

**HABILIDADES SOCIALES II: COMUNICARNOS EFICAZMENTE
EN SITUACIONES SOCIALES**

Introducción:

Las habilidades sociales constituyen un marco de referencia eficaz, no solo a nivel personal, sino también para las situaciones sociales más complejas. Se trata de momentos en los que es necesario expresar con claridad nuestro criterio u opinión, bien sean reuniones o situaciones de negociación y búsqueda de acuerdos, o bien al hablar en público o abordar problemas grupales.

En estos casos, es de gran utilidad conocer los fundamentos del liderazgo, así como los determinantes del comportamiento grupal, para desarrollar un modelo de conducta orientada al logro de los objetivos en cada situación. Se trata, en la práctica, de aprender a debatir sin discutir, de evitar ser engañado en una negociación, de argumentar con eficacia, de emocionar a nuestro auditorio al hablar en público. En definitiva, de utilizar el conocimiento que aporta la psicología para profundizar en los fundamentos de la comunicación humana en las diferentes situaciones sociales.

Objetivos:

- Conocer las claves del liderazgo en el contexto del comportamiento grupal, así como las distorsiones cognitivas más frecuentes en los miembros de un grupo.
- Practicar la oratoria y las recomendaciones para hablar en público, no solo para convencer sino también para emocionar y motivar a nuestro auditorio.
- Analizar los planteamientos de la negociación basada en criterios y aprender a desarrollarla en la práctica.
- Llevar a cabo un repaso por las diferentes técnicas de trabajo en grupo y sus diferentes utilidades. Profundizar en la técnica de “diálogos apreciativos” para problemas comunitarios.
- Identificar las dificultades en nuestra forma de comunicarnos en grupo, aplicando nuevas pautas de conducta adecuadas para la situación.

Metodología:

Se empleará una metodología teórico-práctica. El profesor expondrá los aspectos teóricos pertinentes al tema correspondiente a través de explicaciones y medios audiovisuales. Asimismo, los alumnos y alumnas realizarán una serie de actividades y ejercicios relacionados con la temática propuesta por el profesor.

Para facilitar la participación en clase por parte del alumnado, se realizarán debates abiertos, moderados por el profesor, sobre las distintas temáticas prácticas del programa.

El profesor dará a los alumnos una serie de lecturas y/o apuntes relacionados con los temas de aprendizaje con suficiente antelación, y siempre que esto sea posible.

Horario:

Martes, de 11:30 a 13:15 h. (durante el segundo cuatrimestre)

UNED Sénior 2024-2025

Programa:

- Habilidades sociales y liderazgo: comportamiento en las reuniones, “pensamiento grupal” y distorsiones cognitivas más frecuentes.
- Hablar en público: la cabeza y el corazón, convencer y emocionar (generar adhesión).
- Aprender a negociar con criterios: las trampas en las negociaciones, la diferencia entre negociar una sola vez o negociar habitualmente.
- Técnicas de trabajo en grupo y sus diferentes utilidades. Qué son los “diálogos apreciativos” para el abordaje de problemas de comunicación comunitarios.
- La conducta en situaciones sociales: ¿decidimos nosotros o nos influye el entorno más de lo que pensamos?

Profesorado:

José Ignacio Herreros Rodríguez, Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación. Sección Psicología y profesor-tutor de UNED Bizkaia.