grado en Administración y Dirección de Empresas / Grado en Marketing y Comunicación Digital
<b>Nº de créditos (ECTS):</b>	6
<b>Requisitos:</b>	Desarrollo Profesional I
<b>Ubicación en el plan de estudios:</b>	1r curso, 2º cuatrimestre
<b>Fecha de la última revisión:</b>	Julio 2017
<b>Profesor Responsable:</b>	Dr. José Vicente Pestana M.

## 1 DESCRIPCIÓN GENERAL

---

El curso de Desarrollo Profesional II ofrece una visión general del comportamiento interpersonal que forma parte de nuestra cotidianidad. Esta visión capacita al/a 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.

## 2 OBJETIVOS

---

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.

## 3 CONTENIDOS

---

### TEMA 1: BASES Y PROCESOS BÁSICOS DEL COMPORTAMIENTO INTERPERSONAL

#### Resultados del aprendizaje

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

- Distinguir los principales elementos del comportamiento personal presentes en toda interacción.
- Analizar el comportamiento interpersonal en función de sus ejes básicos.
- 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

#### Resultados del aprendizaje

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

- Conocer las características e implicaciones de los sesgos de la percepción.
- Diferenciar entre los errores y los heurísticos del pensamiento.
- 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

#### Resultados del aprendizaje

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

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

#### Contenido

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

### TEMA 4: ACTITUDES Y PERSUASIÓN

#### Resultados del aprendizaje

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

- Conocer los componentes de las actitudes presentes en cualquier comportamiento interpersonal.
- Distinguir las modalidades de los procesos de formación y cambio de actitudes.
- 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

#### Resultados del aprendizaje

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

- Distinguir los distintos fenómenos de interinfluencia entre persona y grupo y entre grupos.
- Conocer las situaciones en que el grupo condiciona el desempeño de las personas y viceversa.
- 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

### Resultados del aprendizaje

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

- Conocer los principales factores que explican los fenómenos de atracción y rechazo entre personas.
- Identificar los indicadores que muestran comportamientos de atracción y rechazo interpersonales.
- 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

## 4 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.

## 5 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 Continuada 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.

## 6 BIBLIOGRAFÍA

---

- Baron, R. A. y Byrne, D. (2005). *Psicología Social (10ª ed.)*. Madrid: Prentice Hall.
- Codina, N., y Pestana, J. V. (2012). Portavoces: un perfil de liderazgo. En A. Arceo Vacas (Ed.), *El portavoz en la comunicación de las organizaciones. Fundamentos teórico-prácticos* (pp. 87–99). Alicante: Publicaciones de la Universidad de Alicante.
- Hogg, M. A., y Vaughan, G. M. (2010). *Psicología social (5a ed.)*. Madrid: Médica Panamericana.
- 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.
- Lindesmith, A. R., Strauss, A. L. y Denzin, N. K. (2006). *Psicología social*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Munduate Jaca, L., y Medina Díaz, J. F. (Eds.). (2005). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Madrid: Pirámide.
- Munné, F. (1995). *La interacción social: teorías y ámbitos* Barcelona: PPU.