



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO PARA LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Prof. Adj. Mg. ADRIANA CLAVIJO

19 de agosto al 25 de noviembre de 2021

OBJETIVOS DEL CURSO:

Ofrecer al cursante herramientas para el pensamiento estratégico que potencien sus habilidades blandas a los efectos de enriquecer de forma genuina la comunicación interpersonal y negociación diaria tanto en los equipos de trabajo y como en la interacción con terceros.

Objetivos específicos en términos de resultados

1. Gestionar productivamente los vínculos, intra- equipo o con la contraparte, a partir de la identificación de patrones de pensamiento/comportamiento y de la distinción de los intereses institucionales y personales
2. Asumir una responsabilidad activa en la comunicación a partir de un abanico de herramientas flexibles y adaptables a las distintas interpretaciones de los hechos.
3. Detectar tempranamente las habilidades y capacidades del otro, para optimizar el desempeño del equipo, o para obtener resultados de mutuo beneficio en la negociación.

Resultados esperados

Para la organización

1. Equipos efectivos
2. Equipos alineados con los objetivos instituciones
3. Mejor comunicación
4. Negociaciones más fluidas

Para los participantes

1. Nuevas perspectivas de interpretación de la realidad
2. Empoderarse como constructor de su realidad a partir de la toma de consciencia de su forma de pensar.
3. Nuevas herramientas útiles y prácticas para comunicación interpersonal en la negociación

PROGRAMA ANALÍTICO DEL CURSO:

Módulo I:

La historia del Problema: Distinción de los hechos de sus interpretaciones. Intereses y razones propias y de la otra parte

Módulo II

Gestión de la información en el marco del relacionamiento con otros. La información objetiva / subjetiva

Módulo III

Manejo estratégico del tiempo y la organización

Módulo IV

La creatividad como generador de soluciones viables

Módulo V

Manejo asertivo de la comunicación

CALENDARIO DEL CURSO (abreviado)

FECHA	TEMA
19/08/21	Presentación del curso: Pensamiento estratégico. Modulo I Pasos para realizar “ La historia del problema ”
	Distinción de los hechos de sus interpretaciones. Intereses y razones propias y de la otra parte. Dinámicas de grupos
	Modulo II Gestión de la información en el marco del relacionamiento con otros. La información objetiva / subjetiva Dinámicas de grupos
	Módulo III Manejo estratégico del tiempo y la organización Planteo del Juego de Roles. Definición de equipos y elección de tema
	Módulo IV La creatividad como generador de soluciones viables Dinámica de grupos
	Módulo V Manejo asertivo de la comunicación

	Dinámicas de grupos
18/11	Tutoría
25/11	Evaluación: Role Play

**MATRICULA: 8,4 UNIDADES REAJUSTABLES
DESCUENTO: 25% (EGRESADOS CON MENOS DE 5 AÑOS DE
RECIBIDOS DE FACULTAD DE DERECHO UDELAR, SOCIOS
COLEGIO DE ABOGADOS, ASOC. ESCRIBANOS, ASOC. DE
DEFENSORES)**

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA Y LECTURAS RECOMENDADAS:

Acosta Vera, José María. 6a ed. *Habilidades Directivas. Gestión eficaz del tiempo y control del estrés*. Madrid: ESIC Editorial. 2012.

Csikszentmihalyi Mihaly. *Fluir en los negocios*. Barcelona: Ed. Kairós, 2011

Goleman Daniel. *Inteligencia emocional*. Barcelona: Ed Kairós. 1996

Klaric Jürgen. *Neuro oratoria*. México. Ediciones Culturales Paidós, 2018.

Neustadt, Richard E. May, Ernest R. *Los usos de la historia en la toma de decisiones*. Buenos Aires: GRUPO EDITOR LATINOAMERICANO, 1986

Parra, Luis, Iglesias, Elena, Blanco, Juan Carlos, Bellido, Matilde, Ariza, Alberto, González-Alorda, José María, Cerdá, David. *Las siete magníficas. Siete habilidades profundas para potenciar tu vida, tu profesión y tu organización*. Madrid: ESIC Editorial. 2021

Robbins Stephen, Judge Timothy. *Comportamiento organizacional*. 15ed. México. Pearson, 2013