



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA  
DE CATALUNYA  
BARCELONATECH

## **POSGRADO EN LIDERAZGO Y HABILIDADES DIRECTIVAS**

# **GUÍA DOCENTE DE GESTIÓN DE APTITUDES Y ACTITUDES PROPIAS**

**[2020-21]**

## DATOS GENERALES

<b>Nombre del módulo:</b>	Gestión de Aptitudes y Actitudes Propias
<b>Curso:</b>	2020-2021   Primer cuatrimestre
<b>Titulación:</b>	Posgrado en Liderazgo y Habilidades Directivas
<b>Número de créditos (ECTS):</b>	6
<b>Fecha de la última revisión:</b>	Mayo de 2020
<b>Profesor Responsable:</b>	Prof. Ramón Lacruz

## 1. DESCRIPCIÓN GENERAL

Una vez se han adquirido los niveles de autoconocimiento personal-profesional adecuados, llega el momento de gestionar aquellos conceptos descubiertos en la introspección. Esta es una de las bases fundamentales sobre las que después se podrán ejercitar otras competencias y habilidades que implican a otros (colaboradores, pares, superiores, clientes, proveedores). Aspectos como el posicionamiento o la gestión del propio bienestar son claves para convertirse en un directivo exitoso en el contexto de organizaciones sanas donde el impacto social se convierte en positivo.

La asignatura se divide en tres apartados diferenciados por temáticas:

- Gestión de procesos y conflictos para el liderazgo eficiente.
- Gestión del bienestar.
- Escenarios de empoderamiento.

El capítulo **Gestión de procesos y conflictos para el liderazgo eficiente** versa sobre el modo en el que gestionar el conflicto interior, como paso previo para el tratamiento de conflictos con otros o la mediación en conflictos entre terceros. Señala, además, la importancia de diferenciar entre conflicto y polaridades, así como en la complejidad de las relaciones interpersonales.

El capítulo **Gestión del bienestar** transita por el “soma” y escucha las señales que integra el cuerpo a través de una serie de prácticas. Ello permite el necesario alineamiento del directivo entre sus tres estructuras integradas: sentir, pensar y hacer. De este modo, aceptando lo que es (confianza) el directivo se siente protagonista de todo lo que le sucede.

El capítulo **Escenarios de empoderamiento** abarca la temática de las organizaciones como ecosistemas que habitamos una buena parte de nuestras vidas. Sus líderes son claramente influyentes en la calidad de esas experiencias vitales. Un líder consciente de su capacidad de influir puede contribuir a que su organización sea un escenario de empoderamiento, tanto a nivel personal como a nivel colectivo. Partiendo de los avances en el campo de las teorías del empoderamiento aplicado a entornos organizativos, se propone acompañar el trabajo de (auto)reflexión de aquellos líderes que quieren facilitar escenarios de empoderamiento.

## 2. OBJETIVOS

- Analizar los factores que intervienen en los conflictos aprender a paliar sus efectos.
- Aplicar la resiliencia en la gestión de conflictos.
- Aprender a potenciar los rasgos personales-profesionales propios.
- Fortalecer las estrategias de empoderamiento personal.

## 3. CONTENIDOS

TEMA 1. Gestión de procesos y conflictos para el liderazgo eficiente

---

TEMA 2. Gestión del bienestar

---

TEMA 3. Escenarios de empoderamiento

---

### TEMA 1. Gestión de procesos y conflictos para el liderazgo eficiente

#### Resultados del aprendizaje

El alumno, tras estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Trabajar la creación de relaciones sostenibles como fundamento para la gestión de conflictos.
- Desarrollar herramientas que permitan la gestión de uno mismo y la gestión de los demás en el marco del conflicto.
- Tomar conciencia del rango y privilegio en las relaciones.

#### Contenido

1. Herramientas e ideas para facilitar interacciones.
2. La complejidad de las relaciones personales.
3. Aprender a gestionar relaciones difíciles.
4. Polaridades y conflicto.
5. Gestión efectiva del poder.

## TEMA 2. Gestión del bienestar

### Resultados del aprendizaje

El alumno, tras estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Encontrar su Propósito a través de la facilitación.
- Trabajar somáticamente para el centramiento.
- Explorar el poder de la intención.

### Contenido

1. Propósito: Una forma simple para encontrarlo.
2. Gestión del tiempo.
3. Centramiento (Trabajo somático).
4. Toma de decisiones (metodología efectiva).
5. Principios de la Holocracia, (Tips para organizarse de una forma diferente).

## TEMA 3. Escenarios de empoderamiento

### Resultado del aprendizaje

El alumno, tras estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Compartir y explorar vivencialmente los componentes y niveles que definen una estrategia de liderazgo consciente hacia el empoderamiento personal y organizacional.
- Explorar y actuar desde la plena presencia los roles y estilos relacionales que definen al líder consciente.
- Explorar y actuar la inteligencia de valores que orienta el liderazgo empoderado y empoderador.

### Contenido

1. El liderazgo consciente.
2. Inteligencia de valores.
3. La dramatización como base.
4. Exploración de niveles de conciencia.
5. Rueda de aprendizajes y sentipensares.

