

1. DATOS BÁSICOS

Asignatura	Influencia e impacto relacional
Titulación	Grado en Animación
Escuela/ Facultad	Arquitectura y diseño
Curso	Segundo
ECTS	6 ECTS
Carácter	Obligatorio
Idioma/s	Castellano
Modalidad	Presencial
Semestre	Primer semestre
Curso académico	2022/2023
Docente coordinador	Luis Gutiérrez Tamurejo

2. PRESENTACIÓN

Esta asignatura pertenece al Módulo Transversales, formado por las siguientes asignaturas:

- Ética y Eficacia Profesional
- Impacto e Influencia Relacional
- Liderazgo Emprendedor

Los contenidos de la asignatura engloban:

1. La comunicación en el ámbito profesional
2. La inteligencia emocional en las relaciones interpersonales
3. El éxito del cambio: La capacidad de adaptación

3. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Competencias básicas:

- CB2: Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

Competencias transversales:

- CT09: Habilidades en las relaciones interpersonales
- CT11: Planificación y gestión del tiempo
- CT14: Innovación-Creatividad
- CT17: Trabajo en equipo

Resultados de aprendizaje:

- RA1. Reconocer y asumir las consecuencias derivadas de los actos propios y ajenos
- RA2. Resolver problemas partiendo de premisas o información
- RA3. Reconocer y actuar ante conflictos interpersonales

- RA4. Utilizar estrategias para comunicarse de manera efectiva, tanto de manera oral como escrita
- RA5. Identificar la complejidad cultural de organizaciones e instituciones globalizadas y analizar buenas prácticas

En la tabla inferior se muestra la relación entre las competencias que se desarrollan en la asignatura y los resultados de aprendizaje que se persiguen:

Competencias	Resultados de aprendizaje
CB02, CT09	RA2, RA3, RA5
CT11	RA1, RA2
CT14	RA4
CT17	RA5

4. CONTENIDOS

Unidad 1. LA COMUNICACIÓN EN EL ÁMBITO PROFESIONAL

- Tema 1. Comunicación Verbal
- Tema 2. Comunicación no Verbal
- Tema 3. ¿Cómo comunicar en el entorno profesional?
- Tema 4. Comunicación escrita

Unidad 2. INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES

- Tema 1. Inteligencia emocional
- Tema 2. Gestión del tiempo.
- Tema 3. Gestión del estrés
- Tema 4. Iniciación a la PNL como método de persuasión

Unidad 3. EL ÉXITO DEL CAMBIO: LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

- Tema 1. La realidad del entorno
- Tema 2. Gestión del cambio
- Tema 3. Adaptación y flexibilidad
- Tema 4. Resiliencia

5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

A continuación, se indican los tipos de metodologías de enseñanza-aprendizaje que se aplicarán:

- Clase magistral.
- Método del caso.
- Aprendizaje cooperativo.
- Aprendizaje basado en problemas.
- Aprendizaje basado en proyectos.

6. ACTIVIDADES FORMATIVAS

A continuación, se identifican los tipos de actividades formativas que se realizarán y la dedicación en horas del estudiante a cada una de ellas:

Modalidad presencial:

Actividad formativa	Número de horas
Clases magistrales	50
Debates y seminarios en formato de participación grupal	25
Estudio autónomo	50
Tutorías, seguimiento académico y evaluación	25
TOTAL	150

7. EVALUACIÓN

A continuación, se relacionan los sistemas de evaluación, así como su peso sobre la calificación total de la asignatura:

Modalidad presencial:

Sistema de evaluación	Peso
Pruebas de conocimiento	70
Entrega de y/o presentación de trabajos	30

En el Campus Virtual, cuando accedas a la asignatura, podrás consultar en detalle las actividades de evaluación que debes realizar, así como las fechas de entrega y los procedimientos de evaluación de cada una de ellas.

7.1. Convocatoria ordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 4,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de actividades.

7.2. Convocatoria extraordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 4,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de actividades.

Se deben entregar las actividades no superadas en convocatoria ordinaria, tras haber recibido las correcciones correspondientes a las mismas por parte del docente, o bien aquellas que no fueron entregadas.

