

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA  
RECINTO UNIVERSITARIO "RUBEN DARIO"  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACION E IDIOMAS**



**SEMINARIO DE GRADUACION**

**TEMA: REVISION CURRICULAR DE LAS ASIGNATURAS DEL PLAN DE  
ESTUDIOS DE LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL.**

**AUTORAS: ARLENA JESÚS GADEA ZEAS  
KARLA PATRICIA LEDEZMA CHÁVEZ**

**TUTOR: LIC. MANUEL ESPINOZA**

**Managua, Nicaragua diciembre del 2008**

**TEMA: REVISION CURRICULAR DE LAS ASIGNATURAS DEL PLAN DE ESTUDIOS DE LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL RESPECTO A INATEC.**

**SUBTEMA: ANALISIS COMPARATIVO ENTRE LA ASIGNATURA DE RELACIONES HUMANAS QUE SE IMPARTE EN LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL DE LA UNAN-MANAGUA, RESPECTO A INATEC.**

**PROBLEMA:**

**¿CUAL ES EL NIVEL DE CORRESPONDENCIA Y LA VIGENCIA DEL PROGRAMA DE LA ASIGNATURA DE RELACIONES HUMANAS, QUE SE IMPARTE EN LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL DE LA UNAN-MANAGUA RESPECTO A INATEC, DURANTE EL PERIODO 1990-2008?**

## **Dedicatoria**

Dedicamos este pequeño trabajo investigativo a Dios todo poderoso por concedernos vida, salud, protección, fortaleza y finalmente por permitirnos lograr la meta propuesta.

A nuestros padres por el apoyo inmenso que nos han brindado con tanto amor y comprensión en cada momento del proceso de nuestra formación profesional.

A nuestros amig@s que compartieron con nosotras muchas experiencias inolvidables, donde brindaron solidaridad, compañerismo, respeto y muestras de afecto mutuo.

## **Agradecimiento**

Agradecemos de todo corazón a las siguientes personas:

A la coordinadora de la carrera de Educación Comercial, Lic. Sandra Martínez, por haber puesto a nuestra disposición su atención a cada una de las dificultades que presentamos a lo largo de estos cinco años de nuestra preparación profesional.

Al Lic. Manuel Espinoza por habernos brindado todos sus conocimientos y experiencia, durante la tutoría para la realización de este trabajo investigativo, a pesar de sus responsabilidades siempre tuvo un espacio para atendernos.

A cada uno de los docentes que nos impartieron clases en el transcurso de nuestra carrera, por dedicarnos esmero y comprensión, además de contribuir a fortalecer las bases de nuestro desarrollo competitivo dentro del campo profesional de la docencia

**INDICE**

|   | Pág.   |
|---|--------|
| Tema y sub-tema   | 2      |
| Problema  | 3      |
| Dedicatoria   | 4      |
| Agradecimiento  | 5      |
| Resumen   | 7-8    |
| Hallazgos   | 9      |
| Introducción  | 10     |
| Justificación   | 11-12  |
| Objetivos   | 13     |
| Hipótesis   | 14     |
| Antecedentes  | 15-16  |
| Marco Teórico   | 17-23  |
| Resultados y análisis de los resultados                       | 24-28  |
| Diseño Metodológico   | 29     |
| Propuesta del programa de la asignatura de Relaciones Humanas | 30-37  |
| Conclusiones  | 38     |
| Recomendaciones   | 39     |
| Bibliografía  | 40     |
| Anexos  | 41-456 |

## RESUMEN

La Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-Managua), oferta la carrera de Educación Comercial, el plan de estudios contempla la asignatura de carácter específico “Relaciones Humanas”, la cual es servida por el departamento de Psicología.

En el año 1998 durante la transformación curricular no se desarrollo ninguna innovación en el programa de la asignatura de Relaciones Humanas, razón por la cual actualmente aún se trabaja con el programa orientado desde 1993.

La asignatura se imparte en el primer año del II semestre de la carrera, con una duración de quince encuentros (dos horas clases semanales), para un total de 30 horas clase; sin embargo lo que nos refleja el plan temático es que la carga horaria consta con un total de 52 horas clase distribuidas de la siguiente manera, 52% corresponde a conferencias, 25% corresponde a clases prácticas, 15% a clases de laboratorio y el 8% a la evaluación; esto se debe a que este programa pertenece a los cursos regulares y no ha sido adaptado a los cursos de profesionalización.

Los docentes que imparten la asignatura de Relaciones Humanas en la UNAN-Managua, son horarios lo cual limita las consultas que realizan los estudiantes.

En el año 2006 la UNAN-Managua dio inicio a la primera etapa del proceso de transformación curricular con la elaboración de un diagnóstico de la carrera de Educación Comercial, en donde se identificaron en general algunas fortalezas y dificultades de la carrera, sin embargo no se realizó un análisis a profundidad de cada una de las asignaturas que contempla el plan de estudio; además aun no han sido aprobadas las nuevas políticas curriculares por el Consejo Universitario, las cuales permitirán adaptar los nuevos lineamientos que normen dicho proceso.

Según este trabajo investigativo el programa de la asignatura de Relaciones Humanas que oferta la carrera, esta desactualizado en un 37.5%; ya que los especialistas en la materia refieren que los contenidos programáticos y la bibliografía recomendada se hallan desfasados, y al mismo tiempo se encuentran orientados hacia un perfil psicológico; no obstante deberían estar encaminados más hacia un perfil comercial.

Asimismo el programa de la asignatura esta elaborado en base a objetivos académicos y psicosociales; aunque en el marco global de la educación ya existe un nuevo enfoque educativo por competencias; las cuales representan los conocimientos, capacidades, habilidades y comportamientos que demuestra un empleado en el cumplimiento de su trabajo y que son factores claves para el logro de los resultados pertinentes a las estrategias de la organización, donde la educación superior juega un papel fundamental y de gran relevancia.

Por lo tanto el presente trabajo muestra una propuesta de mejora a la estructura curricular del programa de la asignatura de Relaciones Humanas, basada en el enfoque de competencias, para facilitar la formación de los profesionales en el campo de la Educación Comercial. El planteamiento central de la propuesta tiene como fundamento establecer una relación con los programas ofertados por INATEC, que permita al estudiante construir una estrecha vinculación con su campo laboral.



## HALLAZGOS

- El programa de la asignatura de Relaciones Humanas que oferta la carrera de Educación Comercial esta desactualizado en un 37.5%.
- La asignatura de Relaciones Humanas que se imparte en la carrera de Educación Comercial es servida por el departamento de Psicología de la UNAN-Managua, por lo tanto la asignatura fue enfocada desde este perfil.
- En el año 2006, la UNAN-Managua dio inicio a la primera etapa del proceso de transformación curricular, con la elaboración de un diagnóstico de la carrera de Educación Comercial.
- Actualmente no han sido aprobadas las nuevas políticas curriculares por el Consejo Universitario.
- El programa de la asignatura de Relaciones Humanas que se imparte en la UNAN-Managua esta elaborado en base a objetivos; mientras el Módulo Formativo de Relaciones Humanas orientado por el INATEC en los centros de educación técnica, está elaborado conforme al nuevo enfoque de competencias.
- Los docentes que imparten la asignatura de Relaciones Humanas en la UNAN-Managua, son horarios lo cual limita las consultas que realizan los estudiantes.
- La bibliografía recomendada en el programa de la asignatura de Relaciones Humanas se encuentra desactualizada.
- El contenido programático de la asignatura de Relaciones Humanas se encuentra muy extenso, para desarrollarse en 15 semanas.

