



SILABO

TALLER DE DESARROLLO PERSONAL

I. DATOS INFORMATIVOS

- 1.1. Código : 061105
 1.2. Ciclo : I
 1.3. Créditos : 2
 1.4. Área curricular : Formación Profesional
 1.5. Condición : Obligatorio
 1.6. Semestre Académico : 2017 – I
 1.7. Duración : 16 semanas: 64 horas
 1.8. Horas semanales : 4 HP: 4
 1.9. Requisitos : Ninguno
 1.10. Escuela Profesional : Administración
 1.11. Profesores : Comisión Académica
 1.12. Texto Básico : James O. Whittaker, 2011, "Psicología Social en el Mundo de Hoy" Colombia, Ed. Trillas.

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de Formación Profesional, es de naturaleza teórica y práctica, tiene por propósito que los estudiantes utilicen herramientas fundamentales de conocimiento personal como un aporte sustancial para la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo. La importancia del crecimiento personal radica en que involucra la expansión de habilidades personales básicas que permitan desarrollar capacidades gerenciales en la toma de decisiones. Comprende los siguientes contenidos: I. Persona y Autoestima, II. Competencias Emocionales III. Marketing Personal y Destrezas sociales IV. Liderazgo y Trabajo en Equipo.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Identifica, analiza y aplica técnicas personales que favorezcan su desempeño en el ámbito personal y profesional.

IV. CAPACIDADES

-) Aplica ejercicios que favorecen la autovaloración, desarrollando actitudes positivas hacia sus propias capacidades en busca de la calidad personal y profesional.
-) Analiza información que le permita elaborar estrategias para su propio desarrollo
-) Aplica técnicas para utilizar las competencias emocionales en el manejo personal
-) Aplica técnicas para trabajar en equipo, desarrollando sus habilidades de liderazgo.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I PERSONA Y AUTOESTIMA				
CAPACIDAD: Aplica ejercicios que favorecen la autovaloración, desarrollando actitudes positivas hacia sus propias capacidades en busca de la calidad personal y profesional				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none">) Respeto a la persona humana) Participación activa 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
1	Fundamentos y conceptos del desarrollo personal Presentación de la metodología a seguir.	Identificará la importancia del desarrollo personal para una mejor formación profesional.	Exposición dialogada	2
			Lluvia de ideas	
			Dinámica de grupos	
1	Persona - características Personalidad - definición- Autoestima El efecto pigmalión.	Se discutirá el concepto de personalidad en nuestro medio. Analizará la importancia de desarrollar la autoestima en un Administrador.	Exposición dialogada	2
			Dinámica de grupos	
2	La Autoestima, ¿cómo fortalecer	Analizará los pasos necesarios	Exposición problémica	2

	la autoestima? Importancia del Autoconocimiento	para fortalecer la autoestima. Participará en ejercicios de Autoconocimiento. Elaborará su Foda personal	Técnicas participativas	2
3	Planeamiento de desarrollo de su Proyecto de Vida personal	Determinará Metas de su proyecto de vida personal que le permita mejorar niveles de autoestima y describir procesos que permitan lograrlas	Discusión en grupos pequeños	2
Referencias:) Marisol Mora-Rosa Raich ,2006,Autoestima-Guías de intervención, Editorial Síntesis S.A.,Madrid-España) Mauro Rodríguez. 1998 Autoestima: Clave del Éxito Personal México, Manual Moderno 2da. Edición) DuBrin Andrew J. 2008, Relaciones Humanas: Comportamiento Humano en el trabajo. México: Pearson) Guillen Parra Manuel 2006, Ética en las organizaciones: construyendo confianza. Madrid: Pearson				

