

PROGRAMA DE CURSO

Nombre de la asignatura: Taller de construcción de consensos y solución de conflictos.	Ciclo: Primavera 2024
Profesor(a): Ph.D. Juan Ariel Castillo Cocom, juan.castillo@uimqroo.edu.mx M.C. Miguel León Martínez, miguel.leon@uimqroo.edu.mx M.C. Santos Alvarado Dzul, santos.alvarado@uimqroo.edu.mx Mtro. Harry Fernando Dzib Martin, harry.dzib@uimqroo.edu.mx Lic. Floricely Yazmín Marín Perera, floricely.marin@uimqroo.edu.mx	Clave: ABIM-009
Objetivo general: 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. Objetivos específicos: - 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.	Horas: 48 Créditos 6
Antecedentes académicos: Formación cívica, ciencias naturales y sociales	
Articulación con otras experiencias formativas del mapa curricular (relación vertical y horizontal con otras asignaturas): Análisis contemporáneo, Construcción de conocimientos y optativas de cada carrera	
Competencias generales y específicas a desarrollar: 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	
Contribución al perfil de egreso: 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
Tema 1: Conflicto			
Objetivo: 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.			
I	- Presentación de resultados de la evaluación diagnóstica.	-Dinámica rompe hielo: Historia de las naranjas	

	<ul style="list-style-type: none"> - Detalles en la forma de evaluación y dinámica de las actividades: - a) Libreta personal de técnicas para facilitación y manejo de grupos 	<ul style="list-style-type: none"> -Exposición del programa y presentación de la misión y visión. -Presentar el objetivo general y los temas a tratar. -Evaluación diagnóstica (Libreta personal de técnicas para facilitación y manejo de grupos) 	
Cereemonia intercultural de apertura del Ciclo.			
II	1.1.- ¿Qué es el Conflicto? Origen, definiciones, ventajas y desafíos de conflictos - Posición vs. Interés	Debate en clase, discusión del tema formando dos equipos del grupo.	Ballenato, G. (2005). PP:135-144 Maza Bustamante, S. y García Urieta (2015). Pág. 8-16.
	1.2.-Modelos personales de manejo de conflicto. Temperamento	Representación de sociodrama (un grupo social y conflictos) - Ver película de intensamente	Instrumento de Modelo de Conflicto Thomas-Kilmann. Ballenato, G. (2005). 135-144
	Suficiencia de conocimientos		
III	1.3.-Cómo negociar en situaciones difíciles: habilidades para negociación.	Desarrollar habilidades de negociación desde diferentes concepciones (culturales y modernas)	Auto-análisis de modelos personales de manejo de conflicto Thomas-Kilmann. Artículo: Manejo de Conflictos Extractos del trabajo de William Ury.
	NOTA: Registro del grupo a observar y carta de presentación.		
Tema 2: Procesos grupales.			
Objetivo: Conocer los distintos tipos de grupos de trabajo, sus estructuras, características y funcionamiento			
IV	2.1.- ¿Qué es un grupo de trabajo? y ¿grupos sociales?	Lluvia de ideas y definición Identificación y características de los grupos en las comunidades.	Ballenato, G. (2005). Pp: 30-49.
V	2.2.-Grupos eficaces, estructura y composición	Definición de intereses dentro de los grupos de trabajo	Ballenato, G. (2005) Pp: 6877
	1ª. Observación de clase.		
VI	2.3.-Dinámicas de grupos:	Plenaria de discusión	Cameron, E. (2001). Pp: 3954.

VII	2.4.-Papeles típicos, rango, privilegio y poder en procesos grupales. 2.5.-Las implicaciones interculturales en el proceso Entrega: Primera observación grupo	Identificación de líderes y sus características en diferentes grupos de trabajo	Ballenato, G. (2005). Pp: 115-132. Instituto Internacional de Facilitación y Consensos, (2007).
VIII	2.6.-Cuatro estilos de liderazgo y liderazgo participativo. Evaluación del primer parcial Retroalimentación de la evaluación parcial	Sketch de los tipos de líderes	Ballenato, G. (2005). Pp: 135-144.
IX	2.7.-Métodos de decisiones	Diagrama sobre formas de decidir	Ballenato, G. (2005). Pp: 83-100.
X	2.8.-Técnicas para manejar grupos	Sociodrama en equipos por técnica de manejo de grupos	
Tema 3: Tema 3: Métodos y procedimientos para la atención de conflictos entre grupos.			
Objetivo: Explorar a detalle las diferentes técnicas para facilitar pequeños grupos para que el alumno adquiera habilidades para la facilitación.			
XI	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).
XII	3.2.-Conceptos básicos: Construcción de la agenda Entrega: Segunda observación grupo	Elaboración de la agenda y Carta descriptiva del taller	Cameron, E. (2001). Pp: 989. Instituto Internacional de Facilitación y Consensos, (2007).
XIII	3.3.-Manejo de reuniones	Realizar una reunión de un grupo definido (Relatoría)	Cameron, E. (2001). Pp:6789. Ballenato, G. (2005). Pp: 100-111.
XIV	3.4.-Ambiente del taller y qué hacer después	Evaluación de la efectividad de facilitación	Cameron, E. (2001). Pp: 91114.
XV y XVI	3.5.-Cómo manejar situaciones difíciles en procesos grupales. Métodos alternos de solución de conflictos -Conciliación -Mediación	Desarrollar habilidades para consensar intereses de grupo	Instituto Internacional de Facilitación y Consensos (2007)

	-Negociación -Arbitraje		
	Entrega: Reporte final de la observación a las organizaciones.		
	Ceremonia de Cierre de Ciclo.		
XVII	Evaluación comprensiva. Retroalimentación de la evaluación.		

Evaluación

Criterios y procedimientos de evaluación y acreditación del estudiante		Porcentaje
1.	Evaluación parcial: Evaluación parcial. Semana VIII. (Del tema 1.1 al tema 2.6)	20 %
2.	Una evaluación comprensiva en la semana XVII. 10 % práctico (consenso o agenda)	30 %
3.	Valores: respeto, responsabilidad, equidad, comunicación, liderazgo, solidaridad, cordialidad, interculturalidad, orden y limpieza. Incluye la disponibilidad del alumno en las actividades, su respeto hacia el entorno ambiental y social, así como su desempeño y colaboración en el trabajo de equipo e individual.	5 %
4.	*Tareas, exposiciones de subtemas y participaciones en clase	10 %
	*Participaciones individuales (práctica): consenso-agenda	10 %
	*Vinculación con el contexto: Observación, participación y reportes de observación en un grupo.	15 %
	* Asistencia: al menos el 80% de las sesiones del semestre	10%
Total		100 %

Perfil del docente: Contar al menos maestría, deseable nivel doctorado, con capacidad de negociación efectiva y temas a fines al programa de asignatura.

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.

De Bono, 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. 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.