

## PROGRAMA DE CURSO

<b>Nombre de la asignatura:</b> Taller de construcción de consensos y solución de conflictos.	<b>Ciclo:</b> Primavera 2019
<b>Profesor(a):</b> M.C. María de Jesús Méndez Aguilar, <a href="mailto:maria.mendez@uimqroo.edu.mx">maria.mendez@uimqroo.edu.mx</a> M.en TICS. Miguel León Martínez, <a href="mailto:miguel.leon@uimqroo.edu.mx">miguel.leon@uimqroo.edu.mx</a> M.C. Santos Alvarado Dzul, <a href="mailto:santos.alvarado@uimqroo.edu.mx">santos.alvarado@uimqroo.edu.mx</a>	<b>Clave:</b> ABIM-009
<b>Objetivo general:</b> Dotar al alumno de conceptos básicos y herramientas Metodológicas para el manejo de grupos y conflictos, la facilitación. Practicar en la realidad del entorno social mediante ejercicios para que el alumno pueda incorporarse con éxito en los procesos formales e informales para la toma de decisiones en sus comunidades y liderar proyectos de desarrollo social.  <b>Objetivos específicos:</b> - Conocer la naturaleza, los conceptos de grupo y de conflictos y sus posibles formas de manejo. - Conocer los procedimientos metodológicos para la detección de conflictos en distintos grupos y construir de manera conjunta los consensos y solución de esos conflictos. - Aplicar el procedimiento metodológico en su entorno más inmediato.	<b>Horas:</b> 48 <b>Créditos</b> 5
<b>Antecedentes académicos:</b> Formación cívica, ciencias naturales y sociales	
<b>Articulación con otras experiencias formativas del mapa curricular</b> (relación vertical y horizontal con otras asignaturas): Análisis contemporáneo, Construcción de conocimientos y optativas de cada carrera	
<b>Competencias generales y específicas a desarrollar:</b> El estudiante aplica los conocimientos adquiridos para encontrar alternativas viables de solución a los problemas que provocan conflictos en su familia, su grupo escolar, su comunidad y grupos de trabajo.  -El estudiante es capaz de identificar aspectos importantes en el grupo para definir una estrategia de facilitación adecuada; además de fortalecer su compromiso ético, capacidad crítica y autocrítica.  -Se fomentará en el joven las habilidades de análisis, síntesis, capacidad crítica; con desarrollo de actividades de manera autónoma y en equipo, con respeto a la diversidad y multiculturalidad	
<b>Contribución al perfil de egreso:</b> El estudiante será capaz de identificar y solucionar problemas presentes en los grupos sociales, mediante la observación, análisis y trabajo en las comunidades.	

### Temario

Sem.	Tema/Objetivo/Subtemas	Actividades de aprendizaje	Bibliografía
<b>Tema 1: Conflicto</b>			
<b>Objetivo:</b> Comprender el papel del conflicto en la comunicación entre seres humanos y aprender a manejarlo como una herramienta positiva para avanzar en la comunicación intercultural.			
<b>I</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentación de resultados de la evaluación diagnóstica.</li> <li>- Detalles en la forma de evaluación y dinámica de las actividades:</li> <li>- a)Libreta personal de técnicas para</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Dinámica rompe hielo: Historia de las naranjas</li> <li>-Exposición del programa</li> <li>-Presentación de la misión y visión.</li> </ul>	