## **Introducción**

El presente trabajo investigativo, tiene como propósito contrastar el nivel de correspondencia existente entre el programa de la asignatura de Relaciones Humanas que se imparte en la carrera de Educación Comercial con respecto a INATEC; además de verificar la vigencia de los contenidos programáticos y la bibliografía recomendada; con el objetivo de ajustarlo a un nuevo enfoque curricular por competencia.

Partiendo de los aportes brindados por docentes que imparten la asignatura de Relaciones Humanas en la carrera de Educación Comercial, Docentes que participaron en la elaboración dicho diagnostico curricular de la carrera en el año 2006, Docentes que imparten la asignatura de Relaciones Humanas en el Instituto Manuel Olivares, Alumnos egresados y Estudiantes del quinto año de la carrera de Educación Comercial.

La importancia de la asignatura de Relaciones Humanas radica en la adquisición de conocimientos teóricos-prácticos que le permitan al educando la reflexión y comparación de los comportamientos de las personas en sus relaciones con los demás, para que este aprendizaje le sea útil en su desempeño laboral.

Los resultados de esta investigación servirán como aporte a la planificación del nuevo currículo de los planes de estudio de la carrera de Educación Comercial de la UNAN-Managua, del cual se derivaran las líneas de acción que permitan la presentación de un nuevo programa de asignatura de Relaciones Humanas en base al enfoque de competencias, que permita mejorar la calidad del proceso de enseñanza aprendizaje.

## JUSTIFICACION

La UNAN-Managua ha diseñado su modelo educativo, paradigma para los cambios que la institución educativa se propone. El modelo Educativo implementado por la institución se considera como la cultura organizacional propia.

En este sentido, la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN-Managua tiene la responsabilidad de formar profesionales mediante la gestión de un modelo Educativo que contribuya a su desarrollo integral, orientando la formación de un profesional capaz, competitivo, comprometido con la búsqueda del conocimiento, con un sentido de responsabilidad y ética profesional para poner sus conocimientos al servicio del desarrollo sostenible del país.

La universidad en el año 2006, dio inicio a la primera etapa del proceso de transformación curricular a través de la elaboración de un diagnóstico donde se da a conocer de forma general las fortalezas y debilidades de la carrera, en lo referido a la planta docente, a la extensión social, atención a los alumnos, falta de espacio físico y apoyo administrativo, lo cual incide en el rendimiento académico.

En esta primera etapa curricular se involucraron Docentes, Estudiantes, Directores de Centros Técnicos y Autoridades facultativas permitiendo esto la triangulación horizontal y vertical de los principales componentes del plan de estudio de la carrera.

En este diagnóstico no se analizaron los contenidos de los 39 programas de asignatura contempladas en el plan de estudio de la carrera, distribuidas en diez semestres, con una duración de cinco años, estructuradas de la siguiente manera; Asignaturas de formación básica, de formación general y de formación específica.

El Plan de Estudios de la Carrera de Educación Comercial contempla la asignatura de Relaciones Humanas, la cual es de gran relevancia para asegurar un excelente desempeño laboral de los alumnos egresados; sin embargo se identifica que existe debilidad en cuanto a la vigencia de los contenidos del programa en relación con el INATEC.

En esta investigación se abordaron los componentes más importantes de los contenidos del programa de asignatura de Relaciones Humanas, permitiendo identificar las necesidades de reestructuración, tanto científica como pedagógica que permitan unificar los enfoques curriculares de la universidad con los centros técnicos comerciales, que ofertan carreras técnicas a nivel medio.

El propósito de esta investigación es realizar un análisis de los contenidos del programa de asignatura de Relaciones Humanas, que permita ajustarlo a un nuevo enfoque curricular por competencia.

Hacer un análisis de la bibliografía recomendada en el programa de la asignatura de Relaciones Humanas, con el fin de valorar su nivel de actualización, tomando en cuenta la información brindada por los especialistas en la materia, estudiantes, docentes de centros técnicos comerciales que permitan fortalecer el nuevo currículo.

Los resultados de esta investigación serán los insumo que servirán de sustento a la planificación del nuevo currículo, de esta se van a derivar las líneas de acción que permitan la presentación de un nuevo programa de asignatura de Relaciones Humanas y por ende a mejorar la calidad del proceso de enseñanza aprendizaje.

## **OBJETIVO**

### ➤ **GENERAL**

VALORAR EL NIVEL DE CORRESPONDENCIA Y LA VIGENCIA DE LOS CONTENIDOS PROGRAMATICOS DEL CURRÍCULUM DE LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL CON RESPECTO A INATEC.

### ➤ **ESPECIFICOS**

1. IDENTIFICAR EL NIVEL DE CORRESPONDENCIA ENTRE EL PROGRAMA DE LA ASIGNATURA DE RELACIONES HUMANAS IMPARTIDA EN LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL (UNAN-MANAGUA) E INATEC.
2. ANALIZAR LA VIGENCIA DE LOS CONTENIDOS PROGRAMATICOS DEL PROGRAMA DE LA ASIGNATURA DE RELACIONES HUMANAS IMPARTIDA EN LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL (UNAN-MANAGUA).
3. MEJORAR EL PROGRAMA DE CONTENIDOS PARA LA ASIGNATURA DE RELACIONES HUMANAS DE LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL CON UN ENFOQUE EN BASE A COMPETENCIA.
4. VERIFICAR EL NIVEL DE ACTUALIZACION DE LA BIBLIOGRAFIA QUE UTILIZAN LOS DOCENTES QUE IMPARTEN LA ASIGNATURA DE RELACIONES HUMANAS EN LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL.

## **HIPOTESIS**

La asignatura de Relaciones Humanas impartida en la carrera de Educación Comercial de la UNAN-Managua, no muestra un adecuado nivel de correspondencia con respecto a INATEC, además el programa de la asignatura se encuentra desactualizado en un gran porcentaje.

## **ANTECEDENTES**

La UNAN-Managua a lo largo de su historia, ha realizado una serie de cambios curriculares. En esta práctica constante se han adquirido valiosas experiencias y logros que vistos retrospectivamente, constituyen un indicador del avance de la educación en la universidad. Las adecuaciones a los planes y programas de estudio han sido una tarea constante con base en las evaluaciones continuas del currículo, a fin de responder a las exigencias de la sociedad que estamos construyendo.

En 1998 bajo la dirección de la Vice-Rectoría académica, la UNAN-Managua procedió por mandato del consejo universitario a orientar el proceso de planificación de los nuevos planes y programas de estudio lo que constituiría el cambio curricular de 1999.

Con base en las recomendaciones recogidas por las facultades y centros se procedió a la preparación de condiciones para la realización de las tareas antes mencionadas. En este sentido, se elaboró el documento políticas, normativas y metodología para la planificación curricular de 1999.

A partir de las políticas, normativas y metodología para la planificación curricular de 1999 de la UNAN-Managua, las diferentes comisiones de carrera procedieron al diseño de los nuevos planes y programas de estudio los que se implementaron desde ese año y por tanto aun están vigentes.

A finales de diciembre de 1998 la UNAN-Managua, a través de la Facultad de Ciencias de la Educación y Humanidades se da a la tarea de la transformación curricular en la especialidad de educación comercial, siendo necesario la aplicación de entrevistas para obtener información cuantitativa y cualitativa sobre los conocimientos y exigencias en la formación profesional a nivel superior, a fin de contribuir a su especialización y por ende al desarrollo del país.