UNIDAD II COMPETENCIAS EMOCIONALES				
CAPACIDAD: Aplica técnicas para utilizar las competencias emocionales en el manejo personal				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales			
) Disposición por aprender) Respeto a la persona humana			
4	Inteligencia Emocional según Daniel Goleman	Analizará las competencias que comprenden la inteligencia emocional y su importancia en el mercado laboral actual.	Exposición problemática	2
			Dinámica de grupos	2
5	Las emociones-características ¿Qué técnicas utilizar para controlar las respuestas emocionales? cómo y por qué?	Analizará las modificaciones que origina las emociones en el organismo. Aplicará técnicas de autocontrol emocional	Exposición dialogada	2
			Demostración	2
6	Principales necesidades humanas según A. Maslow La frustración-definición Tolerancia a la frustración	Analizará las diferentes necesidades humanas. Comprenderá el origen de las frustraciones, cómo prevenirlas. cómo aumentar la tolerancia a la frustración.	Exposición dialogada	2
			Demostración	2
7	EL stress ¿cómo reconocerlo? El stress en un estudiante universitario Técnicas para su manejo	Identificará los síntomas iniciales, y conocerá técnicas para enfrentarlo	Discusión en grupos pequeños	2
	Examen Parcial		Demostración	2
Referencias:) Goleman Daniel (2009). La Inteligencia Emocional. Buenos Aires .Javier Vergara) Londoño Mateus, María Claudia (2008). Como sobrevivir al cambio: inteligencia emocional y social en la empresa. . Madrid: Fundación Confemetal) Luis Oblitas G.,2010, Psicología de la Salud y Calidad de Vida, México,Cengage Learning Edit. 3era. Ed.) César Alava C.2004,Psicología de la Emociones y Actitudes,Lima-Perú, Editorial San Marcos..				

UNIDAD III				
MARKETING PERSONAL Y DESTREZAS SOCIALES				
CAPACIDAD:Elabora estrategias personales, para aumentar su capacidad de relaciones interpersonales.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none">) Tolerancia y democracia) Participación activa 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
8	Marketing Personal. Logrando demanda de nuestras capacidades. El producto (nosotros) El precio (nuestro esfuerzo)	Adoptará la visión del profesional como producto que busca aceptación y conquista del mercado. Explicará el paralelo de los componentes del mix de marketing aplicados a la persona.	Exposición dialogada	2
			Técnicas participativas	2
9	La plaza (el alcance de tus proyectos). La promoción (dando a conocer nuestras capacidades)	Explicará el paralelo de los componentes del mix de marketing aplicados a la persona.	Exposición dialogada	2
			Video foro	2
10	Las caricias psicológicas como agentes motivadores en las relaciones interpersonales Clasificación de las caricias Calidad en las caricias Las caricias psicológicas en el trabajo.	Identificará los diferentes estímulos de reconocimiento social y su forma de aplicación.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
11	La comunicación asertiva, habilidad necesaria en el profesional moderno.	Reconocerá la importancia de una comunicación asertiva y las desventajas de la no asertividad	Exposición problemática	2
	Técnicas asertivas para evitar la manipulación y enfrentar la crítica	Aplicará técnicas asertivas frente a situaciones conflictivas.	Demostración	2
Referencias:				
<ul style="list-style-type: none">) Lovelock Christopher, Wirtz Jochen (2009). Marketing de servicios: personal, tecnología y estrategia. México Pearson) David G. Myers, 2000, Psicología Social, Colombia, Ed. Mc Graw Hill) Mauro Rodríguez Estrada,1998 ,Asertividad en los Negocios México ,Ed. Manuel Moreno) Dorothy Jongeward ,1996 ,En Busca del Éxito: Análisis Transaccional en la Práctica ,Editorial Limusa ,México. 				