8. CRONOGRAMA

En este apartado se indica el cronograma con fechas de entrega de actividades evaluables de la asignatura:

Actividades evaluables	Fecha
Descripción coherente	6/10/2022
Elevator pitch	20/10/2022
Video-pitch	27/10/2022
Presentación	18/11/2022
Adaptabilidad de sesgo	1/12/2022
Documental	12/01/2023
Vídeo-pitch laboral	20/01/2023

Este cronograma podrá sufrir modificaciones por razones logísticas de las actividades. Cualquier modificación será notificada al estudiante en tiempo y forma.

9. BIBLIOGRAFÍA

A continuación, se indica la bibliografía recomendada:

- “Ethics, Technology & Engineering” Ibo Van de Poel & Lamber Royakkers, 2011
- “The 7 Habits of Highly Effective People” Stephen Covey, 1989

Además, para cada tema específico, se utilizarán como referencia otras fuentes, como las siguientes:

Inteligencia emocional y PNL A.A.V.V. (2005). Fundamentos de comunicación humana. México: McGraw-Hill Interamericana BETHAMI D. Y ROGER, C. (2007). Comunicación en un mundo

cambiante. México: McGraw-Hill Interamericana

A.A.V.V. (2005). Fundamentos de comunicación humana. México: McGraw-Hill Interamericana.

BETHAMI D. Y ROGER, C. (2007). Comunicación en un mundo cambiante. México: McGraw-Hill Interamericana.

BREGANTIN, B. (2008). Curso rápido para hablar en público. Barcelona: De Vecchi.

FERNANDEZ C., Y GALGUERA L. (2008). La comunicación humana en el mundo contemporáneo. Méjico: McGraw-Hill Interamericana.

FERNÁNDEZ, P. (2009). Desarrolla tu inteligencia emocional. Barcelona: Editorial Kairós.

LÓPEZ, JOSEP. 2007. El camino de las hormigas. Barcelona: Alba Editorial.

MARÍN, A. (2007). Hablar en público y comunicarse correctamente. Alcobendas: Libsa.

NÚÑEZ, J.R. (1988). Comunicación escrita. En J. Garcia (ed.) Habilidades Comunicativas. Madrid: Akal S. L. (págs. 37-70).

RAMÓN, F. (2008). La Isla de los 5 faros. Barcelona: RDA.

RAMÓN, F. (2008). La Isla de los 5 faros. Barcelona: RDA.

REYERO, J. (2010). Hablar para convencer. Comunicar más y mejor en entornos profesionales. Madrid: FT. Prentice Hall.

ROEBUCK, C. (2000). Comunicación eficaz. Barcelona: Blume Empresa.

Rogers, J. (2000). Técnicas de influencia. Un manual práctico para pensar y trabajar con inteligencia. Barcelona: Blume Empresa.

SHAMMY, L. (2002). Descifra el significado oculto del cuerpo. Móstoles: Ediciones Karma. 7.

Solé, M. (2003). El protocolo y la empresa. Barcelona: Planeta S. A.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA. (AEPNL). <http://aepnl.com>. [Consulta: 1 octubre de 2017]

DAN, J. (2004). Aprender las claves de la inteligencia emocional. Barcelona. Gestión 2000.

GARCÍA RINCÓN, C. y HERNÁNDEZ, C. (2008). Gafas, brújulas y herramientas. Editorial Homo Prosocius.

GOLEMAN, D. (1995). Emotional Intelligence. New York. Bantam Books.

GOLEMAN, D. (1999). La práctica de la inteligencia emocional. Barcelona. Editorial Kairós.