	<p>facilitación y manejo de grupos</p> <p>b) Entrega de observaciones personales cada dos semanas.</p> <p>c) Cartas de presentación para observar grupos (formato).</p>	<p>-Presentar el objetivo general y los temas a tratar.</p> <p>-Evaluación diagnóstica (Libreta personal de técnicas para facilitación y manejo de grupos)</p>	
Ceremonia intercultural de apertura de Ciclo y las ceremonias afines a la asignatura.			
<b>II</b>	<p>1.1.-¿Qué es el Conflicto? Origen, definiciones, ventajas y desafíos de conflictos</p> <p>- Posición vs. Interés</p>	<p>Debate en clase, discusión del tema formando dos equipos del grupo.</p>	<p>Ballenato, G. (2005). PP:135-144</p> <p>Maza Bustamante, S. y García Urieta (2015). Pág. 8-16.</p>
Suficiencia de conocimientos			
<b>III</b>	<p>1.2.-Modelos personales de manejo de conflicto</p>	<p>Representación de sociodrama (un grupo social y conflictos)</p>	<p>Instrumento de Modelo de Conflicto Thomas-Kilmann.</p> <p>Ballenato, G. (2005). 135-144</p>
<b>IV</b>	<p>1.3.-Como negociar en situaciones difíciles: habilidades para negociación</p>	<p>Desarrollar habilidades de negociación desde diferentes concepciones (culturales y modernas)</p>	<p>Auto-análisis de modelos personales de manejo de conflicto Thomas-Kilmann.</p> <p>Artículo: Manejo de Conflictos</p> <p>Extractos del trabajo de William Ury.</p>
<b>Tema 2: Procesos grupales.</b>			
<b>Objetivo:</b> Conocer los distintos tipos de grupos de trabajo, sus estructuras, características y funcionamiento			
<b>V</b>	<p>2.1.-¿Qué es un grupo de trabajo? y ¿grupos sociales?</p>	<p>Lluvia de ideas y definición</p> <p>Identificación y características de los grupos en las comunidades.</p>	<p>Ballenato, G. (2005). Pp: 30-49.</p>
<b>VI</b>	<p>2.2.-Grupos eficaces, estructura y composición</p>	<p>Definición de intereses dentro de los grupos de trabajo</p>	<p>Ballenato, G. (2005) Pp: 6877</p>
1ª. Observación de clase.			
<b>VII</b>	<p>2.3.-Dinámicas de grupos:</p>	<p>Plenaria de discusión</p>	<p>Cameron, E. (2001). Pp: 3954.</p>

<b>VIII</b>	2.4.-Papeles típicos, rango, privilegio y poder en procesos grupales. 2.5.-Las implicaciones interculturales en el proceso	Identificación de líderes y sus características en diferentes grupos de trabajo	Ballenato, G. (2005). Pp: 115-132.  Instituto Internacional de Facilitación y Consensos, (2007).
<b>IX</b>	2.6.-Cuatro estilos de liderazgo y liderazgo participativo.	Sketch de los tipos de líderes	Ballenato, G. (2005). Pp: 135-144.
Actividades a realizar por los estudiantes en el marco de la Feria Expo-Mor.			
Evaluación del primer parcial Retroalimentación de la evaluación parcial			
<b>X</b>	2.7.-Métodos de decisiones	Diagrama sobre formas de decidir	Ballenato, G. (2005). Pp: 83-100.
<b>XI</b>	2.8.-Técnicas para manejar grupos	Sociodrama en equipos por técnica de manejo de grupos	
<b>Tema 3:</b> Tema 3: Métodos y procedimientos para la atención de conflictos entre grupos.			
<b>Objetivo:</b> Explorar a detalle las diferentes técnicas para facilitar pequeños grupos para que el alumno adquiera habilidades para la facilitación.			
<b>XII</b>	3.1.-Conceptos básicos, herramientas y habilidades de facilitación	Romper el Hielo, Reglas del Juego, Lluvia de ideas, Escribano.	Cameron, E. (2001). Pp: 989. Instituto Internacional de Facilitación y Consensos, (2007).
2ª. Observación de clase.			
<b>XIII</b>	3.2.-Conceptos básicos: Construcción de la agenda	Elaboración de la agenda y Carta descriptiva del taller	Cameron, E. (2001). Pp: 989.  Instituto Internacional de Facilitación y Consensos, (2007).
<b>XIV</b>	3.3.-Manejo de reuniones	Realizar una reunión de un grupo definido (Relatoría)	Cameron, E. (2001). Pp:6789. Ballenato, G. (2005). Pp: 100-111.
<b>XV</b>	3.5.-Ambiente del taller y qué hacer después	Evaluación de la efectividad de facilitación	Cameron, E. (2001). Pp: 91114.
Ceremonia de petición de lluvia <i>Ch'á cháak</i> . <sup>1</sup> <sub>SÉP</sub>			

<b>XVI</b>	3.4.-Cómo manejar situaciones difíciles en procesos grupales.	Desarrollar habilidades para consensar intereses de grupo	Instituto Internacional de Facilitación y Consensos (2007)
	Ceremonia de Cierre de Ciclo y las ceremonias afines a la asignatura.		
<b>XVII</b>	Evaluación comprensiva. Retroalimentación de la evaluación.		

