

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE QUÍMICA**

**PROGRAMAS DE ESTUDIO**

<b>Asignatura</b> RELACIONES HUMANAS	<b>Ciclo</b> FUNDAMENTAL DE LA PROFESIÓN	<b>Área</b> SOCIO HUMANÍSTICA	<b>Departamento</b> COORDINACIÓN DE SOCIOHUMANÍSTICAS
--	--	-------------------------------------	---

**HORAS/SEMANA/SEMESTRE**

<b>OPTATIVA</b>	<b>Clave 0102</b>	<b>TEORÍA 3 h/48h</b>	<b>PRÁCTICA 0 h</b>	<b>CRÉDITOS 6</b>
-----------------	-------------------	-----------------------	---------------------	-------------------

<b>Tipo de asignatura:</b>	<b>TEÓRICA</b>
<b>Modalidad de la asignatura:</b>	<b>CURSO</b>

<b>ASIGNATURA PRECEDENTE: Ninguna</b>
<b>ASIGNATURA SUBSECUENTE: Ninguna</b>
<b>OBJETIVO(S)</b> Al finalizar el curso el alumno: Conocerá el proceso de comunicación e identificará sus problemas y soluciones. Estará sensibilizado acerca de la importancia del contacto humano. Dará oportunidad de que se experimenten situaciones humanas de aprendizaje. Contribuirá al análisis de problemas. Promoverá el intercambio de opiniones sobre temas de inquietud común. Se ubicará en su medio actual y futuro

**UNIDADES TEMÁTICAS**

<b>NÚMERO DE HORAS POR UNIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>
<b>6T 6h</b>	<b>1. COMUNICACIÓN</b> 1.1. Describir el proceso de comunicación. 1.2. Explicar el papel y el funcionamiento de los canales informales de comunicación. 1.3. Explicar la manera en que los rumores internos pueden ser de utilidad. 1.4. Analizar las formas más típicas de medios de comunicación que se emplean en las organizaciones. 1.5. Identificar y describir barreras comunes a la comunicación. 1.6. Presentar algunas de las técnicas más útiles para contrarrestar dichas barreras.
<b>4T 4h</b>	<b>2. MOTIVACIÓN</b> 2.1. Definición. 2.2. Explicar la jerarquía de las necesidades de Maslow y algunos problemas que presenta. 2.3. Delinear la teoría de motivación de los dos factores y presentar las principales críticas a ella. 2.4. Explicar la teoría de expectativa de Vroom y determinar porqué está tan difundida entre los conductistas actuales. 2.5. Explicar las relaciones entre desempeño, satisfacción y sistema de recompensas en el proceso de motivación.

<p><b>10T</b> <b>10h</b></p>	<p><b>3. LIDERAZGO Y TIPOS DE MANDO</b>  <b>3.1. Definir la naturaleza del liderazgo.</b>  <b>3.2. Explicar la teoría de los rasgos.</b>  <b>3.3. Describir modelos conductuales de liderazgo y relacionar su pertinencia con la teoría del liderazgo.</b>  <b>3.4. Describir el modelo de contingencia situacional de Fiedler para la eficiencia del líder.</b>  <b>3.5. Relacionar los postulados básicos de la Teoría de la Trayectoria y la meta del liderazgo.</b>  <b>3.6. Grid gerencial de Blake y Mouton.</b>  <b>3.7. Definición de las responsabilidades de un jefe o autoridad de un grupo de trabajo.</b></p>
<p><b>6T</b> <b>6h</b></p>	<p><b>4. DIMENSIONES Y DINÁMICA DE GRUPOS (TRABAJO EN EQUIPO)</b>  <b>4.1. Describir algunas de las principales razones que hacen que las personas se unan a grupos. Definir lo que es un grupo y un equipo.</b>  <b>4.2. Exponer la forma en que las normas regulan la conducta de los miembros de un grupo.</b>  <b>4.3. Explicar el liderazgo, una de las características más estructurales y sobresalientes de un grupo.</b>  <b>4.4. Describir las fases por las que atraviesan los grupos conforme se van desarrollando y conociendo.</b>  <b>4.5. Analizar los tipos de redes de comunicación que se encuentran con mayor frecuencia en los grupos.</b></p>
<p><b>3T</b> <b>3h</b></p>	<p><b>5. EL CAMBIO</b>  <b>5.1. Qué es.</b>  <b>5.2. Fases.</b>  <b>5.3. Factores que influyen para vencer la resistencia al cambio.</b></p>
<p><b>6T</b> <b>6h</b></p>	<p><b>6. ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES</b>  <b>6.1. Definición del problema.</b>  <b>6.2. Descripción del problema: identidad, ubicación, tiempo y magnitud.</b>  <b>6.3. Obtención de información sobre el problema para plantear las posibles soluciones.</b>  <b>6.4. Principales elementos del análisis en la toma de decisiones.</b></p>
<p><b>4T</b> <b>4h</b></p>	<p><b>7. ÉTICA PROFESIONAL Y VALORES HUMANOS</b>  <b>7.1. Qué es la ética.</b>  <b>7.2. ¿Por qué debemos tener una ética profesional?.</b>  <b>7.3. ¿Cuáles son los valores del ser humano?.</b></p>
<p><b>6T</b> <b>6h</b></p>	<p><b>8. CULTURA ORGANIZACIONAL</b>  <b>8.1. ¿Qué es?.</b>  <b>8.2. La cultura como principal herramienta humana.</b>  <b>8.3. Funciones de la cultura.</b>  <b>8.4. Elementos de la cultura.</b></p>
<p><b>3T</b> <b>3h</b></p>	<p><b>9. PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)</b>  <b>9.1. ¿Qué es?.</b>  <b>9.2. Antecedentes.</b>  <b>9.3. Cómo ayuda a mejorar el rendimiento.</b>  <b>9.4. La PNL promotora del cambio.</b>  <b>9.5. Metodología general propuesta por la PNL (estructuras y modelos).</b>  <b>9.6. Anclaje de conductas positivas.</b></p>

**SUMA: 48T= 48 H**

**BIBLIOGRAFÍA BÁSICA.**

1. Gordon, T., *Líderes eficaz y técnicamente preparados*, Edit. Diana, 2002.
2. O'Connor, J. *Introducción a la Programación Neurolingüística*, Ediciones Urano, 1993
3. Bertotto, Gustavo, *Programación neurolingüística*, Edit. Diana 2003.
4. Douat, Gerard, *Optimicemos la educación con programación neurolingüística*, Edit. DeVecchi, 2000.
5. Bavister, S. y Vickers, A. *Programación Neurolingüística. PDF*, 2005
6. Dubrin, Andrew J. *Relaciones Humanas, comportamiento humano en el trabajo*. Pearson, 2007

**BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA.**

1. Marshall, J. Cook, *Coaching efectivo*, Edit. Mc Graw-Hill 2002.
2. P., Kotter, John, *El líder del cambio*, Edit. Mc Graw-Hill 2003.
3. Mike, Freedman, *The Art and Discipline of Strategic Leadership*, Edit. Mc Graw Hill 2002.

**SUGERENCIAS DIDÁCTICAS**

**Exposición por el profesor. Exposición por equipos de alumnos. Discusión de casos.**

**FORMA DE  
EVALUAR**

**Exposiciones 50% Examen 50%**

**PERFIL PROFESIOGRÁFICO DE QUIENES PUEDEN IMPARTIR LA ASIGNATURA**

**Con licenciatura vinculados con la temática y experiencia en su desempeño profesional. Preferentemente con estudios de posgrado.**

**Dos años, al menos, de experiencia docente.**