Los resultados obtenidos de este estudio nos indican, que la enseñanza comercial en los centros técnicos del país, la atienden especialistas en el campo técnico administrativo y que no poseen una formación específica en educación comercial, por ello reciben capacitaciones metodológicas para la efectividad del proceso de enseñanza aprendizaje. En otros casos son especialistas relacionados con ellas matemática, español y ciencia sociales pero que no han recibido instrucción en el campo comercial.

En el diagnóstico realizado en la enseñanza comercial, confirma la necesidad de formar docentes especializados en estas áreas para atender la preparación técnico medios en el sector comercio y servicio del país.

En este análisis se identificó la necesidad en los diferentes espacios de los ejercicios profesionales en los diferentes campos de la educación comercial definiéndose los siguientes aspectos.

Cargos dominantes:

- Docente: se espera de ellos amplio dominio de los conocimientos científicos en las asignaturas técnicas y la aplicación de las metodologías pedagógicas y didácticas actuales que contribuyan a la educación por competencias en ciclos modulares.
- Metodólogos: Se espera que conozcan y dominen la elaboración y uso de los documentos didácticos, planes de estudios, perfil profesional y evaluaciones.

Una vez analizado los espacios del ejercicio profesional, se planteó que el emergente puede desempeñarse en las áreas: administrador, secretaria, director de centros y en el área técnica metodológica.

En el año 2006, la UNAN-Managua dio inicio la primera etapa del proceso de transformación curricular, con la elaboración de un diagnóstico donde se identificaron las fortalezas y debilidades de la carrera de Educación Comercial.

Para el cumplimiento de la segunda etapa del proceso curricular se requiere de la aprobación de las normativas y políticas que determinen si el nuevo currículo estará basado por competencia o por objetivo.



## MARCO TEORICO

Para el abordaje de un tema como las Relaciones Humanas se hace necesario definir de forma primaria lo que son en términos generales las “Relaciones Humanas”, para permitir una mejor comprensión del tema en estudio.

### Relaciones Humanas

Existen numerosas definiciones acerca del significado de la palabra **Relaciones Humanas**, de las cuales se mencionaran algunas:

#### Definición de Relaciones Humanas

El término Relaciones Humanas (según Násere Habed López), tiene dos significados diferentes, uno amplio y otro específico.

En su sentido amplio “Relaciones Humanas” son todas las conexiones o lazos que el individuo establece al vivir en sociedad. En su sentido específico constituyen un arte especial que persigue un fin práctico para quien lo aplica: obtener éxito en la convivencia con los demás, en el hogar, en el trabajo, en la escuela, en la comunidad, en la sociedad en general.

De las definiciones que usualmente se dan sobre el arte de las Relaciones Humanas, podemos mencionar las siguientes:

- a). Es el arte de llevarse bien con los demás, de mantener relaciones armoniosas y constructivas con ellos.
- b). Es la habilidad y el talento de convivir satisfactoriamente con los demás.
- c). Es el arte de caerle bien a los demás.
- d). Es el arte de obtener y conservar cooperación y confianza, y de establecer buena correspondencia de trato y comunicación con los demás.

Las buenas Relaciones Humanas están íntimamente enlazadas con ciertos principios y valores que le sirven de fundamento. Entre estos principios y valores podemos destacar los siguientes:

- a). Amor al prójimo.
- b). Disposición personal positiva hacia los otros.
- c). Aceptación de las diferencias.
- d). Equidad.
- e). Solidaridad humana.

La calidad de nuestras relaciones con los demás, resulta del concurso de ciertas cualidades de la personalidad, entre las cuales destacamos las siguientes:

- a). Madurez emocional (autocontrol, autoestima, confianza, seguridad en nosotros, etc.)
- b). Salud física.
- c). Presentación y cuidado personal.
- d). Buenos modales.
- e). Lenguaje eficaz.
- f). Expresión corporal apropiada.

Cabe resaltar su importancia ya que es un factor fundamental, para el éxito en el trabajo, tan importante como la calificación o capacidad técnica para un puesto de trabajo.

### **Currículo**

El término currículo tiene y ha tenido numerosas acepciones y por ello numerosas definiciones. Resulta por tanto, un término con varios significados que abarca desde un diseño global de planificación anticipada de un proyecto educativo, hasta la totalidad de acontecimientos y experiencias que vive el sujeto que aprende dentro o fuera de la universidad.

**Dieuizeide** (1983) la define como una organización sistemática de actividades escolares destinadas a lograr la adquisición de un cierto número de conocimientos.

Gimeneo(1988) por su parte afirma que el currículo es el eslabón entre la cultura y la sociedad exterior a la escuela y la educación entre el conocimiento o la cultura heredados y el aprendizaje de los alumnos; entre la teoría y la practica posible, dada determinadas condiciones, y puntualiza aún más:

**El currículo** es la expresión y concreción del plan cultural que una institución escolar hace realidad dentro de determinadas condiciones que matizan ese proyecto.

Cada nivel educativo o tipo de institución, bajo cualquier modelo de educación, adopta una orientación selectiva ante la cultura que se concreta en el currículo que enseña.

El significado real de currículo no es el plan ordenado, secuenciado, en el que se plantean las intenciones, los objetivos concretos, los tópicos, las habilidades y valores que decimos han de aprender los estudiantes, sino la practica real que determina la experiencia de aprendizajes.

## **Enfoque curricular**

El enfoque curricular constituye la fundamentación teórica que adopta determinada institución educativa para organizar internamente los elementos y factores que constituyen el currículo. Este enfoque es integral, enfatiza en la autonomía intelectual del estudiante, en su creatividad, reflexión y pensamiento crítico. En el desarrollo de habilidades y destrezas, en la formación de valores cívicos, culturales, éticos y humanistas y espirituales. En la formación de actitudes positivas ante la vida. Pretende que el futuro profesional sea agente del cambio social (políticas normativas y metodología para la planificación curricular). Es decir, se trata de un enfoque integral para la formación holística de los profesionales.

## **Plan de Estudio**

El plan de estudio será único para cada carrera y orientación, independientemente de la modalidad de estudio. Tanto el Técnico Superior como la Licenciatura o su equivalente tendrán sus propios planes de estudio. Cada semestre se organiza en asignaturas con su total de créditos, requisitos y correquisitos, de acuerdo a la modalidad de estudio, las modalidades por encuentros y nocturnos de cada carrera determinará la estrategia metodológica y organizativa, para dar cumplimiento al plan de estudio.

El plan de estudio será de estricto cumplimiento para todos los cursos; diurno, nocturno y por encuentro. La metodología del proceso de enseñanza aprendizaje se ha de ajustar a las particularidades de cada uno de los tipos de curso. En los cursos nocturnos, por encuentros y en línea, el número de horas presenciales para el cumplimiento del plan de estudio será menor que los cursos diurnos y en cambio, aumentará el estudio independiente planificado, organizado y dirigido por el profesor.

## **De la organización**

El plan de Estudio se organizara en semestres. Tendrá una duración de dos años y medio para las carreras técnicas superior; cuatro años y medio para las carreras de licenciatura o su equivalente. En los cursos nocturnos y por encuentro el plan de estudio durará diez semestres.

El semestre académico tendrá una duración de 15 semanas para las carreras Técnico Superior y Licenciatura o su equivalente, incluyendo la segunda pruebas parciales.

