

FACULTAD DE EDUCACIÓN
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA EVOLUTIVA Y DE LA EDUCACIÓN
ASIGNATURA: PSICOLOGÍA DE LAS RELACIONES HUMANAS Y DE LOS GRUPOS
Código: 372-00-368. Optativa

OBJETIVOS

- Al impartir esta asignatura se pretende que los estudiantes consigan alcanzar los siguientes objetivos:
- familiarizarse con los conceptos psicológicos básicos subyacentes en los procesos de interacción humana;
 - adquirir y asimilar los contenidos que forman el cuerpo de doctrina de la disciplina;
 - descubrir las claves psicológicas que permiten explicar científicamente las relaciones humanas;
 - conocer y dominar los distintos enfoques y tendencias actuales en el estudio e intervención de las relaciones humanas y de los grupos;
 - desarrollar aquellas habilidades que les capaciten para la actividad profesional con particular referencia a la acción educadora.

CONTENIDOS

I EL INDIVIDUO Y LOS DEMAS

- La motivación social
- La afiliación
- La atracción
- La agresión
- La percepción
- La comunicación
- La personalidad: actitudes y estilos de autogobierno

II EL INDIVIDUO CON LOS DEMAS

- El comportamiento del grupo
- El desempeño de las tareas
- El comportamiento intragrupal y el manejo de conflictos
- La toma de decisiones

III NOSOTROS Y LOS DEMAS

- Los procesos de comunicación
- Los procesos de toma de decisiones

BIBLIOGRAFIA

- ACLAND, A.F. (1993). *Cómo utilizar la mediación para resolver conflictos en organizaciones*. Barcelona: Paidós.
- ALBERT, L. y SIMON, P. (1979). *Las relaciones interpersonales. Manual del animador* (3ª ed.). Barcelona: Herder.
- ALBRECHT, K. y ALBRECHT, S. (1997). *Cómo negociar con éxito*. Barcelona: Granica.
- ALCAIDE, M. (1987). *Conflicto y poder en las organizaciones*. Madrid: Serv. Pub. Min. Trab. y S.S.
- ALONSO, S. (1999). Sin palabras. *El País Semanal*, 13-jun, 104-108
- ALTSCHUL, C. y FERNANDEZ LONGO, E. (1992). *Todos ganan. Claves para la negociación estratégica en los ámbitos personales y laboral*. Barcelona: Paidós.
- ALVAREZ, R. (1996). *Cuando el problema es la solución*. Bilbao: Desclee de Brouwer.
- ALZATE, R. (1998). *Análisis y resolución de conflictos. Una perspectiva psicológica*. Bilbao: Serv. Pub. Universidad del País Vasco.
- ARGYLE, M. (1987). *Psicología del comportamiento interpersonal* (7ª reimpr.). Madrid: Alianza Universidad.
- ARGYRIS, C. (1979). *El individuo dentro de la organización*. Barcelona: Herder.
- ARONSON, E. (1987). *El animal social*. Madrid: Alianza Universidad.
- BALLANO, F. (1996). *Relaciones en el entorno del trabajo*. Madrid: Editex.
- BALLESTEROS, R. (1982). *La psicología aplicada a la empresa* (t. 1 y 2). Barcelona: CEAC.
- BARON, R.A. y BYRNE, D. (1998). *Psicología social* (8ª ed.). Madrid: Prentice Hall Ibérica.
- BARTOLI, A. (1992). *Comunicación y organización*. Barcelona: Paidós.
- BAUMGARTEN, F. (1971). *Psicología de las relaciones humanas en la empresa*. Barcelona: Labor.
- BAZERMAN, M. y NEALE, M. (19). *La negociación racional*. Barcelona: Paidós.
- BONO, E. de (1986). *Conflictos*. Barcelona: Plaza & Janes.
- BORDEN, G.A. y STONE, J.D. (1982). *La comunicación humana: el proceso de interrelación*. Buenos Aires: El Ateneo.
- BORISOFF, D. y VICTOR, D.A. (1991). *Gestión de conflictos*. Madrid: Díaz de Santos.
- BOURDOISSEAU, Y. (1997). *Saber negociar en la vida privada, social y profesional*. Bilbao: Mensajero.
- BOURHIS, R.Y. y LEYENS, J.P. (1996). *Estereotipos, discriminación y relaciones entre grupos*. Madrid: McGraw-Hill.
- BRANDT, G.A. (19). *Psicología y trabajo social*. Barcelona: Herder.
- BROWN, J.A.C. (1984). *Técnicas de persuasión*. Madrid: Alianza Editorial.
- BRUCE, M.M. (1983). *Relaciones humanas* (1ª ed.). México D.F.: Diana.
- BURGET, M. (1999). *El educador como gestor de conflictos*. Bilbao: Desclee de Brouwer.
- BUSCH, R.A.B. y FOLGER, J.P. (19). *La promesa de la mediación*. Barcelona: Granica.
- CADIZ, A. (1984). *Conflicto y negociación*. Madrid: Ibérico Europea Ediciones.
- CAMPBELL, S.M. (1990). *Como resolver las discrepancias en el trabajo y en la vida diaria*. Bilbao: Deusto.
- CARTWRIGHT, D. y ZANDER, A. (1977). *Dinámica de grupos. Investigación y teoría* (5ª reimpr.). México D.F.: Trillas.
- CERRO, A. del (1991). *El psicólogo en la organización. Teoría y práctica de la psicología de las organizaciones*. Barcelona: PPU.
- CLEMENTE, M. (1992). *Psicología social aplicada*. Madrid: EUEDEMA.



