

**PROGRAMA DE CURSO**

Código	Nombre			
IN 4137	LIDERANDO CON OJOS DE MUJER			
Nombre en Inglés				
Leading with woman eyes				
SCT	Unidades Docentes	Horas de Cátedra	Horas Docencia Auxiliar	Horas de Trabajo Personal
3	5	1,5	0	3,5
Requisitos			Carácter del Curso	
IN 4901 Práctica Profesional I			Electivo de la carrera Ingeniería Civil Industrial	
Competencias a la que tributa el curso				
<p><b>Competencias específicas:</b></p> <p>CE 1: Identificar los diferentes elementos de los problemas complejos que surgen en las organizaciones, y que son claves para resolverlos.</p> <p>CE 6: Desarrollar habilidades para liderar equipos de trabajo manejando las relaciones interpersonales.</p> <p><b>Competencias genéricas:</b></p> <p>CG 1: Comunicar ideas y resultados de trabajos profesionales o de investigación, en forma escrita y oral, tanto en español como en inglés.</p> <p>CG 2: Trabajar en equipos multidisciplinares, asumiendo el liderazgo en las materias inherentes a su profesión en forma crítica y autocrítica.</p> <p>CG 3: Demostrar compromiso ético, basado en la probidad, responsabilidad, solidaridad, respeto y tolerancia a las personas, al entorno socio-cultural y al medio ambiente.</p>				
Propósito del Curso				
<p>Hoy en Chile se evidencia una baja participación de las mujeres en cargos de dirección y de administración, además de la brecha salarial entre hombres y mujeres que aumenta en la medida que crecen los conocimientos.</p> <p>El curso IN 4137, Liderando con ojos de Mujer, tiene como propósito que el estudiante sea capaz de determinar propuestas de cómo superar y trabajar por un país con más equidad de género. Asimismo, se busca que sea capaz de <i>aplicar herramientas que permitan realizar negociaciones constructivas, equipos sin prejuicios, con respeto por los valores propios y ajenos, en la interacción de las personas, entre otros.</i></p> <p>La metodología del curso es activo participativa, donde el estudiante construye su aprendizaje en pro del desarrollo de un ambiente laboral más productivo y equitativo entre géneros. Esto incluye</p>				

teoría y práctica, de comunicar con influencia, casos prácticos de negociaciones y dinámicas con ejemplos de la vida cotidiana de cada alumno, relacionados con este contexto. La profesora será una moderadora y guía de las discusiones, generando los espacios de conversación y retroalimentación a los alumnos, en materia de empatía, influencia y respeto.

#### Resultados de Aprendizaje

Al término del curso, el estudiante:

**CE 1 - RA 1:** Analiza la participación de la mujer en el campo laboral, distinguiendo problemas como estereotipos y conflictos de género, a fin de proponer soluciones que permitan reducir en las organizaciones y en el país, dichos problemas.

**CE 1 - CG 1 - CG 2 - RA 2:** Presenta sus ideas o proyectos, en forma individual o grupal, con una comunicación efectiva, clara y precisa, considerando un adecuado uso de la postura del cuerpo, pausas, respiración, a fin de elaborar una propuesta que tenga influencia.

**CE 6 - CG 2 RA 3:** Ejecuta actividades de negociación efectiva, de manera grupal o individual, en diversos temas, considerando tipo de liderazgo, técnicas de respiración, estrategias de negociación, sentido crítico y autocrítico respecto de sus acciones a fin de desarrollar pasos para alcanzar una negociación exitosa.

**CE 1 – CG 2 – CG 4 – RA 4:** Ejecuta su propuesta de trabajo, considerando competencias de comunicación efectiva, responsabilidad, investigación y autoaprendizaje, a fin de fortalecer un ambiente laboral más productivo y equitativo entre géneros.