- KNIGHT, S. (2007). La PNL en el trabajo. Málaga: Sirio
- O'CONNOR, J. Y SEYMOR, J (2007). Introducción a la PNL. Barcelona: Urano
- PÉREZ, J. (2017). Tratar el estrés con PNL. Madrid: Centro de estudios Ramón Areces S. A.
- PUCHOL, L. (2010). El libro de las habilidades directivas. Editorial Díaz de Santos.
- ROCA, E (2005). Cómo mejorar tus habilidades sociales. Editorial ACDE. Valencia.
- SELVA, CH (1998). La Programación Neuro-Lingüística Aplicada a la Negociación: Conocimiento del problema. Barcelona: Granica.
- SERRAT, A (2005). PNL para docentes: Mejora tu autoconocimiento y tus relaciones. Barcelona: Graó
- VALLEDOR, J. (2001). Cómo usar la PNL para ser efectivo en su trabajo. [en línea]. Disponible en <<https://www.ucema.edu.ar/posgrado-download/tesinas2001/Valledor-MADE.pdf>> [Consulta: 15 octubre de 2017]
- CARDONA, P. y REY, C. (2009). El liderazgo centrado en la misión; Harvard Deusto Business Review, ean.ucr.ac.cr.
- CONGER, J.A. y KANUNGO, R.N. (1998). Charismatic Leadership in Organizations, Thousand Oaks, Cal., Sage.
- KOONTZ, H.y WEIHRICH, H. (1998). Administración, McGraw-Hill Latinoamericana, México.
- PÉREZ LÓPEZ, J.A. (1998). Liderazgo y ética en la dirección de empresas. Editorial Deusto, Bilbao.
- ROBBINS, Stephen P. (2004). Comportamiento organizacional. 10.ma. Edición, México: Pearson.
- FIEDLER, F.E (1967). A theory of leadership effectiveness. McGraw Hill, Nueva York.
- CÓRDOBA, M. (2004). Metodología para la toma de decisionesem. Ed. S.L. Delta Publicaciones Universitarias. Madrid.
- Sin autor (2006). La toma de decisiones Harvard Business Review. Deusto. Barcelona.
- VALLS, A. (2010). Las 12 habilidades directivas clave. Ed. Gestión 2000.
- PÉREZ-LÓPEZ, J.A.(1996). Fundamentos de la dirección de empresas. Ed. Rialp.
- ROBBINS, S. (2004). Comportamiento organizacional. ED. Pearson. Prentice Hal

ROBBINS, STEPHEN P. (2004). Comportamiento Organizacional. 10.ma. Edición, México. Pearson.

HACKMAN, R. (1987). The design of work teams. In J. Lorsch (Ed.) Handbook of organizational behaviour (pp. 315-342). Englewood Cliffs, NJ. Prentice Hall.

DOLAN, S. (2007). La gestión de los recursos humanos. McGraw-Hill. Madrid.

NOE, R., HOLLENBECK, J., GERHART, B., WRIGHT, P. (2009). Fundamentals of human resource management. McGraw Hill. Nueva York.

CHERRINGTON, D. (1995). The management of human resources. Prentice Hall. Nueva Jersey.

IVANCEVICH, J. (2006). Comportamiento organizacional. McGraw Hill. México. negociación y conflictos

ROBBINS, S. (2004). Comportamiento organizacional. Ed. Pearson. Prentice Hall.

BLAKE, R., MOUTON, J. (1969). Building a dynamic corporation through grid organization development. Addison-Wesley Publishing Company, Reading, Mass.

ETEL, D. (1999). Turning negotiation into a corporate capability. Harvard Business Review (mayojunio).

DASÍ, F. y MARTÍNEZ- VILLANOVA, R. (2009). Técnicas de negociación. 7ª ed. ESIC. Madrid.

10. UNIDAD DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

Estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo:

Las adaptaciones o ajustes curriculares para estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo, a fin de garantizar la equidad de oportunidades, serán pautadas por la Unidad de Atención a la Diversidad (UAD).

Será requisito imprescindible la emisión de un informe de adaptaciones/ajustes curriculares por parte de dicha Unidad, por lo que los estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo deberán contactar a través de: unidad.diversidad@universidadeuropea.es al comienzo de cada semestre.

11. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN

¡Tú opinión importa!

La Universidad Europea te anima a participar en las encuestas de satisfacción para detectar puntos fuertes y áreas de mejora sobre el profesorado, la titulación y el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Las encuestas estarán disponibles en el espacio de encuestas de tu campus virtual o a través de tu correo electrónico.

Tu valoración es necesaria para mejorar la calidad de la titulación.

Muchas gracias por tu participación.