

**CURSO**  
**LIDERAZGO CONSCIENTE**  
**“El líder que el mundo necesita hoy”**

**Profesores:** Luis Fabián Giménez y Gisela Gerzel  
**Destinatarios:** público en general  
**Duración del curso:** 12 Encuentros Virtuales  
**Días de dictado:** Lunes de 20:00 a 21:30 horas  
**Modalidad:** 100% Virtual con clases semanales en Vivo

**Fecha de Inicio:** 15/03/2021

**Valor:** 3 cuotas de \$2500

**Forma de pago:**

**Transferencia Bancaria**

CUENTA BANCARIA:

CC ASOCIACION COOPERADORA UTN

BANCO NACION

CUENTA CORRIENTE Nro 42922696/48

CBU: 0110429920042922696488

CUIT: 30-67019023-0

**o Mercado Pago**

<https://mpago.la/2aTjsv6>

*\*Enviar luego comprobante al mail: [capacitacion.frre.utn@gmail.com](mailto:capacitacion.frre.utn@gmail.com)*

**Plataforma de dictado:** E-learning Total

**Método Evaluativo:** Múltiples opciones en plataforma E-Learning.

**Certificación:**

Requisitos para obtener los certificados de APROBACIÓN:

- tener canceladas las cuotas
- como mínimo el 75% de asistencia a clase
- Promedio de todos los TP con valor mayor o igual a 70 puntos
- Aprobación del examen final con valor mayor o igual a 70 puntos

Requisitos para obtener los certificados de ASISTENCIA:

- tener canceladas las cuotas
- como mínimo el 75% de asistencia a clase
- Promedio total de evaluaciones con valor mayor o igual a 40 puntos y menor a 70 puntos

**Coordinadora UTN:** Ing. Laura Vilalta

**Contacto:** Área de Formación Continua - Secretaría de Extensión Universitaria - French 804 - Resistencia (Chaco) - e.mail: [capacitacion.frre.utn@gmail.com](mailto:capacitacion.frre.utn@gmail.com)

**Objetivos generales:**

- Aplicar el autoconocimiento, observación de si mismo. Auto liderazgo.
- Desarrollo de la inteligencia emocional.
- Comprender a la motivación como el motor que impulsa nuestras acciones y nos conduce a la mejora continua.
- Incorporar conocimientos y herramientas aplicables al manejo de situaciones conflictivas.
- Lograr gestionar aspectos actitudinales, comunicacionales y estratégicas en cualquier contexto situacional.
- Integrar de manera efectiva los conocimientos.

## Unidades Temáticas

### Teoría y Práctica

**Clase introductoria (15 / 03)** al Programa (Presentación de los participantes- Presentación Institucional - UTN – Facultad Regional de Resistencia – Secretaría de Extensión Universitaria. Bases y Nuevas tendencias en el Liderazgo actual. La Actitud de Aprendizaje – Objetivos de la formación.

#### **1) Paradigmas – Cambio - Cultura** (semana 1)

Los Paradigmas en las relaciones humanas. Significado. ¿Como influyen y como los vivimos?

La Cultura como marca en nuestra actuación y vivir cotidiano.

La auto observación como factor esencial en la evolución personal y profesional.

**Objetivos de la Unidad:** 1) Concientizar sobre las razones de porqué los seres humanos actuamos en general de manera disruptiva o poco colaborativa con las demás personas y a veces con nosotros mismos. 2) Internalizar el concepto de actitud colaborativa.

***Nota:** Estos primeros encuentros son relevantes porque es donde se genera una reflexión profunda que nos permite llegar a la adaptación y flexibilidad ante un mundo en permanente cambio y muchas veces incierto, generando una actitud positiva ante el aprendizaje y “lo nuevo”*

#### **2) Las Necesidades Humanas – Motivación** (Semana 2)

Pirámide de las necesidades. Relación entre necesidades y motivación.

Práctica para la detección de necesidades Motivación.

**Objetivos de la Unidad:** a) Aprender a detectar necesidades propias y en las personas con las que interactuamos. b) Comprender en profundidad la estrecha relación entre deseos-necesidades y la motivación del ser humano para hacer algo o cumplir un objetivo.