UNIDAD IV				
LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO				
CAPACIDAD:Aplica técnicas para dirigir grupos , desarrollando sus habilidades de liderazgo,				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none">) Trabajo en equipo) Conducta ética 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
12	Habilidad de liderazgo, factores que influyen , Cualidades y habilidades de un líder ¿el líder nace o se hace?? Estilos de liderazgo-características y efectos.	Analizará estilos de liderazgo : autoritario, democrático y concesivo liberal ;su aplicación al área académica y laboral.	Exposición dialogada	2
			Técnicas participativas	2
13	Ética y Valores en un Líder	Identificará comportamientos y valores habituales que favorecen o perjudican la actuación de un Líder	Exposición dialogada	2
			Solución de casos	2

14	Liderazgo 360°	Destacará el potencial del líder aunque no ejerza posiciones altas en las organizaciones.	Técnicas participativas	2
15	Diferencias entre Trabajo en grupo y Trabajo en equipo	Identificará las características necesarias en un trabajo en equipo y sus ventajas en el logro de objetivos.	Exposición dialogada	2
			Demostración	2
16	Identificación de roles positivos y roles negativos dentro de los grupos de trabajo (¿cómo neutralizarlos?)	Identificará los roles negativos y analizará como neutralizarlos en un grupo de trabajo.	Dinámica de grupos	2
	Examen Final		Demostración	2
Referencias:				
<ul style="list-style-type: none">) DuBrin Andrew J. (2008), Relaciones Humanas: Comportamiento Humano en el trabajo. México: Pearson) Guillen Parra Manuel (2006), Ética en las organizaciones: construyendo confianza. Madrid: Pearson) Eileen Mc Entee, 1997, Comunicación Oral para el liderazgo el Mundo Moderno ,México Mc Graw Hill) Miguel D. Rojas L.,2012,Ética Organizacional-Estrategia para el éxito, Colombia, Ediciones de la U 				

VI. METODOLOGÍA

6.1. Estrategias centradas en la enseñanza

- a. Simulación
- b. Trabajo en equipo
- c. Exposición dialogada
- d. Video foro

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- a. Exposición problemática
- b. Demostración
- c. Técnicas de concientización

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- a. Equipos informáticos
- b. Multimedia
- c. Fuentes de información
- d. Guías de aprendizaje y autoaprendizaje

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es un componente del proceso formativo que implica el recojo de información sobre los rendimientos y desempeños del estudiante. Permite el análisis para mejorar el proceso de enseñanza – aprendizaje. Se evalúa antes, durante y al finalizar el proceso , según la siguiente Tabla:

Evaluación Académicas	Peso
Prueba de entrada	Sin nota
Evaluación de Proceso	60%
Examen Parcial	20%
Examen Final	20%

- Antes: prueba de entrada.-Se realiza una evaluación inicial, diseñada para recoger los saberes que posee el estudiante para asumir la asignatura y cuyo resultado no interviene en el cálculo de la calificación de la asignatura.
- Durante: Evaluación de Proceso.- De acuerdo al objetivo de aprendizaje de la asignatura se evalúan las competencias adquiridas por el estudiante utilizando los criterios establecidos en el anexo N° 1.
- Examen: Parcial y Final.- Se evalúa los productos del aprendizaje, al finalizar una o más unidades de aprendizaje, usándose la prueba escrita como instrumento de medición (examen parcial y examen final).

IX. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

9.1. Fuentes bibliográficas

-) Harvard Business Press. (2007). Manejar el estrés. Santiago: R,R, Domneley.
-) Harvard Business Press. (2007). Manejar su tiempo. Santiago: R,R, Domneley
-) Kawasaki, G. (2011). El arte de cautivar. Cómo se cambian los corazones, las mentes y las acciones. Bogotá: Planet
-) Branden, N. (1998). Los seis pilares de la autoestima. Barcelona: Paidós
-) Beguer, Lidia (2008). Coaching Crecimiento Personal Desarrollo del Talento, Buenos Aires: Gran Aldea.
-) Chabot, Daniel (2001) Cultive su inteligencia emocional, Bilbao, Ediciones Mensajero
-) Gibson ,Ivancevich, Donnelly,konopaske,2011, "Organizaciones, comportamiento, estructura y procesos" México,McGraw-Hill
-) Serie Pocket Mentor:2009 "Cómo Hacer Coaching" Boston –Massachusetts,Harvard Business Press.