## 4. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

La metodología de enseñanza y aprendizaje se desarrolla a partir de breves explicaciones teóricas que introducen ejemplos y casos que facilitan la aplicación inmediata de los contenidos tratados en cada tema al puesto de trabajo. El despliegue del modelo Learning by doing, basado en la capacitación experiencial, permite al participante obtener aprendizajes orientados a la acción.

Ello se lleva a cabo a través de la participación en clase y el intercambio de experiencias entre los asistentes, así como a través de ejercicios y dinámicas de diverso impacto. Dicho enfoque promueve el análisis y resolución de los contenidos de los que constan las materias, teniendo en cuenta las diferentes ópticas y perspectivas, convirtiéndose ésta en una fórmula altamente didáctica para la comprensión y asimilación de cada una de las temáticas.

## 5. EVALUACIÓN

Los programas Executive Modular Education están basados en un modelo de evaluación por competencias, en el cual se valora el progreso del estudiante en la consecución de los objetivos planteados en el programa de estudios. Se basa en la reflexión y el análisis de casos prácticos de la vida real, simulaciones y Business Case que contribuyan a la toma de decisiones empresariales.

El sistema de evaluación de esta asignatura pretende garantizar tanto la comprensión de los contenidos como la capacidad del alumno para ponerlos en práctica, valorando el progreso y el esfuerzo continuado. La nota final constará asistencia a las clases, la participación y debate en el aula, y el resultado de las actividades prácticas propuestas.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

### 6.1. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Cabana, Guy. *Los diez secretos del negociador eficaz*. Málaga: Sirio, 2007. ISBN 9788478085378.
- Manuel Dasí, Fernando de; Martínez-Vilanova Martínez, Rafael. *Técnicas de negociación: un método práctico*. Madrid: ESIC, 2009. ISBN 9788473566186.

- Deepak Malhotra. *Negociar lo imposible: cómo destrabar y resolver conflictos difíciles (sin dinero, sin fuerza)*. Madrid: Empresa Activa, 2016. ISBN 9788492921546.
- Diamond, Julie. *Power: a user's guide*. Santa Fe: Belly Song Press, 2018. ISB 9780996660303.
- Dilts, Robert. *El poder de la palabra: la magia del cambio de creencias a través de la conversación*. Barcelona: Urano, 2003. ISBN 9788479535193.
- Echevarría, Rafael. *Ontología del lenguaje*. Buenos Aires: Granica, 2008. ISBN 9789506413521.
- Font Barrot, Alfred. *Las 12 leyes de la negociación: o eres estratega o eres ingenuo*. Barcelona: Conecta, 2013. ISBN 9788415431497.
- Oliver, David. *Cómo negociar eficazmente*. Barcelona: Gedisa, 2005. ISBN 8497840720.
- Shell, G. Richard. *Negociar con ventaja: estrategias de negociación para gente razonable*. Barcelona: Antoni Bosch, 2006. ISBN 9788495348098.
- Goleman, Daniel; Boyatzis, Richard E.; Mckee, Annie. *El líder resonante crea más*. Barcelona: Debolsillo, 2002. ISBN 8497598083.
- Hernández, Alejandro. *Negociar es fácil, si sabe cómo: ¿cuánto dinero pierde por desconocer las técnicas de negociación?* Barcelona: Alienta, 2011. ISBN 9788415320074.
- Kawasaki, Guy. *El arte de cautivar: cómo se cambian los corazones, las mentes y las acciones*. Barcelona: Gestión 2000, 2011. ISBN 9788498751666.
- Kohlrieser, George. *Hostage at the table: how leaders can overcome conflict, influence others, and raise performance*. San Francisco: Jossey-Bass, 2006. ISBN 9780787983840.
- Malhotra, Deepak; Bazerman, Max H. *El negociador genial: cómo obtener grandes resultados en la mesa de negociación, y más allá*. Barcelona: Empresa activa, 2008. ISBN 9788496627536.
- Mendieta i Suñé, Carles. *Tècniques de negociació i resolució de conflictes: manual de consulta*. Barcelona: Diputació de Barcelona, 2002.
- Ury, William. *¡Supere el no!: cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles*. (4ª ed.). Barcelona: Gestión 2000, 2012. ISBN 9788498751925.
- Ury, W William; Fisher, Roger; Patton, Bruce. *Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder*. Barcelona: Gestión 2000, 2011. ISBN 9788498751079.

## 6.2. WEBGRAFÍA

- *Capital Humano* [en línea]. Disponible en: <<http://capitalhumano.wolterskluwer.es/content/Inicio.aspx>>.
- *Spanish Recruitment Group* [en línea]. Disponible en: <<https://spanishrecruitmentgroup.com/>>.
- *Equipos y Talento* [en línea]. Disponible en: <<https://www.equiposytalento.com/>>.



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA  
DE CATALUNYA  
BARCELONATECH

- *Ted Talks* [en línea]. Disponible en: <<https://www.ted.com/>>.