***Nota:** De la mano de Abraham Maslow, en esta unidad sentamos las bases de la motivación personal, interpersonal y grupal. También es la base para la resolución de conflictos de equipos de trabajo.*

#### **3) Poder y empoderamiento** (Semanas 3 y 4)

Tipos y Patologías de Poder. Empowerment. Cibernética Social (los 3 cerebros)

**Objetivos de la Unidad:** a) Reconocer los distintos tipos de poder y sus orígenes. b) Reflexionar sobre el ejercicio del poder. C) Internalizar el proceso de empoderamiento.

#### **4) La Comunicación** (Semanas 5 y 6)

Axiomas Comunicacionales – Formas y modos. Herramientas de la comunicación. La escucha. La Pregunta. El Parafraseo. El Silencio.

La Empatía como consecuencia de la buena comunicación. Aplicación y Práctica.

**Objetivos de la Unidad:** a) Aprender a observar y detectar nuestro modo comunicacional. b) Usar y aplicar las herramientas de comunicación en nuestra tarea diaria.

#### **5) Resolución Pacífica de Conflictos** (Semana 7,8 y 9)

Tensión y teoría del conflicto. Comunicación II. Lenguaje de cambio. Aplicación y Casos.

**Objetivos de la Unidad:** b) Seleccionar y utilizar procedimientos de Prevención, Administración y Resolución de Conflictos.

***Nota:** Esta unidad permitirá entender el funcionamiento propio y de terceros en los escenarios conflictuales. Provee los conocimientos necesarios para generar un cambio y alternativas que permitan avanzar en la situación hacia objetivos constructivos y no quedar atrapados en posiciones o actitudes que no ayudan a avanzar.*

#### **6) Liderazgo y conducción** (Semana 10)

Estilos de Liderazgo. Bases filosóficas. Jefe, líder o conductor? Objetivos de un líder.

**Objetivos de la Unidad:** a) Descubrir el líder que podemos ser. b) Reflexionar sobre el tipo de poder que queremos ejercer y el estilo de liderazgo efectivo. c) El ejercicio del liderazgo.

**7) Organización** (Semana 11)

Organigrama de la organización. Fundamentos. Recursos. Priorización. Delegación de tareas y responsabilidades.

**8) Integración de Conocimientos** (Semana 12)

**IMPORTANTE:**

Todas las unidades se complementarán con dinámicas vivenciales que permitan internalizar y aprehender los conocimientos teorizados desde la experiencia kinestésica, como también la puesta en práctica en cada realidad que cada uno de los participantes proponga.

**Referencias Bibliográficas:**

- PUIG, Alonso, *“Madera de Líder”*, ed. Empresa Activa, Argentina, 2013
- MASLOW, H. Abraham, *“Motivación y Personalidad”*, ed. Díaz de Santos S.A., Madrid, 1991.
- WASTZLAWICK, Bav. y Jackson. *“Teoría de la Comunicación Humana”*, Herder. Barcelona . 1997.
- FRANKL, Viktor E., *“El Hombre en busca del sentido”*, ed. Herder, Barcelona. . 1991
- MORIN Edgar, *“Introducción al pensamiento complejo”*, Gedisa Editorial, Barcelona 1998
- GOLEMAN, Daniel *“Inteligencia Emocional”*, Ed. Kairós. (2001)
- GARRIDO, A. Miguel, *“El Fenómeno de No Violencia”* –
- BOLMAN, Lee G., TERRENCE E. Deal, *“Liderazgo con alma”*, Ed. Granica, 2014
- BACHARACH, Estanislao, *“EnCambio”*, ed. Sudamericana, Buenos Aires 2014
- GARRIDO, Miguel, *“El Valor del Silencio”*
- AUTRY, James A. *“El líder con vocación de servicio”*, Ed. Ediciones Urano; Barcelona 2003
- COVEY, S. , *“Los 7 Habitos de la Gente Altamente Efectiva”* Ed. Paidós plural, Argentina 2003
- HUNTER, James C.,. *“La Paradoja”*, ed., 1a. reimp. Barcelona: S.P.I., 1999.
- RUIZ, Miguel, *“Los Cuatro Acuerdos”*, Ediciones Urano, Argentina 1998.
- BOULDING, K.E. (1993[1989]): *“Las tres caras del poder”*, ed. Paidós, Barcelona, 1993/1989
- HARRY, Paul, RECK, Ross, *“A toda Marcha”*, ed. Empresa Activa,