La carga académica semanal, de acuerdo con la carrera será la siguiente: Técnico Superior, Licenciatura o su equivalente mínimo 22 horas, máximo 30 horas para los semestres de prácticas profesionales.

## Crédito

Crédito: es la unidad de medida de trabajo académico.

Un crédito es equivalente a 15 horas académicas, independiente de la forma de organización del aprendizaje, exceptuando las practicas de Formación profesional en la que un crédito es equivalente a 30 horas.

Las asignaturas tendrán un total de horas múltiplo de 15, de esta forma los créditos siempre serán en un números entero.

Las asignaturas se organizarán de manera que sus créditos varíen entre 2 y 5, a **excepción** de las asignaturas que concluyan con trabajo de curso, que tendrán 6 créditos.

## Total de Horas y Créditos

Para las carreras Técnicas superior y Profesional de Educación Media, el total de horas mínimas, es de 1,770 y un máximo de 1,830, con 118 créditos como mínimo y 122 como máximo.

Las carreras de Licenciatura o su equivalente, tendrá un total de 3,210 horas como mínimo, 214 créditos y 3,330 horas como máximo, 222 créditos.

## Asignaturas

Cada Plan de Estudio contendrá asignaturas de Formación General, Básica y Específicas, estas categorías se definirán así:

**Formación General:** son las asignaturas que contribuyen al desarrollo integral del estudiante, permiten que el alumno amplíe su cultura, analice las necesidades socio-económicas y ambientales del país; inciden en su formación de ciudadano responsable

**Formación Básica:** son las asignaturas que sientan la base sólida para el dominio de las materias propias de la profesión y facilitan reingeniería profesional.

**Formación Específica:** son las asignaturas propias del área profesional, íntimamente relacionadas al desarrollo de las competencias del perfil profesional de la carrera.

## Códigos y Nombres de las Asignaturas

### Los códigos

a) La definición del sistema de código será responsabilidad del Centro de cómputos y la Vice Rectoría Académica. El Centro de Cómputo y las Secretarías de Facultades y/o Centros, controlarán y asegurarán que los códigos de cada asignatura estén completamente establecidos y diferenciados.

b) Las asignaturas de Formación Básica con un contenido similar equivalente al menos en un 80%, asumirán un mismo programa de asignatura, lo que significa que tendrán el mismo código, nombre y créditos, aunque sean de diferentes carreras, serán elaborados e impartidos por el departamento al que corresponde la disciplina.

## **Nombre de las asignaturas**

No deberá usarse abreviaturas en el nombre de la asignatura. Se ha de procurar que sean nombres cortos, cuando varias asignaturas pertenecen a una misma disciplina se utilizará la secuencia de números romanos.

## **Requisitos o correquisitos de las asignaturas**

Se debe tener presente al momento de decidir un requisito que los contenidos de la asignatura que la conforman sean indispensables para asimilar los temas subsecuentes de dicha asignatura. Una asignatura también podrá tener correquisitos, lo cual significa que la asignatura en cuestión puede cursarse simultáneamente (paralelo) a ella

## **OBJETIVOS**

Se definen como parámetros de evaluación a nivel de educación.

En el campo de la educación podemos decir, que un objetivo es el resultado que se espera logre el alumno al finalizar un determinado proceso de aprendizaje.

## **FINALIDAD DE LOS OBJETIVOS EDUCATIVOS**

Los objetivos no constituyen un elemento independiente dentro del proceso educativo dentro del proceso educativo, sino que forman parte muy importante durante todo el proceso, ya que son el punto de partida para seleccionar, organizar y conducir los contenidos, introduciendo modificaciones durante el desarrollo del proceso de enseñanza-aprendizaje, además de que son la guía para determinar qué enseña y cómo enseñarlo, nos permiten determinar cuál ha sido el progreso del alumno y facilitar al docente la labor de determinar cuales aspectos deben ser reforzados con los educandos.

De acuerdo a los fines que se desean lograr, los objetivos pueden ser de mayor o menor amplitud y en cada caso existen procedimientos y recursos específicos para alcanzarlos.

## **CLASIFICACION DE LOS OBJETIVOS EDUCATIVOS**

La clasificación que se hace entre objetivos generales y específicos es relativa, ya que cada uno de ellos puede ser considerado como general o específico según la forma como sean interpretados y de la relación que tengan con otros objetivos.

La pedagogía por objetivos tal como señala **J. Gimeno Sacristán**, hunde sus raíces en el movimiento utilitarista nacido en EEUU que, paralelo al auge que la aplicación taylorista tiene en la industria, pretende incrementar cualitativa y cuantitativamente la producción.

Enmarcado así, dentro de un modelo de racionalidad técnica, este sistema requiere el seguimiento de cuatro etapas básicas: un diagnóstico previo, la elaboración de un plan, su ejecución y finalmente, la evaluación. Los objetivos constituyen el eje de la programación didáctica.

## **COMPETENCIA**

María Cristina Torrado, promueve un concepto negociado de competencia en la que confluyen dos de las vertientes teóricas que hasta el momento sustentan el concepto de competencia: la primera que la considera como un conocimiento actuado de carácter abstracto, universal e idealizado; la segunda la entiende como la capacidad de realización situada y afectada por el contexto en el que se desenvuelven el sujeto y la actuación misma

Según Jesús Huerta Amezola, Irma Susana Pérez García y Ana Rosa Castellanos definen la competencia como la capacidad de ejecutar una tarea de manera inteligente en cualquier situación o contexto.

(Comisión de la Función Pública del Canadá); explica que las competencias representan los conocimientos, capacidades, habilidades y comportamientos que demuestra un empleado en el cumplimiento de su trabajo y que son factores claves para el logro de los resultados pertinentes a las estrategias de la organización.

Las normas de competencia son el referente y el criterio para comprobar la preparación de un individuo para un trabajo específico. De este modo uso o manejo que el sujeto debe hacer de lo que sabe, no del conocimiento aislado, en condiciones en las que el desempeño sea relevante” (Malpica, 1996).

## **TIPOS DE COMPETENCIAS**

Existen tres tipos de competencia: la competencia académica, la competencia laboral y la competencia profesional.

Las competencias académicas son responsabilidad de las instituciones educativas; las competencias laborales son el aprendizaje con independencia del lugar donde fue adquirido, las competencias profesionales son responsabilidad de las instituciones de formación profesional.

## **ASPECTOS ESENCIALES QUE CONTEMPLA LA EDUCACION POR COMPETENCIA**

-Considera al estudiante como organismo activo, que sabe y puede interactuar con las fuentes de información a partir de sus capacidades.

-Es necesario construir en el aula un ambiente que fomente la reflexión y la elaboración participativa y organizada de los conocimientos.

-La socialización es un valor inquebrantable en la formación para el desarrollo de competencias.

-La creatividad debe surgir como respuesta a una insatisfacción con lo rutinario.

Las competencias representan los conocimientos, capacidades, habilidades y comportamientos que demuestra un empleado en el cumplimiento de su trabajo y que son factores claves para el logro de los resultados pertinentes a las estrategias de la organización.

Este modelo, se caracteriza por utilizar recursos que simulan la vida real, ofrecer una gran variedad de recursos para que los estudiantes analicen y resuelvan problemas, enfatizan el trabajo cooperativo apoyado por un tutor.

Otro aspecto importante con relación a este modelo estriba en el desarrollo de las capacidades de pensamiento y reflexión, para la identificación así como la toma de decisiones en situaciones problemáticas.

