



Programa de la Asignatura: Relaciones Laborales				
Clave: 1726	Semestre: 7	Campo de conocimiento: Psicología Organizacional	Área de Formación: Profesional Sustantiva	
Tradición:			Línea terminal:	
Créditos: 6	HORAS		HORAS POR SEMANA	TOTAL DE HORAS
	Teoría 3	Práctica 0	3	48
Tipo: Teórico-Práctica	Modalidad: Curso	Carácter: Obligatoria de elección * * Para los alumnos que desean tener una trayectoria en la Psicología Organizacional, se establece como obligatoria de elección	Semanas: 16	

Objetivo general de aprendizaje:

Implementar programas de relaciones laborales que permitan el mejoramiento condiciones tales que permitan la superación del personal y la satisfacción de los directivos. Proporcionar perspectivas, conceptualizaciones y modelos que faciliten la interacción obrero patronal.

Objetivos específicos:

1. Diagnosticar anualmente el estado de las relaciones laborales que incluya:
 - 1.1. Roles de los actores y protagonistas
 - 1.2. Tendencias de las condiciones de trabajo nacionales y del sector económico
 - 1.3. Condiciones legales, físicas y psicosociales
 - 1.4. Programas alternativos para mantener la armonía de las relaciones laborales en la organización
2. Describir el cumplimiento de las disposiciones legales en materia laboral, tales como Ley Federal del Trabajo, reglamentaciones del sector económico, convenios y organismos internacionales, entre otros.
3. Describir diferentes técnicas de diagnóstico de comportamiento organizacional aplicada a los sindicatos (como Sociometría, investigación cualitativa, etc.)
4. Aplicar diferentes técnicas y procedimientos psicosociales para el mejoramiento y mantenimiento de las relaciones laborales, tales como manejo de inconformidades sindicales, negociaciones de contrato colectivo, monitoreo de condiciones de trabajo y satisfacción laboral, solución de problemas y conflictos laborales cotidianos y análisis de sus causas, análisis de roles y sus efectos
5. Evaluar la gestión de relaciones laborales

Seriación (obligatoria/indicativa): Ninguna

Seriación antecedente: Ninguna

Seriación subsecuente: Ninguna

Índice Temático

Unidad	Tema	Horas	
		Teóricas	Prácticas
1	Disposiciones legales obrero-patronales	18	0
2	Técnicas para la negociación, mejora y mantenimiento de las relaciones obrero-patronales	18	0
3	Procesos de mantenimiento y mejora de las relaciones obrero-patronales	12	0
<i>Total de horas:</i>		48	0
<i>Total:</i>		48	

Contenido Temático

Unidad	Tema y Subtemas
1	<p>1. Disposiciones legales obrero-patronales</p> <p>1.1. Condiciones para las relaciones obrero patronales.</p> <p>1.1.1. Historia de las relaciones obrero patronales.</p> <p>1.1.2. Ley Federal del Trabajo.</p> <p>1.1.3. Condiciones socio-económicas imperantes.</p> <p>1.1.4. Acuerdos internacionales.</p> <p>1.1.5. Normas, políticas y reglamentos.</p> <p>1.2. Detección y diagnóstico de las relaciones laborales.</p> <p>1.2.1. Variables empresariales.</p> <p>1.2.2. Organización obrera.</p> <p>1.2.3. Modelo de relaciones laborales sin sindicato.</p> <p>1.2.4. Factores de la empresa: internos y externos.</p> <p>1.2.5. Factores sindicales: internos y externos.</p> <p>1.2.6. Sistema de relaciones entre el sindicato y la empresa.</p> <p>1.2.7. Modelo de análisis para las relaciones laborales.</p>
2	<p>2. Técnicas para la negociación, mejora y mantenimiento de las relaciones obrero-patronales</p> <p>2.1. Factores Psicosociales de las relaciones obrero patronales.</p> <p>2.1.1. Relaciones Humanas en el Contexto Laboral.</p> <p>2.1.1.1. Teorías individualistas.</p> <p>2.1.1.2. Sociedad, ideología y discurso.</p> <p>2.1.1.3. El vínculo de la superestructura con las actitudes y la afectividad.</p> <p>2.2. Planeación de las relaciones laborales.</p> <p>2.2.1. Influencia social y logro de objetivos en las organizaciones.</p> <p>2.2.2. Áreas de las relaciones y los programas de acción para cada área.</p>

