

PROGRAMA DE CURSO

Nombre de la asignatura: Taller de construcción de consensos y solución de conflictos.	Ciclo: Primavera 2019
Profesor(a): M.C. María de Jesús Méndez Aguilar, maria.mendez@uimqroo.edu.mx M.C. Miguel León Martínez, miguel.leon@uimqroo.edu.mx M.C. Santos Alvarado Dzul, santos.alvarado@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	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación de resultados de la evaluación diagnóstica. - Detalles en la forma de evaluación y dinámica de las actividades: - a)Libreta personal de técnicas para 	<ul style="list-style-type: none"> -Dinámica rompe hielo: Historia de las naranjas -Exposición del programa y -Presentación de la misión y visión. 	

	<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 del Ciclo.			
II	<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			
III	<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>
IV	<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>
Tema 2: Procesos grupales.			
Objetivo: Conocer los distintos tipos de grupos de trabajo, sus estructuras, características y funcionamiento			
V	<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>
VI	<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.			
VII	<p>2.3.-Dinámicas de grupos:</p>	<p>Plenaria de discusión</p>	<p>Cameron, E. (2001). Pp: 3954.</p>

VIII	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).
IX	2.6.-Cuatro estilos de liderazgo y liderazgo participativo.	Sketch de los tipos de lideres	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			
X	2.7.-Métodos de decisiones	Diagrama sobre formas de decidir	Ballenato, G. (2005). Pp: 83-100.
XI	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.			
XII	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.			
XIII	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).
XIV	3.3.-Manejo de reuniones	Realizar una reunión de un grupo definido (Relatoría)	Cameron, E. (2001). Pp:6789. Ballenato, G. (2005). Pp: 100-111.
XV	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> .			

XVI	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.		
XVII	Evaluación comprehensiva. 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 comprehensiva 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 ¹ . * Asistencia: al menos el 80% de las sesiones del semestre	10 % 10 % 20 %
Total	100 %

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

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. 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.