## RESULTADOS Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS

A finales de diciembre de 1998, la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-Managua), a través de Facultad de Ciencias de la Educación y Humanidades enfrentó la tarea de la transformación curricular en la especialidad de Educación Comercial, siendo necesario el involucramiento de docentes, estudiantes y directores de centros técnicos para obtener información cualitativa y cuantitativa sobre la educación superior, a fin de contribuir a su especialización y por ende a los planes globales de desarrollo de este país.

El diagnóstico realizado en la enseñanza comercial confirma la necesidad de formar docentes especializados en esta área, para atender la preparación de técnicos medios en el sector de comercio y servicio del país.

Una vez analizado los espacios del ejercicio profesional se plantea que el emergente puede desempeñarse en las áreas: Administrador, Secretaria, Director de Centro y el Área Técnica (Metodológico), con limitaciones académicas, dado que el perfil vigente no profundiza en determinadas áreas de la carrera.

Las asignaturas de especialización están orientadas hacia tres menciones de las cuales puede optarse a una por año; siendo estas: Administración, Contaduría y Secretariado, de las cuales hasta la fecha solo ha sido seleccionada la modalidad de Contaduría.

El proceso de selección de la mención se realiza por decisión mayoritaria del grupo a especializarse, sin detrimento de la minoría que aspira a las otras menciones inclinado por sus aptitudes, durante el VIII semestre de la carrera.

En cuanto a las necesidades y demandas del servicio profesional, se identificó que los cargos dominantes son: la docencia, metodólogos y dirección de centros técnicos públicos y privados.

En segunda posición como espacios profesionales se detectaron cargos Administrativos y Financieros como asistentes en contabilidad, administración y capacitación de empresas del sector comercio y servicio, privados y estatales.

La carrera de Educación Comercial ha contribuido significativamente a la necesidad de profesionalizar la fuerza laboral empírica de los centros de enseñanza técnica comercial en todo el país.

Aunque no existe un convenio institucional, los centros de enseñanza técnica del INATEC proveen el espacio necesario para la realización de prácticas profesionales de los futuros egresados.

A pesar de algunas limitantes, la carrera se ha mantenido en funciones al punto que han egresado ciento quince nuevos profesionales y actualmente se encuentran noventa y uno estudiantes activos, distribuidos en segundo, tercero y cuarto año.



La UNAN-Managua en su normativa curricular se plantea la formación de los estudiantes con un enfoque integral científico que orienta en forma específica el desarrollo de los valores y actitudes humanísticos, para tal fin ha establecido un proceso de transformación curricular cuya primera etapa es la realización de un diagnóstico completo, sobre todos los componentes del currículo de la carrera de Educación Comercial.

Las fuentes de información que se utilizaron para la elaboración del diagnóstico de la carrera de Educación Comercial fueron los estudiantes, docentes, empleadores, directores de centros técnicos comerciales y el currículo de la carrera, de las cuales se tomaron muestras que sirvieron de base al análisis que evidenció las demandas y percepciones en el contexto teórico-práctico del perfil de la carrera.

En el marco conceptual del currículo de la carrera se plantea el análisis del perfil profesional, los programas de asignaturas y la guía metodológica de las prácticas de formación profesional; se retomaron en su totalidad todos los planteamientos y valoraciones hechas a través de los diferentes instrumentos aplicados.

El currículo de la carrera de Educación Comercial está estrechamente vinculado con el modelo educativo orientado por el INATEC en los centros de educación técnica del país, de los cuales se considera el principal mercado laboral de los egresados de esta carrera.

La visión de los empleadores (directores de centros técnicos comerciales, públicos y privados), es que los graduados en Educación Comercial, poseen los conocimientos y aptitudes desarrollados durante su formación profesional universitaria, en una estrecha correspondencia con cada uno de los perfiles ofertados por la carrera, y que han contribuido a mejorar la enseñanza en los centros de educación técnica comercial.

Razón por la cual uno de los principales elementos que arroja el diagnóstico de la carrera elaborado actualmente en el proceso de transformación curricular por la UNAN-Managua, es que la asignatura debe mantenerse, solamente se debe hacer algunas modificaciones que permitan actualizar los contenidos programáticos.

Todos los programas de asignaturas que se imparten en el INATEC, a partir del año 2008 empezaron a trabajar con un currículo en base al modelo por competencia; donde se está implementando el Método de Normas Técnicas de Competencia Laboral (NTCL), el cual infiere la ocupación o tarea que podrá desempeñar el egresado; dichos programas están elaborados con calidad válida a nivel centroamericano, cuyo principal objetivo es la homogeneidad de todas las carreras a nivel técnico y universitario en toda Centroamérica.

## **EVALUACION INTERNA DE LA EFICIENCIA Y DE LA EFICACIA DEL CURRÍCULUM DE LA CARRERA DEL PLAN DE ESTUDIO 1999**

Actualmente el plan de estudio vigente presenta incoherencia en el reordenamiento lógico-pedagógico de las asignaturas propias del ejercicio de la profesión.

El plan de estudios de la carrera de Educación Comercial contempla 39 asignaturas, distribuidas de la siguiente forma; de formación básica representan el 15%, asignaturas de formación general con un 26% y asignaturas de formación específica 41%.

Desde 1993 la asignatura de Relaciones Humanas esta contemplada en el plan de estudios de la carrera, pues es una de las áreas fundamentales en el desarrollo pleno e integral del alumno egresado, porque le permitirá desempeñarse con eficiencia en su campo laboral.

En el año 1998 durante el proceso de transformación curricular que se dio, no se desarrollo ninguna innovación en el programa de la asignatura de Relaciones Humanas, razón por la cual actualmente aun se trabaja con el programa orientado desde 1993.

## ANALISIS DE LA ASIGNATURA

La asignatura de Relaciones Humanas es una asignatura específica contemplada en el plan de estudios de la carrera de Educación Comercial, la que es servida por el Departamento de Psicología, los especialistas que han impartido este programa no asociaron los contenidos al perfil profesional de la carrera impartándose con un enfoque más hacia su especialidad.

### PLAN TEMATICO DE LA ASIGNATURA DE RELACIONES HUMANAS

| UNIDAD | TEMA   | CF | CP | LB | T  |
|--------|--|----|----|----|----|
| 1.-    | Origen de las relaciones humanas.                          | 2  | 1  | 1  | 4  |
| 2.-    | Relaciones con el personal en el campo de trabajo.         | 3  | 2  | 1  | 6  |
| 3.-    | Espíritu e subordinación previa a la adquisición de mando. | 2  | 1  | 1  | 4  |
| 4.-    | Programas de entrenamiento y capacitación.                 | 4  | 2  | 1  | 7  |
| 5.-    | La superación del personal.                                | 2  | 2  |    | 4  |
| 6.-    | Humanización del trabajo.                                  | 2  | 1  |    | 3  |
| 7.-    | Relaciones públicas y su función social.                   | 4  | 3  | 3  | 10 |
| 8.-    | Publicidad.  | 8  | 1  | 1  | 10 |
|        | EVALUACION   |    |    |    | 4  |
|        | TOTALES  | 27 | 13 | 8  | 52 |

(Fig. No.1)

La asignatura de Relaciones Humanas es eminentemente teórica y el programa que oferta la carrera de Educación Comercial esta elaborado en base a objetivos académicos y psicosociales, presenta cuatro objetivos generales; pero no cuenta con un objetivo específico para cada unidad.(Ver fig. No. 1)

La asignatura se imparte en el primer año del II semestre de la carrera, con una duración de quince encuentros (dos horas clases semanales), para un total de 30 horas clase; sin embargo lo que nos refleja el plan temático anterior es que la carga horaria consta con un total de 52 horas clase distribuidas de la siguiente manera, 52% corresponde a conferencias, 25% corresponde a clases prácticas, 15% a clases de laboratorio y el 8% a la evaluación; lo cual significa que este programa pertenece a los cursos regulares y no ha sido adaptado a los cursos de profesionalización.

