



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Asignatura: Psicología

Código: BA0368

1. DATOS GENERALES

1.1. DEPARTAMENTO	: Gestión Empresarial é Institucional
1.2. ESCUELA PROFESIONAL	: Administración de Turismo y Negocios Internacionales
1.3. ESPECIALIDAD	: Negocios Internacionales
1.4. NOMBRE DE LA CARRERA	: Lic. En Administración con mención en Negocios Internacionales
1.5. CICLO DE ESTUDIOS	: Primer Ciclo
1.6. CREDITOS	: 02
1.7. AREA DE LA ASIGNATURA	: Administración
1.8. CONDICION	: Obligatoria
1.9. PRE-REQUISITOS	: Ninguno
1.10. HORA DE CLASE SEMANAL	: 02
1.11. HORAS DE CLASE TOTAL	: 02
1.12. PROFESORA RESPONSABLE	: Mag. Lucía Valdéz Sena
1.13. 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
	EXAMEN PARCIAL	02
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
	EXAMEN FINAL, SUSTITUTORIO Y APLAZADOS	04
	TOTAL HORAS	34 horas.

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 Analysis 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