## Evaluación

Crterios y procedimientos de evaluación y acreditación del estudiante	Porcentaje
1. Evaluaciones parciales: . Evaluación parcial (Del tema 1.1 al tema 2.6. Semana IX)	25 %
2. Una evaluación comprensiva en la semana XVII	30 %
3. Valores:	5 %
4. Interculturalidad: *Tareas, exposiciones de subtemas y participaciones en clase, proyectos *Participaciones individuales: consenso y reunión eficiente *Vinculación con el contexto: Observación y participación en un grupo <sup>1</sup> . * Asistencia: al menos el 80% de las sesiones del semestre	10 % 10 % 20 %
Total	100 %

<sup>1</sup>Reporte de los temas vistos en clase aplicados al grupo que observan (de las características del grupo hasta la evaluación de las estrategias llevadas a cabo). Reporte de las características del grupo y las estrategias a desarrollar durante todo el semestre. Reporte de características del grupo y estrategias a desarrollar en otro grupo.

## Evaluación del Profesor(a) en Aula por parte del coordinador(a) o profesor(a) designado(a)

<p><b>Crterios.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Puntualidad en el inicio y la conclusión de la clase.</li> <li>2. Comunicación de los objetivos de la clase comunicados con claridad.</li> <li>3. Desarrollo del tema de la clase.</li> <li>4. Participación de la mayoría de los estudiantes de la clase.</li> <li>5. Estrategia(s) pedagógica congruente con los objetivos de la clase.</li> <li>6. Uso de apoyo(s) didáctico(s).</li> <li>7. Atención a las dudas u observaciones de los estudiantes.</li> <li>8. Interés por parte de los estudiantes en el tema de la clase.</li> <li>9. Respeto mutuo entre profesor y estudiantes.</li> <li>10. Evaluación del aprendizaje del tema integrada al desarrollo de la clase.</li> </ol>
--

## Perfil del docente:

### Bibliografía

#### Principal

Bazerman, M. y Neale, M. (1993). *La Negociación Racional en un Mundo Irracional*, Ed. Paidós. Argentina. Pp. 265.

- Ballenato, G. (2005). *Trabajo en equipo. Dinámica y participación en grupos*. Madrid. Ed.
- Pirámide. Beltri, F. (2000). *Aprender a negociar*. Ed. Paidós. España. Pp. 129.
- Billikopf, G. (2003). "Manejo de Conflicto" en *Administración Laboral Agrícola: Cultivando la Productividad del Personal*, Ed. Universidad de California.
- Briggs, B. (2002). *Introducción al proceso de consenso*, IFFAC.
- Cameron, E. (2001). *La facilitación hecha fácil*, United Kingdom.
- DeBono, E. (1999). *Seis Sombreros para Pensar*, Granica.
- Francia, A. (1999). *Dinámica y Técnicas de Grupos*, Ed. CCS. Madrid.
- Instituto Internacional de Facilitación y Consensos (2007).  
Fogata. <http://www.iifac.org/bonfire/createIssue.php?lang=spmode=2>.  
Fecha de consulta: 8 de enero de 2008.
- Ingenia, S.A. (2008). *Manual de resolución de conflictos y toma de decisiones*. Escuela de Administración pública: Comunidad autónoma de Murcia, España.
- Juliani, M. "El Arte de Negociar" y "Los Perfiles Negociadores". [www.acuerdojusto.com](http://www.acuerdojusto.com). Fecha de consulta: 8 de enero de 2007.
- Maza Bustamante, S. y García Urieta, S. (Coords.) (2015). *Resolución pacífica de conflictos, guía de recursos y experiencias prácticas para educadores*, Ayuntamiento Vitoria Gateiz: Andalucía, España.
- Molina Rueda, B. y Muños, F. (eds.) (2004). "Regulación y Prevención de Conflictos" en *Manual de Paz y Conflictos*, Ed. Universidad de Granada.
- Ovejero Bernal, A. (2004). *Técnicas de negociación: como negociar eficaz y exitosamente*. McGraw-Hill. España. Pp. 260.
- Saner, R. (2003). *El expert negociador*. Ed. Gestión 2000. Barcelona. España. Pp. 281.
- Slocum, R. (Ed.) (1995). *Power, process and participation-Tools for change*. Intermediate Technology Publications. London.
- Stark, P. (1995). *Todo es negociable. Manual de tácticas de ganar/ganar*. McGraw-Hill. México. Pp. 120.

## **Complementaria**

Vinyamata. E. (1999). Manual de prevención y resolución de conflictos. Ed. Ariel. España.  
<http://www.scribd.com/doc/69660/Negociacion>. Fecha de consulta: 9 de enero de 2008.  
<http://www.monografias.com/trabajos10/foda/foda.shtml>: Fecha de consulta: 9 de enero de 2008.