- COOPERS & LYBRAND (1996). *El capital humano y la empresa*. Madrid: Cuadernos Cinco Días.
- CONSTANTINO, C. y MEREECHAND, Ch.S. (1997). *Sistemas para enfrentar conflictos*. Barcelona: Granica.
- CORRAL, P. del (1990). *Problemas en las relaciones interpersonales*. Bilbao: Universidad del País Vasco.
- CORRALIZA, J.A. et al. (1988). *Psicología de la comunicación*. Madrid: UNED (1ª ed.).
- CORRELL, W. (1981). *Psicología de las relaciones humanas*. Barcelona: Herder.
- CRÍQUI, P.L. y MATARASSO, E. (1991). *Cómo llegar a ser un maestro de la negociación*. Barcelona: Granica.
- D'ZURILLA, T. (1999). *Terapia de la resolución de conflictos*. Bilbao: Desclee de Brouwer.
- DAFT, R.L. y STEERS, R.M. (1992). *Organizaciones: el comportamiento del individuo y de los grupos humanos*. México D.F.: Limusa.
- DAVIS, F. (1982). *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza.
- DREVILLON, J. (1978). *Psicología de los grupos humanos*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- DUFFY, K.G., GROSCHE, J.W. y OLCZAK, P.V. (1996). *La mediación y sus contextos de aplicación*. Barcelona: Paidós.
- EIBL-EIBESFELDT, I. (1983). *El hombre preprogramado*. Madrid: Alianza Universidad - 176.
- EIBL-EIBESFELDT, I. (1999). *Biología del comportamiento humano*. Madrid: Alianza Psicología.
- ELLIS, R. y McCLINTOCK, A. (1993). *Teoría y práctica de la comunicación humana*. Barcelona: Paidós.
- FERNANDEZ COLLADO, C. (Coord.), (1991). *La comunicación en las organizaciones*. México D.F.: Trillas.
- FERNANDEZ SOTELO, J.L.D. (1990). *La comunicación en las relaciones humanas*. México D.F.: Trillas.
- FERRARI, J. (1993). El arte de negociar. *El País "Gestión y Formación"*, 8-AGO.
- FIEDLER, F. (1985). *Liderazgo y administración efectiva*. México D.F.: Trillas.
- FILLEY, A.C. (1985). *Solución de conflictos interpersonales*. México D.F.: Trillas.
- FISHER, R., KOPETMAN, E. y SCHNEIDER, A.K. (1999). *Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos*. Barcelona: Granica.
- FISHER, R. Y ERTTEL, D. (1995). *Obtenga el sí en la práctica. Cómo negociar paso a paso ante cualquier situación*. Madrid: Gestión 2000.
- GARCIA DE SOLA, P. (1999a). Cualquiera puede tomar las riendas. *El País "Gestión y Formación"*, 8-AGO.
- GARDNER, B.B. y MOORE, D.G. (1976). *Relaciones humanas en la empresa*. Madrid: Rialp.
- GIBSON, J.L., IVANCEVICH, J.M. y DONNELLY J.H.Jr (1994). *Las organizaciones. Comportamiento. Estructura. Procesos*. (7ª ed). Wilmington, DE: Addison-Wesley Iberoamericana.
- GIL RODRIGUEZ, F. y GARCIA SAIZ, M. (1993). *Grupos en las organizaciones*. Madrid: EUEDEMA.
- GILMER, B.H. (1999). *Tratado de psicología empresarial: psicología de la organización* (t.1). Barcelona: Martínez Roca.
- GILMER, B.H. (1999). *Tratado de psicología empresarial: relaciones humanas* (t.2). Barcelona: Martínez Roca.
- GIRARD, K. (1997). *Resolución de conflictos en las escuelas: manual de educadores*. Barcelona: Granica.
- GONZALEZ, P. (1997). *Psicología de grupos*. Madrid: Síntesis.
- GONZALEZ, L., TORRE, A. de la y ELENA, J. de (Comps.), (1995). *Psicología del trabajo y de las organizaciones, gestión de recursos humanos y nuevas tecnologías*. Salamanca: EUEDEMA.
