SISTEMA NACIONAL DE CAPACITACION
DISEÑO DE LA ACTIVIDAD

Nombre

¿RESOLVER O TENER RAZÓN? LAS FORMAS FRECUENTES DE ABORDAR LOS CONFLICTOS

Código INAP IN36040/21 ***Estado*** Activo

Programa)Actividades Transversales ***Área***)Conducción Personas y Equipos

Fundamentación

Propósito: Sensibilización

Esta actividad se ofrece en el marco de un ciclo de webinares interactivos (Webichats) que incluye un conjunto de actividades sincrónicas, de duración breve, orientadas a promover la reflexión, el diálogo y el intercambio sobre distintos saberes y problemáticas relevantes en esta etapa que atraviesan las organizaciones públicas y sus trabajadores.
La pandemia ha dejado huellas y ha adelantado algunas situaciones en el mundo laboral que venían siendo tendencia, particularmente a partir de la forzada aceleración de la digitalización y del teletrabajo. En la actualidad, es amplio el acuerdo en los espacios académicos y de debate sobre la gestión y la formación de las personas, que el saber está distribuido en multiplicidad de espacios físicos, sociales y digitales.
Asimismo, el teletrabajo ha profundizado la tendencia a la autonomía y flexibilidad cognitiva en la realización de las tareas, en los aprendizajes.
A lo anterior, se suma un progresivo agotamiento de los modelos tradicionales de formación en cualquiera de sus modalidades y la aparición de múltiples prácticas de aprendizaje más o menos formalizadas. De allí que las metodologías sincrónicas, como los webinares, se están constituyendo en importantes alternativas.
El Instituto Nacional de la Administración Pública (INAP), atento a estas situaciones emergentes, a las necesidades de los trabajadores públicos y a los nuevos formatos para compartir saberes y experiencias mediados por las TIC, genera esta propuesta como una posibilidad de avanzar en metodologías más acordes con los tiempos que se viven, con las necesidades de los trabajadores y con sus nuevas capacidades relacionadas con el trabajo y con el aprendizaje.

A partir de lo mencionado y en línea con la Propuesta Formativa del INAP, en la presente actividad prevalecen los siguientes tipos de saberes: Saber interactuar (saberes de relación que se expresan a través de los vínculos que se establecen con los demás) – Saber reflexionar (saberes relacionados a la capacidad de volver el pensamiento sobre objetos, situaciones, hechos, creencias, etc).

Contribución esperada

Con esta actividad, se espera que, a través de compartir diferentes saberes y promoviendo la reflexión, los participantes encuentren un espacio de interacción donde se introduzcan en nuevas miradas sobre diferentes problemáticas que,

actualmente, atraviesan el quehacer de las organizaciones públicas
Se espera que los participantes encuentren un espacio de reflexión y de interacción que promueva su iniciativa y la generación de propuestas para la acción en sus entornos laborales.

Perfil del participante

Trabajadores de la Administración Pública, con independencia de las tareas que realizan y de los puestos que ocupan.

Objetivos

Reflexionar desde la propia experiencia sobre las propias cualidades para resolver conflictos.
Reconocer nuestras propias formas de gestionar el enojo.
Valorar la perspectiva del aprendizaje continuo en el manejo de nuestras emociones, comunicaciones y formas de negociación.

Contenido

Los temas a abordar refieren a:
CONFLICTOS, siempre presentes. ¿cómo abordarlos?
PARADIGMAS, ¿de escasez o de abundancia?
COMUNICACIÓN, EMOCION Y NEGOCIACION, aprendizaje continuo.

Estrategias metodológicas y recursos didácticos

La conferencia se llevará a cabo en un encuentro virtual sincrónico en el cual, los especialistas realizarán una exposición sobre los temas propuestos, con apoyo de presentaciones digitales.
Los expositores propondrán diferentes actividades a realizar por los participantes durante el encuentro sincrónico con el objetivo de promover la participación, el intercambio, la reflexión y la recuperación de las propias experiencias.
A modo introductorio, se expondrá un video corto sobre Resolución de Conflictos y se realizarán preguntas disparadoras para motivar la participación.
Para finalizar, los participantes escribirán en el chat no más de tres palabras que expresen los aportes del encuentro.
RECURSOS
Video, PPT, Narraciones Orales y Material de Apoyo

Descripción de la modalidad

Webinar interactivo

Bibliografía

FISHER, R.; URY, W.; PATTON B. “Si, de acuerdo, cómo negociar sin ceder”, Editorial Norma
COVEY, Stephen “Los 7 Hábitos De La Gente Altamente Efectiva”, Editorial Planeta
AIMO, Norma Susana, Material de Apoyo

Evaluación de los aprendizajes

Sin evaluación

Instrumentos para la evaluación

Encuesta de satisfacción de los participantes.

Requisitos de Asistencia y aprobación

Asistencia a la totalidad de la conferencia.

Duración (Hs.)

1

Detalle sobre la duración

Un encuentro virtual sincrónico de una hora de duración

Lugar

Campus virtual INAP / Canal You tube

Perfil Instructor

Susana Aimo
Contadora Pública (UBA), Especialista en Negociación (UCA), Docente de Posgrado en UBA, en Organismos Públicos Nacionales y Capacitadora Permanente del INAP. Trabajó más de 25 años en la función pública en diferentes ministerios del Poder Ejecutivo Nacional.

Origen de la demanda

INAP

Prestadores Docentes

CUIT/CUIL	APELLIDO Y NOMBRE
27056107806	AIMO,NORMA SUSANA