



**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**Asignatura: Psicología**

**Código: BA0368**

**1. DATOS GENERALES**

- 1.1. DEPARTAMENTO : Gestión Empresarial é Institucional
- ESCUELA PROFESIONAL : Administración Privada
- 1.2. ESPECIALIDAD : Marketing
- 1.3. NOMBRE DE LA CARRERA : Lic. En Administración con mención en Marketing
- 1.4. CICLO DE ESTUDIOS : Primer Ciclo
- 1.5. CREDITOS : 02
- 1.6. AREA DE LA ASIGNATURA : Administración
- 1.7. CONDICION : Obligatoria
- 1.8. PRE-REQUISITOS : Ninguno
- 1.9. HORA DE CLASE SEMANAL : 02
- 1.10. HORAS DE CLASE TOTAL : 02
- 1.11. PROFESORA RESPONSABLE : Mag. Lucía Valdéz Sena
- 1.12. AÑO LECTIVO ACADEMICO : 2008-I

**2. SUMILLA**

Asignatura básica que comprende el estudio de la Psicología aplicada al contexto de las ciencias administrativas, analizando la Psicología individual, interpersonal y aplicada, las actitudes del consumidor así como la Psicología del trabajo y de las organizaciones, además del tratado de los procesos organizacionales : clima, organizacional y contrato psicológico.

**3. OBJETIVOS**

**OBJETIVO GENERAL**

Entender y comprender el comportamiento humano y de cómo servirá para asumir sus conductas y las de los demás, promoviendo una actitud reflexiva frente a los distintos retos que se plantearon.

**4. APOORTE DE LA ASIGNATURA AL PERFIL PROFESIONAL**

Psicología aporta el conocimiento del comportamiento humano para enfrentar los retos y exigencias competitivas de gestión y liderazgo que son exigidos por el mercado y las organizaciones en el Siglo XXI.

**5. ORGANIZACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE**

UNIDAD N°	DENOMINACION	N° DE HORAS
I	La Psicología como ciencia	02
II	La psicología Individual y la Aplicada	04
III	Psicología Organizacional	04
IV	Liderazgo	02
V	Grupos y Manejo de Conflictos	02
	<b>EXAMEN PARCIAL</b>	<b>02</b>
VI	Psicología del Consumidor	06
VII	Las Actitudes	02
VIII	Cultura Organizacional	02
IX	La Confianza y la Justicia en la Organización	02

X	El Contrato Psicológico	02
	<b>EXAMEN FINAL, SUSTITUTORIO Y APLAZADOS</b>	<b>04</b>
	<b>TOTAL HORAS</b>	<b>34 horas.</b>

## 6. PROGRAMACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE

### PRIMERA SEMANA

#### Qué es la Psicología. Herramientas y Funciones

**Objetivo Específico:** estudiar a la Psicología como ciencia del comportamiento y los procesos mentales con el uso de herramientas como la observación, entrevista y las pruebas psicológicas; además de entender las funciones de Evaluación, Diagnóstico y tratamiento o Intervención..

**Bibliografía:** INGA Aranda, Julio (2000). Psicología General. UNFV

**Actividad:** Dinámicas sobre herramientas de la Psicología

### SEGUNDA SEMANA

#### Psicología Individual y Aplicada

**Objetivo Específico:** Conocer las características de la individualidad, qué es el Yo, cómo reconocer el sí mismo, así como los aspectos cognitivos y afectivos-emocionales de los individuos

**Bibliografía:** PALACI, José (2005) Psicología de las Organizaciones. Alianza Editorial. España

**Actividad:** Ejercicios de autorreconocimiento

### TERCERA SEMANA

#### Aplicación de Instrumentos en Psicología: Pruebas Psicológicas

**Objetivo Específico:** Aproximar al estudiante al conocimiento referencial de algunas pruebas psicológicas para la evaluación de características de personalidad.

**Bibliografía:** ALAVA, César (1994) Psicología Clínico-Laboral. Editorial San Marcos. Lima

**Actividad:** Aplicación colectiva del DFH de Karen Machover

### CUARTA SEMANA

#### Las Organizaciones y la Psicología

**Objetivo Específico:** Clarificar los conceptos de Organización y Psicología Organizacional

**Actividad:** Lectura sobre Las Organizaciones y su Psicología.

**Bibliografía:** GIL F. (2003) Introducción a la Psicología de las Organizaciones. Alianza Editorial. España.

### QUINTA SEMANA

#### La Iniciativa en las Organizaciones

**Objetivo Específico:** Conocer los conceptos relacionados con el desempeño distinguiendo la iniciativa personal de otros términos similares, así como identificando los factores del clima organizacional que la favorecen.

**Bibliografía:** PALACI, J (2005) Psicología de las Organizaciones. Alianza Editorial. España.

**Actividad:** Reconocimiento de Habilidades mediante dinámicas grupales.

### SEXTA SEMANA

#### Liderazgo en las Organizaciones

**Objetivo Específico:** Establecer un marco de diagnóstico para el análisis del liderazgo.

**Bibliografía:** GARCIA SAIZ, M (1999) El Liderazgo en los Grupos. Pirámide

**Actividad:** Dinámica para identificar líderes en el aula.

### SEPTIMA SEMANA

#### Dinámica de Grupos

**Objetivo Específico:** Definir el concepto de grupo además de conocer los tipos de grupo, las funciones y las necesidades personales en las organizaciones.