La evaluación orientada es cualitativa y cuantitativa esta se encuentra establecida en el programa de la asignatura según el reglamento académico y es de cero a cien.

La normativa establece que el alumno debe acumular un porcentaje de un cuarenta por ciento en pruebas sistemáticas, seminarios, elaboración y defensas de trabajo, mientras el restante sesenta por ciento corresponde pruebas escritas; el estudiante debe acumular como mínimo un sesenta por ciento para aprobar.

El rendimiento académico que han reflejado los educandos en la asignatura ha sido muy bueno, ya que no es compleja y sus contenidos son de gran interés.

La asignatura de Relaciones Humanas no es requisito de otra asignatura en el plan de estudio de la carrera de Educación Comercial.

Actualmente el programa de la asignatura de Relaciones Humanas se encuentra vigente en un 62.5%, según los especialistas en la materia refieren que los contenidos programáticos y la bibliografía recomendada se hallan desfasados, y además se encuentran orientados hacia un perfil psicológico; en lugar de estar encaminados más hacia un perfil comercial.

## **DISEÑO METODOLOGICO**

**Tipo de Estudio:** Esta investigación es de tipo exploratoria porque el problema de investigación es poco estudiado y no ha sido abordado antes, descriptiva porque se busca describir las variables o el fenómeno sucedido; y correlacional porque tiene el propósito de evaluar la relación que existe entre estas. Según el periodo y secuencia del estudio es transversal porque estudia las variables simultáneamente en determinado momento.

### **Variables:**

- a) Nivel de correspondencia entre el programa de la asignatura de Relaciones Humanas de la carrera de Educación Comercial respecto a INATEC.
- b) Vigencia de los contenidos programáticos de la asignatura de Relaciones Humanas que se imparte en la UNAN-Managua.

### **Universo y Muestra:**

El tamaño de la muestra seleccionada es de doce personas.

El tipo de muestreo empleado es el muestreo por cuotas, ya que al usar esta técnica seleccionamos la muestra de cada uno de los sectores de la población; en este caso docentes que imparten la asignatura de Relaciones Humanas en la carrera de Educación Comercial, Docentes que participaron en la elaboración del diagnóstico curricular de la carrera de Educación Comercial, Docentes que imparten la asignatura de Relaciones Humanas en el Instituto Manuel Olivares, Alumnas egresadas y Estudiantes del quinto año de la carrera de Educación Comercial.

### **Métodos e Instrumentos de recolección de datos.**

El instrumento que empleamos para la recolección de datos fue la entrevista, a través de esta obtuvimos diversa información que nos permitió conocer la opinión de los entrevistados acerca de la vigencia del programa de la asignatura de Relaciones Humanas que se imparte en la UNAN-Managua.

## **Propuesta del programa de Relaciones Humanas**

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua

Recinto Universitario "Rubén Darío"

Facultad de Educación e Idiomas

Carrera : Educación Comercial

Asignatura : Relaciones Humanas

Modalidad : Sabatina

Total de Horas : 30 Horas

Año Académico : I Año

Semestre : II Semestre

## **Presentación**

La asignatura de Relaciones Humanas es importante en la formación de profesionales en el campo de la Educación Comercial, tiene como propósito brindar elementos teóricos al estudiante que le permitan desarrollar buenas relaciones humanas que garanticen su estabilidad laboral y pleno desarrollo en la sociedad; ya que son tan importantes como la calificación o capacidad técnica para un puesto de trabajo.

Dadas las características de la asignatura, su objetivo es brindar los conocimientos básicos e inducir a los estudiantes a la reflexión y reconocimiento de la importancia de las relaciones humanas, como base esencial en la vida del ser humano; desde su experiencia y vivencia con el entorno socio-comunitario.

La asignatura se impartirá en el II semestre del I año de la carrera de Educación Comercial, que ofrece la Facultad de Educación e Idiomas de la universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.

## **Sus contenidos están estructurados en cinco unidades:**

- I. Generalidades de las Relaciones Humanas.
- II. Las Relaciones Humanas en la empresa.
- III. El Colectivo Laboral.
- IV. Atención al cliente.
- V. Relaciones Públicas.

## PROGRAMA DE ASIGNATURA

### Competencias:

- 1) **Desarrolla actitudes positivas que contribuyan a mejorar las relaciones humanas, tanto en la familia como en la comunidad.**
- 2) **Establece buenas relaciones públicas para desempeñarse como efectivo ente de apoyo en el campo de la administración.**

### Sub-competencias:

- a) **Aplica los principios de la buena comunicación en el ambiente familiar, social y laboral.**
- b) **Valora la importancia de establecer buenas relaciones públicas para la empresa.**

#### 1. **Unidad I:** Generalidades de las Relaciones Humanas.

##### 1.1. **Contenidos:**

##### 1.2.1 Concepto

##### 1.2.2 Importancia de las Relaciones Humanas.

-En la familia.

-En la comunidad.

-En el trabajo.

##### 1.2.3 La personalidad.

-Concepto de personalidad.

-Factores que forman la personalidad.

##### 1.2.4 El estrés.

##### 1.2.5 La cortesía.

##### 1.2.6 El autoestima.

##### 1.2.7 Valores que sustentan las Relaciones Humanas.

##### 1.2.8 Bases de las Relaciones Humanas.

- Madurez emocional.

- Lenguaje eficaz.

- Buenos Modales.

- Presentación y cuidado personal.

- Expresión corporal apropiada.

##### 1.2.9 Satisfacción de necesidades y relaciones humanas.

-Necesidades económicas.

-Necesidades Psicosociales.

-Reconocimiento de la personalidad.

- Necesidad de aprobación social.

- Necesidad de independencia.

- Trato justo.

-Oportunidad de auto-expresión.

- Seguridad.

- Status.



## **2. Unidad II: Las Relaciones Humanas en la empresa.**

### **2.1. Contenidos:**

2.2.1 Las Relaciones Humanas y la comunicación en la empresa.

2.2.2. Relaciones Humanas entre:

- Trabajadores
- Trabajadores y la Dirección.

2.2.3. Relaciones Humanas y el trabajo.

- Rendimiento del trabajador.
- Obstáculos más comunes.
- Agresión y mecanismos de defensa.
- Factores que facilitan las relaciones humanas en el trabajo.

2.2.4. Aspectos legales de las relaciones laborales en el trabajo.

- Constitución Política de Nicaragua.
- Derechos Laborales.
- El Código del Trabajo.
- Deberes y derechos de los trabajadores.

## **3. Unidad III: El Colectivo Laboral.**

### **3.1. Contenidos:**

3.2.1. Concepto.

3.2.2. Diferencia entre colectivo y grupo.

3.2.3. Características de un colectivo.

- Unidad.
- Solidaridad.
- 3.2.4. El Líder.
- El liderazgo y su influencia en las relaciones humanas.
- Actitudes positivas del individuo.