- GONZALEZ VADILLO, J.L. (1993). *Comportamiento humano. El recurso básico de las organizaciones empresariales*. Bilbao: Deusto.
- GROVER, K. et al. (1999). *La mediación y sus contextos de aplicación*. Barcelona: Paidós.
- GUIOT, J.M. (1985). *Organizaciones sociales y comportamiento*. Barcelona: Herder.
- HALLORAN, J. (1982). *Relaciones humanas*. Barcelona: Hispano Europea.
- HERBERT, M. (1999). *Psicología del trabajo social*. Madrid: Pirámide.
- HERVAS, G. (1998). *La comunicación verbal y no verbal*. Madrid: Mayor.
- HINDE, R.A. y GROEBEL, J. (1995). *Cooperación y conducta prosocial*. Madrid: Visor.
- HOMANS, G.C. (1977). *El grupo humano* (5ª ed.). Buenos Aires: EUEDEBA.
- HOMS, R. (1990). *La comunicación en la empresa*. Madrid: Díaz de Santos.
- HOUEL, A. y GODEFROY, Ch. (1995). *Cómo tratar con gente difícil*. Barcelona: Iberia.
- HUICI, C. (1989). *Estructura y procesos de grupo* (t. 1 y 2, 3ª ed.). Madrid: UNED.
- HUSE, E.F. y BOWDITCH J.L. (1986). *El comportamiento humano en la organización*. Bilbao: Deusto.
- JOHNSON, S. (1993). *Sí o no: guía para tomar las mejores decisiones*. Barcelona: Grijalbo.
- KANTOR, J.R. (1978). *Psicología interconductual*. México D.F.: Trillas.
- KAPFERER, J.N. (1989). *Rumores*. Barcelona: Palza & Janes.
- KATZ, D. y KAHN, R.L. (1986). *Psicología social de las organizaciones* (5ª reimpr.). México D.F.: Trillas.
- KAUFMAN, R. (1999). *Pensamiento estratégico. Una guía para identificar y resolver problemas*. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- KENNEDY, G., BENSON, J. y McMILLAN, J. (1990). *Cómo negociar con éxito*. Bilbao: Deusto.
- KNAPP, M.L. (1988). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona: Paidós.
- KOLB, D.A., RUBIN, I.M. y McINTYRE, J.M. (1994). *Psicología de las organizaciones: experiencias*. México D.F.: Prentice-Hall.
- KOTTER, J.P. (1990). *El factor liderazgo*. Madrid: Díaz de Santos.
- LEBEL, P. (1997). *Las relaciones con los demás*. Barcelona: Granica.
- LEON, O.F. (1993). *Análisis de decisiones. Técnicas y situaciones aplicables a directivos y profesionales*. Madrid: McGraw-Hill.
- LERITZ, L. (1993). *Negociación infalible. Cómo resolver problemas, lograr acuerdos y solucionar conflictos*. Barcelona: Paidós.
- LIKERT, R. y LIKERT, J.G. (1989). *Nuevas formas de solucionar problemas*. México D.F.: Trillas.
- LOPEZ MENA, L. (1989). *Intervención psicológica en la empresa*. Barcelona: Martínez Roca.
- LOWEN, A. (1999). *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona: Herder.
- MADDUX, R.B. (1992). *Negociación exitosa. Estrategias y tácticas efectivas para negociar*. México D.F.: Trillas.
- MARC, E. y PICARD, D. (1992). *La interacción social*. Barcelona: Paidós.
- MARCE, F. (1999). *La conducta como comunicación*. Barcelona: PPU.
- MARROQUIN, M. y VILLA, A. (1997). *La comunicación interpersonal. Medición y estrategias para su desarrollo*. Bilbao: Ed. Mensajero - ICE Univ. de Deusto.
- MAUBERT, J.F. (1993). *Negociar. Las claves para triunfar*. Barcelona: Marcombo.
- McALPINE, A. (1999). *El nuevo Maquiavelo*. Barcelona: Gedisa.
- McKAY, M. (1995). *Mensajes: el libro de las técnicas de comunicación*. Madrid: RCR.