**Bibliografía:** MORALES, J y NAVAS, S (1996) Estructura de Grupos y Liderazgo. Plural

**Actividad:** Participar de variadas dinámicas grupales relacionadas al tema.

#### **OCTAVA SEMANA**

##### **El Manejo de los Conflictos**

**Objetivo Específico:** Delinear estrategias para el manejo óptimo de los conflictos

**Bibliografía:** ARELLANO, Rolando (1993) Comportamiento del Consumidor y Estrategias de Marketing: Aplicaciones para América Latina. Harla SA

**Actividad:** Resolución práctica de conflictos en casos propuestos

#### **EXAMEN PARCIAL**

#### **NOVENA SEMANA**

##### **Visión general del Comportamiento del Consumidor**

**Objetivo Específico:** Reconocer la importancia de las variables explicativas del comportamiento del consumidor como aspectos biológicos, geográficos, sociales o económicos.

**Bibliografía:** ARELLANO, Rolando (1993) Comportamiento del Consumidor y estrategias de Marketing, Aplicaciones para América Latina.

**Actividad:** Desarrollo de ejercicios en casos prácticos

#### **DECIMA SEMANA**

##### **Teorías del Comportamiento del Consumidor**

**Objetivo Específico:** Asimilar la complejidad que representa el comportamiento del consumidor desde enfoques como el Económico, Psicoanálisis, Aprendizaje o Socio-político

**Bibliografía:** ARELLANO, Rolando (1993) Comportamiento del Consumidor y estrategias de Marketing, Aplicaciones para América Latina.

**Actividad:** Lectura recomendada.

#### **DECIMA PRIMERA SEMANA**

##### **Enfoque Psicológico del Comportamiento del Consumidor**

**Objetivo Específico:** Conocer cómo las sensaciones, la percepción, las necesidades y la motivación inducen a desarrollar el comportamiento del consumidor.

**Bibliografía:** ARELLANO, Rolando (1993) Comportamiento del Consumidor y estrategias de Marketing. Aplicaciones para América Latina

**Actividad:** Piloto sobre comportamiento del consumidor

#### **DECIMA SEGUNDA SEMANA**

##### **Las Actitudes**

**Objetivo Específico:** Comprender el funcionamiento de las actitudes como ideas cargadas de emoción que predisponen a la acción frente a una situación específica considerando los elementos cognitivos, afectivos y conativos.

**Bibliografía:** KATONA, G (1997) Psychological Analysis of Economic Behavior. Mc.Graw Hill. NY.

**Actividad:** Elabora una Escala de Actitudes

#### **DECIMA TERCERA SEMANA**

##### **La Cultura y el Clima Organizacional**

**Objetivo Específico:** Estudiar los distintos puntos de vista sobre la relación entre cultura y clima organizacional.

**Bibliografía:** GOMEZ B, Ana María (2004) Cultura Organizacional. Universidad de Alicante. España

**Actividad:** Elabora un plan para mejorar el clima organizacional de una pequeña empresa.

#### **DECIMA CUARTA SEMANA**

##### **Confianza y Justicia Organizacional**

**Objetivo Específico:** Reconoce el nivel de confianza y justicia organizacional dentro de su institución.

**Bibliografía:** SCHEIN, S (1988) La Cultura Empresarial y el Liderazgo. Plaza y Janés. Barcelona.

**Actividad:** Prepara una encuesta para medir niveles de Confianza organizacional

#### **DECIMA QUINTA SEMANA**

##### **El Contrato Psicológico**

**Objetivo:** Desarrollar el concepto de Contrato Psicológico exponiendo sobre sus componentes y las consecuencias de ocurrir una ruptura.

**Bibliografía:**ALCOVER DE LA HERA (2002) El Contrato Psicológico y sus Componentes Implícitos en las Relaciones Laborales. Aljibe. España

#### **DECIMA SEXTA SEMANA**

##### **EXAMEN FINAL**

#### **DECIMA SEPTIMA SEMANA**

##### **EXAMEN SUSTITUTORIO**

##### **EXAMEN DE APLAZADOS**

### **7. EVALUACIÓN**

La evaluación es permanente tanto en lo que respecta a la asistencia a clase como el desempeño académico y personal. Se harán controles de comprensión de lectura, examen de contenidos y discusión en clase. También se evaluará el trabajo en equipo, las intervenciones y aportes en clase. La evaluación en síntesis comprende tres aspectos: a) contenidos conceptuales o temas del curso , b) Procedimientos (destrezas y habilidades puestas en práctica y c) actitudes y valores (disposición del alumno hacia la participación propositiva en el curso) Se culminará con una nota en el sistema vigesimal considerando la misma ponderación para los tres aspectos ya señalados.

### **8. REFERENCIAS**

- ALCOVER DE LA HERA (2002) El Contrato Psicológico y sus Componentes Implícitos en las Relaciones Laborales. Aljibe. España
- SCHEIN, S (1988) La Cultura Empresarial y el Liderazgo. Plaza y Janés. Barcelona.
- GOMEZ B, Ana María (2004) Cultura Organizacional. Universidad de Alicante. España
- KATONA, G (1997) Psychological Análisis of Economic Behavior. Mc.Graw Hill. NY.
- ARELLANO, Rolando (1993) Comportamiento del Consumidor y Estrategias de Marketing Aplicaciones para América Latina.
- MORALES, J y NAVAS, S (1996) Estructura de Grupos y Liderazgo. Plural y Janés.
- GARCIA SAIZ, M (1999) El Liderazgo en los Grupos. Pirámide
- PALACI, J (2005) Psicología de las Organizaciones. Alianza Editorial.España
- ALAVA, César (1994) Psicología Clínico-Laboral. Editorial San Marcos.Lima
- GIL, F. (2003) Introducción a la Psicología de las Organizaciones. Alianza Editorial España