Metodología Docente	Evaluación General
<p>Las metodología que se usarán son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clases teórico – prácticas.</li> <li>• Aprendizaje de reflexión- acción</li> <li>• Grabación de Presentaciones con conversaciones personales</li> <li>• Análisis grupal de videos y lecturas.</li> </ul>	<p>El curso se evaluará mediante:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 20% Participación</li> <li>• 40% Presentaciones</li> <li>• 40% Lecturas y Tareas</li> </ul>

### UNIDADES TEMÁTICAS

Número	RA a la que tributa	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
1	RA 1	Radiografía de la Participación de la mujeres en el campo laboral.	2
Contenidos		Indicador de logro	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción</li> <li>• <u>Conozcámonos</u> mejor (presentación personal grabada).</li> <li>• Algunas estadísticas sobre participación de las mujeres de Chile y el mundo en ámbitos de económicos (propiedad, ingresos, brechas laborales, etc.), sociales, políticos y culturales.</li> </ul>		<p>El estudiante:</p> <p>Analiza la situación de las mujeres en el campo laboral, social, económico cultural y político, considerando su situación actual y los futuros desafíos que debe enfrentar.</p>	<p>Charla TED de Isabel Allende: la Pasión.</p> <p>Las Fuentes de la información estadísticas serán presentadas en cada cuadro analizado.</p>

Número	RA a la que tributa	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
2	RA 1	¿Por qué tenemos tan pocas mujeres líderes?	1
Contenidos		Indicador de logro	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sit at the table</li> <li>Don't leave before you leave</li> <li>Make your partner a real partner.</li> </ul> <p>-El liderazgo, concepto, visiones y percepciones sobre el tema</p> <p>-La mujer como líder: desafíos y tareas pendientes.</p>		<p>El estudiante</p> <p>Debate sobre el hecho de que existen pocas mujeres líderes, considerando factores histórico – culturales y económicos en su análisis y discusión.</p> <p>Distingue rasgos que determinan el liderazgo, considerando ejemplos o modelos de líderes a nivel mundial o local.</p> <p>Propone una imagen de líder, femenino o masculino, distinguiendo características que son relevantes para su elección, las que justifica de manera argumentada.</p>	<p>Sheryl Sandberg: Charla TED de 12/2010</p> <p>Lean In, capítulos 1 al 4</p>

Número	RA a la que tributa	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
3	RA 2	Comunicación con Influencia	4
Contenidos		Indicador de Logro	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lenguaje Corporal y Expresión Oral:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Herramientas para desarrollar un Lenguaje Corporal asertivo: Postura, Pausa y Conexión Visual</li> <li>• Técnicas de uso efectivo de la voz, manejo del público sin miedo y limpieza de gestos.</li> </ul> </li> <li>• Uso de "Visuals"</li> <li>• Desarrollo del contenido de las presentaciones (CHISPA)</li> </ul>		<p>El estudiante:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Identifica herramientas para desarrollar un lenguaje corporal asertivo, considerando postura, pausa y conexión visual.</li> <li>-Plantea pequeñas intervenciones o presentaciones en las que comunica ideas que generen influencias en los otros, considerando herramientas de lenguaje corporal asertivo, técnicas de uso efectivo de la voz, manejo del público y limpieza de gestos, uso de recursos que apoyan la presentación.</li> <li>-Maneja recursos visuales, considerando el receptor a quien está dirigido, como material de apoyo que potencia el tipo de idea a comunicar con claridad y precisión.</li> </ul>	<p>Yes you Can – Stacey Hancke</p> <p>Talleres prácticos con actriz</p>

Número	RA a la que tributa	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
4	RA 2 y RA 3	Negociación, Poder e influencia	4
Contenidos		Indicador de logro	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>Autoevaluación del Estilo de Liderazgo</li> <li>Estrategias de Negociación</li> <li>Habilidades para desarrollar un Buen Negociador.</li> <li>Técnicas de respiración según Alba Emoting®</li> <li>4 Pasos para una negociación exitosa: Evaluar, Preparar, Preguntar y Empaquetar</li> <li>6 principios: Reciprocidad; Compromiso y Consistencia; Prueba Social; Autoridad; Simpatía y Escasez</li> <li>Lenguaje del Cuerpo</li> <li>Se revisará la importancia de la imagen personal</li> </ul>		<p>El estudiante:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Identifica estrategias de negociación, su función y efectividad, caracterizándolas.</li> <li>-Analiza los pasos para realizar una negociación exitosa, describiéndolos y usando ejemplos concretos.</li> <li>-Distingue en su quehacer el estilo de liderazgo, a partir de una autoevaluación, considerando fortalezas y debilidades.</li> <li>-Aplica habilidades y estrategias de negociación en simulaciones, de manera grupal o individual, considerando una serie de pasos de negociación así como técnicas de respiración.</li> <li>- Distingue los principios de reciprocidad, compromiso, consistencia, prueba social, autoridad, simpatía y escasez, caracterizándolos.</li> <li>-Revisa el lenguaje del cuerpo como parte fundamental de un trabajo de negociación, explicando su importancia.</li> </ul>	<p>Lean In, capítulos 5 al 9</p> <p>Charla Margaret Neale.</p> <p>Técnica de Alba Emoting®</p> <p>Robert Cialdini Charlas Amy Cuddy y Débora Gruenfeld</p>