Unidad	Tema y Subtemas
	<ul style="list-style-type: none"> 2.3. Organización de las relaciones laborales. <ul style="list-style-type: none"> 2.3.1. Modelos de cooperación y participación. 2.3.2. Roles, funciones y responsabilidades de los agentes de relaciones laborales (el gerente y el abogado). 2.4. Modelos de negociación y conflicto humano. <ul style="list-style-type: none"> 2.4.1. El conflicto humano. 2.4.2. Formas del conflicto humano. 2.5. Definición de negociación. <ul style="list-style-type: none"> 2.5.1. Tipos de negociación. 2.5.2. Poder y capacidad de negociación. 2.5.3. Variables de la negociación. 2.5.4. Estrategias de negociación. 2.5.5. Preparación de la negociación. 2.5.6. Etapas de la negociación. 2.6. Tácticas de influencia en la organización <ul style="list-style-type: none"> 2.6.1. Influencia social 2.6.2. Proceso de dominación – subordinación 2.6.3. Tipos de tácticas de influencia 2.6.4. Impacto de las tácticas de influencia en la calidad de vida
3	<ul style="list-style-type: none"> 3. Procesos de mantenimiento y mejora de las relaciones obrero-patronales <ul style="list-style-type: none"> 3.1. Procedimientos de mantenimiento y mejora de las relaciones obrero patronales. <ul style="list-style-type: none"> 3.1.1. Indicadores del mejoramiento de las relaciones humanas entre los actores de la producción. 3.1.2. Registro y evaluación de las acciones de mejoramiento de las relaciones laborales. 3.2. Cooperación para la productividad. <ul style="list-style-type: none"> 3.2.1. Cooperación y participación de los trabajadores en los procesos de mejoramiento de la empresa y su productividad. 3.3. Las nuevas relaciones laborales. <ul style="list-style-type: none"> 3.3.1. Las nuevas formas de organización del trabajo y el rol de los trabajadores en la productividad. 3.3.2. Posibles formas de la organización obrera. 3.3.3. Las nuevas perspectivas de las relaciones laborales y la calidad de vida laboral y cotidiana.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

Borrell, M. (2005). *Ley Federal del Trabajo*. México: Sista.

Guillen, C. (2000). *Psicología del trabajo para relaciones laborales*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana.

Müller. E. (2005). *Dirección de relaciones laborales*. México: Trillas.

Santoyo, C. & Vázquez, F. (2001). *Procesos psicológicos de la negociación y la toma de decisiones*. México: UNAM, Facultad de Psicología.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

Fisher & Ury. (1984). *Obtenga el Sí. El arte de negociar sin ceder*. México: CECSA.

Hassard, J. (1995). *Sociology and organization theory*. New York: Cambridge University Press.

Pfeffer, J. (1993). *El poder en las organizaciones: política e influencia en una empresa*. Madrid: McGraw-Hill.

ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE					MECANISMOS DE EVALUACIÓN				
Exposición oral	Sí	X	No		Exámenes parciales	Sí	X	No	
Exposición audiovisual	Sí	X	No		Examen final escrito	Sí	X	No	
Ejercicios dentro de clase	Sí	X	No		Trabajos y tareas fuera del aula	Sí	X	No	
Ejercicios fuera del aula	Sí	X	No		Exposición de seminarios por los alumnos	Sí	X	No	
Seminario	Sí		No	X	Participación en clase	Sí	X	No	
Lecturas obligatorias	Sí	X	No		Asistencia	Sí	X	No	
Trabajos de investigación	Sí	X	No		Seminario	Sí		No	X
Prácticas de taller o laboratorio	Sí		No	X	Bitácora	Sí		No	X
Prácticas de campo	Sí	X	No		Diario de Campo	Sí		No	X
Aprendizaje basado en solución de problemas	Sí	X	No		Evaluación centrada en desempeños	Sí	X	No	
Enseñanza mediante análisis de casos	Sí	X	No		Evaluación mediante portafolios	Sí	X	No	
Trabajo por Proyectos	Sí	X	No		Autoevaluación	Sí		No	X
Intervención supervisada en escenarios reales	Sí		No	X	Coevaluación	Si		No	X
Investigación supervisada en escenarios reales	Sí		No	X	Otros:				
Aprendizaje basado en tecnologías de la información y comunicación	Sí		No	X					
Aprendizaje cooperativo	Sí		No	X					
Otras:									

PERFIL PROFESIOGRÁFICO DE QUIENES PUEDEN IMPARTIR LA ASIGNATURA:

Licenciado en Psicología. Experiencia laboral en ámbitos de psicología del trabajo. Interés por las personas, por las empresas, por la productividad. Conocimientos de organización empresarial, de productividad, de dinámica de grupos. Manejo e interpretación de instrumentos de evaluación.