## **4. Unidad IV: Atención al cliente.**

### **4.1. Contenidos:**

4.2.1. Concepto de cliente.

4.2.2. Tipos de clientes o visita

- Experto.
- Indeciso.
- Inconformista.
- Polemista.
- Agresivo.

4.2.3. Clasificación de los visitantes.

- Externos.
- Internos.
- Eventuales.
- Con cita previa.
- Sin cita previa.
- Familiares y amigos del jefe.

#### 4.2.4. Calidad en la atención al cliente.

- Concepto de calidad.
- Concepto de atención al cliente.
- Tipos de servicios que procura el cliente.
- ¿Qué efectos produce la buena y mala atención al cliente?
- Imagen que debe proyectarse a través de la atención.
- Consideraciones acerca de la calidad del servicio.
- Capacidades profesionales que debe poseer toda persona que atiende al cliente.

### **5. Unidad IV: Relaciones públicas**

#### **5.1. Contenidos**

##### 5.2.1. Concepto de relaciones públicas.

##### 5.2.2. Elementos de las relaciones públicas.

##### 5.2.3. Publicidad y relaciones públicas.

##### 5.2.4. Importancia de la publicidad y las relaciones públicas para la empresa.

##### 5.2.5. Publicidad y mercadeo.

- ¿Qué es publicidad?
- Objetivos de la publicidad.
- Consumidor y producto.
- Influencia de la publicidad en el mercado.
- ¿Cómo publicar?

##### 5.2.6. Medios de difusión.

- Tipos de medios.

##### 5.2.7. Mensajes publicitarios.

- Difusión.
- Anuncio.
- Mensaje.

##### 5.2.8. El hombre y la publicidad.

- Características del relacionista público.
- ¿Qué es publicar?
- Características psicológicas del consumidor

**PLAN TEMATICO:**

| <b>No. UNIDAD</b> | <b>CONTENIDOS</b>                        | <b>CF</b> | <b>CP</b> | <b>S</b> | <b>TOTAL</b> |
|-------------------|--|-----------|-----------|----------|--------------|
| I                 | Generalidades de las Relaciones Humanas. | 4         |           | 2        | 6            |
| II                | Las Relaciones Humanas en la empresa.    | 2         | 4         | 2        | 8            |
| III               | El colectivo Laboral.                    | 2         |           | 2        | 4            |
| IV                | Atención al cliente.                     | 4         | 2         |          | 6            |
| V                 | Relaciones públicas.                     | 2         | 2         | 2        | 6            |
|                   | Evaluación                               |           |           |          | 2            |
|                   | Total                                    |           |           |          | 32           |
|                   |  |           |           |          |              |

CF: Conferencia

CP: Clase Práctica

S: Seminario

## **ORIENTACIONES METODOLOGICAS**

La asignatura de Relaciones Humanas está dirigida a los estudiantes de la carrera de Educación Comercial, contribuyendo al desarrollo de los conocimientos teóricos-prácticos que le permitan la reflexión y la comparación de los comportamientos de las persona en sus relaciones con los demás, y de esa manera el aprendizaje le sea útil en su desempeño laboral.

El profesor deberá orientar el aprendizaje permanente, donde el alumno comprenda y busque el conocimiento, que sea investigador, autónomo y responsable de su desarrollo personal e intelectual.

La forma de organización de la enseñanza para esta asignatura será a través de conferencias, seminarios y clases prácticas (exposiciones y socio dramas).

Las conferencias en general tendrán un carácter participativo, entre el docente y los estudiantes, estas serán fundamentadas con un marco teórico sobre los diferentes enfoques de las relaciones humanas, a su vez deberá hacerse exposiciones y socio dramas, relacionados al contexto de la sociedad, apoyándose con los medios de enseñanza. Los estudiantes deberán realizar investigaciones sobre los diferentes tópicos de las relaciones humanas esto les permitirá auto-prepararse para la discusión al momento del encuentro presencial.

Los seminarios tienen como propósito reforzar los conocimientos adquiridos en cada una de las unidades establecidas en la asignatura, generando discusión en los que se vincule la teoría con la práctica, acerca de la vida en sociedad.

Es necesario que el docente supervise en cada encuentro de clase la realización de las tareas asignadas, con el objetivo de crear hábitos de estudio, que permitirá el aprovechamiento y el dominio de los principales temas que intervienen en el desarrollo del las buenas relaciones humanas.

El docente orientará que los trabajos a entregar deben reunir la calidad tanto en el contenido, orden y la presentación, de esta manera reflejarán la asimilación y dominio de la asignatura.

## SISTEMA DE EVALUACION

La evaluación deberá hacerse en forma sistemática y constante y en función de los objetivos a evaluar en cada encuentro de clase. Las evaluaciones pueden ser: preguntas orales, escritas y mediante exposiciones, seminarios y socio dramas, la cual está normada por el régimen académico establecido en la UNAN-Managua, tomando en cuenta el mejoramiento en las dificultades encontradas.

Se realizarán dos exámenes parciales escritos, y un tercer parcial que acumule el puntaje obtenido en los trabajos entregados durante el desarrollo del programa de asignatura.

|             | Examen | Valor total |
|-------------|--------|-------------|
| I Parcial   | 100%   | 100%        |
| II Parcial  | 100%   | 100%        |
| III Parcial | 100%   | 100%        |

## Bibliografía Recomendada

1. El arte de las Relaciones Humanas, Nasere Habed López.
2. INATEC /FOSED/ Unión Europea. Programa de Formación a Distancia, Unidad Auto formativa N°1, Relaciones Humanas en el trabajo.
3. Internet.[www.cepja.org](http://www.cepja.org); Diferencias Humanas y personalidad, una mirada a mi afectividad en las relaciones personales, fortaleciendo mi relación humana.
4. Constitución Política de Nicaragua.
5. Código del Trabajo de la República de Nicaragua.
6. Relaciones Públicas, II Edición Lougovoylinen.
7. Gestión Secretarial, Editorial Mc. Graw Hill, Zúñiga-Mora.

## CONCLUSIONES

La asignatura de Relaciones Humanas pertenece a las áreas de formación específica que forman parte del plan de estudios de la carrera de Educación Comercial, que oferta la UNAN-Managua.

Con respecto a la vigencia de los contenidos que conciernen a la asignatura, se encuentran desfasados en un 37.5%, según el programa de la asignatura de 1993.

La bibliografía recomendada en el programa de la asignatura se halla desactualizada.

En cuanto a la correspondencia del programa de la asignatura de Relaciones Humanas de la carrera de Educación Comercial referente al módulo formativo de la asignatura que se imparte en los centros de Educación Técnica autorizados por el INATEC, se refleja escasa vinculación debido a su contenido programático y al nuevo enfoque de competencias con que ha sido elaborado.

## RECOMENDACIONES

1. Tomar en cuenta la propuesta del programa de la asignatura de Relaciones Humanas elaborado en base a competencias.
2. Aprobación del Modelo de las Políticas Curriculares elaborado por la UNAN-Managua.
3. En el nuevo programa de la Asignatura de Relaciones Humanas se debe contemplar una bibliografía básica, actualizada y especializada.
4. Dotar de bibliografía actualizada a la Biblioteca Central de la UNAN-Managua, para consultas de los docentes y estudiantes de la carrera de Educación Comercial.
5. Capacitar al personal docente en el dominio del nuevo enfoque de competencias.