Número	RA a la que tributa	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
5	RA 1	Nivelando la Cancha	1
Contenidos		Indicador de logro	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>Analizar estereotipos y prejuicios de género</li> <li>Hacerlo "todo"</li> <li>Ambientes que generan igualdad de oportunidades</li> </ul>		<p>El estudiante:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Investiga sobre estereotipos y prejuicios de género, ejemplificando con casos concretos.</li> <li>Analiza buenas prácticas respecto de ambientes que generan igualdad de oportunidades, desglosando los aspectos centrales y esenciales de dichas prácticas que pueden replicarse.</li> </ul>	<p>Lean In, capítulos 10 y 11</p> <p>Charla Shelley Correll</p>

Número	RA	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
6	RA 2 – RA 3	Ser buen(a) Líder	1
Contenidos		Indicador de logro	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>Liderazgo femenino y masculino</li> <li>Liderazgo Nivel 5</li> <li>Mirada desde el Eneagrama</li> </ul>		<p>El estudiante:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Revisa los atributos sobre los atributos que marcan los grandes líderes, argumentando el porqué pueden ser considerados como tales.</li> <li>Diferencia los tipos de liderazgo, considerando si es de carácter masculino o femenino.</li> <li>Trabaja el Eneagrama como un instrumento que permite identificar aspectos de la personalidad que favorezcan el liderazgo.</li> </ul>	<p>Capítulo 2 de Good to Great</p>

Número	RA	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
7	RA 2 y 3	Trabajo en equipo	1
Contenidos		Indicador de logro	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ejercicio de trabajo en equipo</li> <li>Revisión de buenas prácticas</li> </ul>		<p>El estudiante:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aplica de manera eficiente herramientas de trabajo en equipo, considerando fortalezas y debilidades propias, así como la de sus compañeros.</li> </ul>	<p>Charla Melissa Thomas-Hunt y Tom Wujec</p>

Número	9	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
8	RA 1,2,3 y 4	Wrap Up	1
Contenidos		Indicador de logro	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>Feedback personalizado de Proyecto final</li> <li>Conclusiones</li> </ul>		<p>El estudiante:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Revisa de manera reflexiva aquellos aspectos de sus presentaciones que son susceptibles de mejorar.</li> <li>-Evalúa los aprendizajes respecto del liderazgo, considerando sus atributos y aspectos esenciales</li> </ul>	<p>Jim Collins</p> <p>Daniel Goleman</p>

Bibliografía General
<p><b>Obligatoria:</b></p> <p>Sheryl Sandberg, Lean In (Vayamos Adelante), Alfred Knopf, First Edition – 2013, New York - NY, EUA</p> <p>O</p> <p>Sheryl Sandberg, Lean In for Graduates, Alfred Knopf, Expanded Edition – 2014, New York - NY, EUA</p> <p><b>Complementaria:</b></p> <p>Jim Collins, Good to Great, Collins, First Edition - 2001, New York - NY, EUA</p> <p>Stacey Hancke y Mary Steinberg, Yes You Can, Author House, First Edition – 2008, Bloomington - Indiana, EUA</p> <p>Tom Rath, Strengths Finder 2.0, Gallup Press, First Edition -2007, New York - NY, EUA</p> <p>Daniel Goleman, Liderazgo, el Poder de la Inteligencia Emocional, Grupo Zeta, Primera Edición –</p>

2013, Barcelona, España

Vigencia desde:	Primavera 2016
Elaborado por:	Lucía Schwember N.
Aprobado por:	Comisión de Docencia DII
Revisado por:	Área de Gestión Curricular