- MEARES, A. (1993). *Los poderes ocultos del liderazgo*. Bilbao: Deusto.
- MOODY, P.E. (1991). *Toma de decisiones gerenciales*. Madrid: McGraw-Hill.
- MOORE, C. (19). *El proceso de mediación*. Barcelona: Granica.
- MORALES, J.F. (Ed.), (1994). *Psicología social*. Madrid: McGraw-Hill
- MORRIS, D. (1986). *El hombre al desnudo*. Barcelona: Orbis.
- MUNDUATE, L. (1992). *Psicosociología de las relaciones laborales*. Barcelona: PPU.
- MUNDUATE, L. (1997). *Psicología social de la organización. Las personas organizando*. Madrid: Pirámide.
- MUNNE, F. (1996). *Entre el individuo y la sociedad. Marcos y teorías actuales sobre el comportamiento interpersonal*. Barcelona: PPU (2ª ed.).
- MUNNE, F. (1996). *La interacción social. Teorías y ámbitos*. Barcelona: PPU.
- MYERS, D.G. (Ed.), (1995). *Psicología social*. México D.F.: McGraw-Hill
- NARANJO, F. (1994). *La comunicación en el ámbito socio-laboral*. Madrid: GPS.
- NOTHSTINE, W.L. (19). *Cómo influir en los demás. Estrategias exitosas para una comunicación persuasiva*. Madrid: Díaz de Santos.
- ODIORNE, G.S. (1990). *El lado humano de la dirección*. Madrid: Díaz de Santos.
- ORI, W. (1991). *Supere el no*. México D.F.: CECSA.
- PAGES, M. (1977). *La vida afectiva de los grupos. Esbozo de una teoría de la relación humana*. Barcelona: Fontanella.
- PAREJO, J. (19). *Comunicación no verbal y educación*. Barcelona: Paidós.
- PASTOR, G. (1994). *Conducta interpersonal. Ensayo de psicología social sistemática*. Salamanca: Univ. Pontificia.
- PEARSON, C. (1989). *Claves para resolver los conflictos en clase*. Barcelona: CEAC.
- PEASE, I. (198). *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona: Paidós.
- PELAEZ DEL HIERRO, F., Veà, J. (19). *Etología. Bases biológicas de la conducta animal y humana*. Madrid: Pirámide.
- PEIRO, J.M. (1990). *Organizaciones: nuevas perspectivas psicosociológicas*. Barcelona: PPU.
- PEIRO, J.M. (1992). *Psicología de la organización* (t. 1 y 2) (1ª reimpr.). Madrid: UNED.
- PEIRO, J.M. y RAMOS, J. (Dirs.), (1996). *Intervención psicosocial en las organizaciones*. Barcelona: PPU.
- PEREZ LOPEZ, J.A. (198). *Teoría de la acción humana en las organizaciones. La acción personal*. Madrid: Rialp.
- PETIT, F. (1984). *Psicosociología de las organizaciones: introducción a sus fundamentos teóricos y metodológicos*. Barcelona: Herder.
- PORTOCARRO, F. (1993). ¿Porqué y cómo hacer un plan de comunicación? *El País "Gestión y Formación"*, 19-DIC.
- QUIJANO DE ARANA, S.de (1993). *La psicología social en las organizaciones*. Barcelona: PPU.
- RODRIGUES, A. (1983). *Aplicaciones de la psicología social: en la escuela, en clínica, en las organizaciones, en la acción comunitaria*. México D.F.: Trillas.
- RODRIGUEZ ESTRADA, M. (1988). *Manejo de problemas y toma de decisiones*. México D.F.: El Manual Moderno.
- RODRIGUEZ ESTRADA, M. (1988). *Relaciones humanas* (2ª ed.). México D.F.: El Manual Moderno.
- ROGERS, F. y ORI, W. (1984). *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*. México D.F.: CECSA.
- ROUQUETTE, M.L. (1977). *Los rumores*. Buenos Aires: El Ateneo.
- SANCHEZ, J.C. y ULLAN, A.M. (Comps), (1995). *Procesos psicosociales básicos y grupales*. Salamanca: EUEMA.
- SASHKIN, M. (1999). *Cómo afrontar los conflictos*. Manual del monitor y 10 cuadernos de autodiagnóstico. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- SASHKIN, M. (1999). *Cómo afrontar los conflictos*. 50 cuadernos de autodiagnóstico. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- SATOYO, C. (1996). *Contexto e interacción social: bases conceptuales y metodológicas*. Barcelona: PPU.