## BIBLIOGRAFIA

1. sandy\_santamaria [arroba] hotmail.com
2. <http://educacion.jalisco.gob.mx/consulta/educar/13/13Huerta.htm>
3. Tejada Fernández J. Acerca de las Competencias Profesionales: Universidad Autónoma de Barcelona; 1999.
4. [http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/sala/vargas/conv\\_des/i.htm](http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/sala/vargas/conv_des/i.htm)
5. [http://www-ilo-mirror.cornell.edu/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mod\\_form/pdf/base\\_1.pdf](http://www-ilo-mirror.cornell.edu/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mod_form/pdf/base_1.pdf)
6. UNAN-Managua (2006. Diagnostico Curricular de la Carrera de Educación Comercial).
7. UNAN-Managua (Modelo Educativo, Políticas y Normativa para la Planificación Curricular 2007)
8. UNAN-Managua (El Curriculum: Concepciones, componentes y procesos fundamentales) Seminario Taller.
9. UNAN-Managua (Perfil y Plan de Estudios de la carrera de Educación Comercial, 1999)
10. UNAN-Managua (Programa de Relaciones Humanas Laborales)
11. Instituto Nacional Tecnológico (Modulo Formativo: Relaciones Humanas, febrero 2008)



## ANEXOS

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA**

**(UNAN-Managua)**

**Recinto Universitario “Rubén Darío”**

**Facultad de Ciencias de la Educación e Idiomas**

**Carrera: V año “Educación Comercial”**

**ENTREVISTA A DOCENTES QUE IMPARTEN LA ASIGNATURA DE  
“RELACIONES HUMANAS” (UNAN-Managua)**

Estimado docente como alumnos de V año de la carrera de Educación Comercial estamos realizando un trabajo investigativo acerca del Análisis comparativo de la asignatura de Relaciones Humanas que se imparte en la UNAN- Managua e INATEC; razón por la cual solicitamos su valiosa colaboración para adquirir información relevante respecto a este tema, a través de la siguiente entrevista.

### I. DATOS GENERALES:

NOMBRES Y

APELLIDOS: \_\_\_\_\_

NOMBRE DE LA INSTITUCION PARA LA CUAL LABORA:

\_\_\_\_\_

ASIGNATURA QUE

IMPARTE: \_\_\_\_\_

### II. DESARROLLO

1. ¿Desde cuando usted esta impartiendo clases en la carrera de Educación Comercial? ¿Que asignatura atiende?
2. ¿Nos podría contar usted su experiencia sobre el curriculum de la carrera, respecto a la asignatura de Relaciones Humanas?
3. ¿Cómo valora usted la vigencia del programa de esta asignatura?
4. ¿De que manera se podría mejorar el programa de la asignatura de Relaciones Humanas con un enfoque de competencias?
5. ¿Cómo esta diseñado el programa de la asignatura de Relaciones Humanas en cuanto a sus objetivos académicos y psicosociales?
6. ¿Nos podría explicar la diferencia entre un programa de asignatura elaborado en base a objetivos, en contraste con otro elaborado en base a competencias?

7. ¿Que modificaciones deberían realizarse al programa de la asignatura de Relaciones Humanas, partiendo del enfoque por competencias?
  
8. ¿Qué otros elementos usted podría brindarnos acerca del programa de la asignatura de Relaciones Humanas?

Agradeciendo de antemano su valioso aporte a este trabajo investigativo, nos despedimos.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA****(UNAN-Managua)****Recinto Universitario “Rubén Darío”****Facultad de Ciencias de la Educación e Idiomas****Carrera: V año “Educación Comercial”**

ENTREVISTA A DOCENTES QUE PARTICIPARON EN LA ELABORACION DEL  
DIGNOSTICO CURRICULAR DE LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL (UNAN-  
Managua)

Estimado docente como alumnos de V año de la carrera de Educación Comercial estamos realizando un trabajo investigativo acerca del Análisis comparativo de la asignatura de Relaciones Humanas que se imparte en la UNAN- Managua respecto a INATEC; razón por la cual solicitamos su valiosa colaboración para adquirir información relevante en relación a este tema, a través de la siguiente entrevista.

**I. DATOS GENERALES:**

NOMBRES Y APELLIDOS:

---

NOMBRE DE LA INSTITUCION PARA LA CUAL LABORA:

---

ASIGNATURA QUE IMPARTE:

---

**II. DESARROLLO**

1. ¿Desde cuando usted esta impartiendo clases en el área de Educación Comercial?
2. ¿Nos podría describir su experiencia sobre el curriculum de la carrera de Educación Comercial?
3. ¿Como valora usted la vigencia del programa de la asignatura de Relaciones Humanas que se imparte en la carrera de Educación Comercial?
4. ¿Qué relación existe entre el programa de la asignatura de Relaciones Humanas con el resto de asignaturas de la especialidad?
5. Usted trabajo en la comisión de cambios curriculares de la UNAN-Managua ¿Qué elementos se abordaron en estos?
6. ¿En que ha avanzado la universidad con respecto al proceso de cambios curriculares?
7. ¿Como esta diseñado el programa dela asignatura de la carrera de Educación Comercial en cuanto a su objetivos académicos y psicosociales

8. ¿De que manera se puede mejorar el programa de la asignatura de Relaciones Humanas tomando en cuenta el enfoque por competencias?
9. ¿De que manera influiría el nuevo enfoque de competencias a los alumnos egresados de la carrera?
10. ¿Conoce usted los contenidos que contempla el programa de la asignatura de Relaciones Humanas?
11. ¿Considera usted que la asignatura de Relaciones Humanas esta íntimamente ligada a cada una de las menciones que oferta la carrera?
12. ¿ Que otros elementos usted podría brindarnos sobre el programa de la asignatura de Relaciones Humanas?

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA****(UNAN-Managua)****Recinto Universitario “Rubén Darío”****Facultad de Ciencias de la Educación e Idiomas****Carrera: V año “Educación Comercial”**

ENTREVISTA A ALUMNOS EGRESADOS Y ALUMNOS ACTIVOS DE LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL (UNAN-Managua)

Estimado compañero(a) de la carrera de Educación Comercial estamos realizando un trabajo investigativo acerca del Análisis comparativo de la asignatura de Relaciones Humanas que se imparte en la UNAN- Managua respecto a INATEC; razón por la cual solicitamos su valiosa colaboración para adquirir información relevante en relación a este tema, a través de la siguiente entrevista.

**I. DATOS GENERALES:****NOMBRES Y APELLIDOS:**

---

**NOMRE DE LA INSTITUCION PARA LA CUAL LABORA:**

---

**II. DESARROLLO**

1. ¿Que lo motivo a estudiar la carrera de Educación Comercial?
2. ¿Conoce el plan de estudios de la carrera de Educación Comercial?
3. ¿Cómo valora usted la asignatura de Relaciones Humanas en cuanto a su desarrollo profesional?
4. ¿Cómo valora usted el nivel de actualización o vigencia de los contenidos de la asignatura de Relaciones Humanas?
5. ¿Que nuevos contenidos considera usted podrían agregarse al programa de la asignatura de Relaciones Humanas?
6. De acuerdo a los cambios curriculares que enfrenta la UNAN-Managua ¿Qué nuevos elementos considera usted que debería contener el programa de la asignatura de Relaciones Humanas?
7. ¿Qué tipo de metodología utilizó el docente que le impartió la asignatura de Relaciones Humanas?