- SCHVARSTEIN, L. (1991). *Psicología social de las organizaciones: nuevas aportaciones*. Barcelona: Paidós.
- SERRANO, G. y RODRIGUEZ, D. (1993). *Negociación en las organizaciones*. Madrid: EUEMA.
- SERRANO, J. y MARTIN, G. (Coords.), (1992). *¡Organízate! Guía para la participación y la negociación*. Barcelona: Fundación Francisco Ferrer.
- SHAW, M.E. (1979). *Dinámica de grupo. Psicología de la conducta de los pequeños grupos*. Barcelona: Herder.
- SILVA, M. (1992). *El clima en las organizaciones. Teoría, método e intervención*. Barcelona: PPU.
- SIMON, P. y ALBERT, L. (1979). *Las relaciones interpersonales*. Barcelona: Herder.
- SINGLER, L.R. (1996). *Mediación. Resolución de conflictos*. Barcelona: Paidós.
- SIX, J.F. (1997). *Dinámica de la mediación*. Barcelona: Paidós.
- SLAIKEU, K.A. (19). *Para que la sangre no llegue al río. Una guía práctica para resolver conflictos*. Barcelona: Granica.
- SMITH, B.P. y PETERSON, M.F. (1990). *Liderazgo, organizaciones y cultura. Un modelo de dirección de sucesos*. Madrid: Pirámide.
- SMITH, E.R. y MACKIE, D.M. (1997). *Psicología social*. Madrid: Editorial Médica Panamericana.
- SMITH, H.C. y WAKELEY, J.H. (1988). *Psicología de la conducta industrial*. Madrid: McGraw-Hill.
- SUARES, M. (19). *La mediación. Conducción de disputas. Comunicación y técnicas*. Barcelona: Paidós.
- TIZON, J. (1988). *Apuntes para una psicología basada en la relación* (2ª ed. rev). Barcelona: Hogar del Libro.
- TOMAS, M. y GIMENO, X. (1993). *Curso de formación para equipos directivos. La resolución de conflictos* (t.8). Madrid: MEC-Subd. Gral. Formación del Profesorado.
- TOUS, J.M. (1984). *Comportamiento social y dinámica de grupos*. Barcelona: PPU.
- TOUZARD, H. (1981). *La mediación y la solución de conflictos*. Barcelona: Herder.
- VAZQUEZ, I. (1990). *Empresa y grupo: fundamentos de la conducta humana en la organización. Aspectos grupales*. Barcelona: Escuela de Alta Dirección y Administración.
- VEGA, M.T. y TABERNERO, M.C. (Comps.), (1995). *Psicología social de la educación y de la cultura, ocio, deporte y turismo*. Salamanca: EUEMA.
- VENDRELL, E. (1987). *El conflicto en la dinámica de los grupos pequeños*. Barcelona: EUB.
- VINADER, R. (1982). *La toma de decisiones en la empresa*. Madrid: Instituto de Empresa.
- VINYAMATA, E. (1999). *Manual de prevención y resolución de conflictos. Conciliación, mediación, negociación*. Barcelona: Ariel
- VROOM, V.H. (1990). *El nuevo liderazgo*. Madrid: Díaz de Santos.
- WAINWRIGHT, G.R. (19). *El lenguaje del cuerpo*. Madrid: Pirámide (4ª ed.).
- WALTON, R.E. (1988). *Conciliación de conflictos. Diálogo interpersonal y consultoría de mediadores*. Wilmington, DE: Addison-Wesley Iberoamericana.



WATZLAWICK, P., BEAVIN-BAVELAS, J. y JACKSON, D.D. (1991). *Teoría de la comunicación humana*. Barcelona: Herder.
WINKLER, J. (1983). *Cómo negociar para mejorar resultados*. Bilbao: Deusto.

4. ACTIVIDADES Y EVALUACION

El curso constará de clases teóricas que abarcarán el conjunto de la materia del programa.

Se darán esquemas y bibliografía específica de cada tema, parte de la cual tendrá carácter obligatorio y será materia de exámenes. Las clases estarán en todo momento abiertas a la intervención de los alumnos. Las clases teóricas se completarán con trabajos individuales y otros realizados en pequeños grupos bajo la orientación del profesor, orientados a iniciar a los alumnos en la metodología del trabajo científico propio de la asignatura.

La evaluación se realizará mediante exámenes y valoración de los trabajos de investigación y otras actividades de los alumnos (prácticas, seminarios, etc.).

