

LAS HABILIDADES SOCIALES





**MODULO
DE
EMPATIA**

EMOCIONES

Las emociones son reacciones psicofisiológicas que representan modos de adaptación a ciertos estímulos del individuo cuando percibe un objeto, persona, lugar, suceso, o recuerdo importante.

las emociones organizan rápidamente las respuestas de distintos sistemas biológicos, incluidas las expresiones faciales, los músculos, la voz, la actividades del S.NA y la del SISTEMA ENDOCRINO , a fin de establecer un medio interno óptimo para el comportamiento más efectivo.



¿Cuáles son las emociones básicas?

Las emociones se clasifican en positivas y negativas en función de su contribución al bienestar o al malestar.

Todas ellas cumplen funciones importantes para la supervivencia.

MIEDO: Lo sentimos ante un peligro (real o imaginario). Permite evitar un peligro y actuar con precaución.

SORPRESA: Sentimos sobresalto o asombro ante un ruido fuerte o ante una situación inesperada. Es un sentimiento que nos ayuda a orientarnos ante una situación nueva.

AVERSIÓN: Sentimos disgusto o asco hacia aquello que tenemos delante. Nos produce rechazo y solemos alejarnos.

IRA: Aparece cuando las cosas no salen como queremos o nos sentimos amenazados por algo o alguien. Resulta de utilidad cuando impulsa a hacer algo para resolver un problema o cambiar una situación difícil.

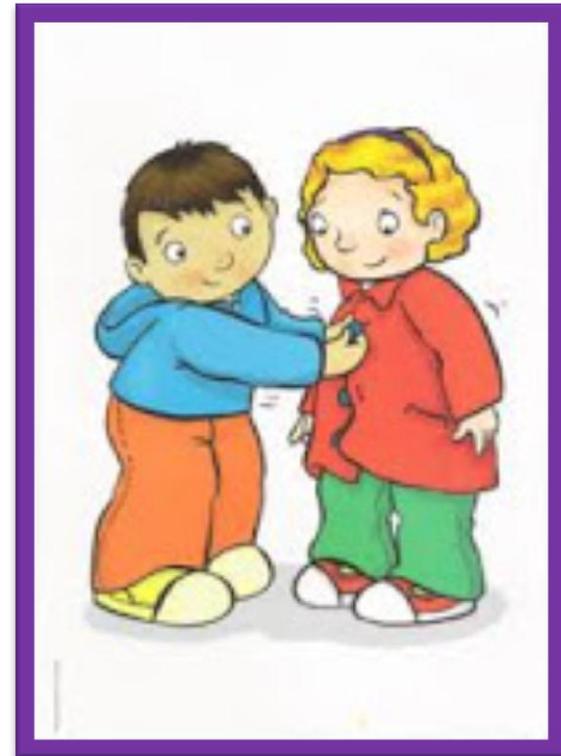
ALEGRÍA: La sentimos cuando conseguimos algún deseo o vemos cumplida alguna ilusión. Proporciona una agradable sensación de bienestar, de seguridad y energía.

TRISTEZA: Aparece ante la pérdida de algo importante o cuando nos han decepcionado. Nos motiva a pedir ayuda.

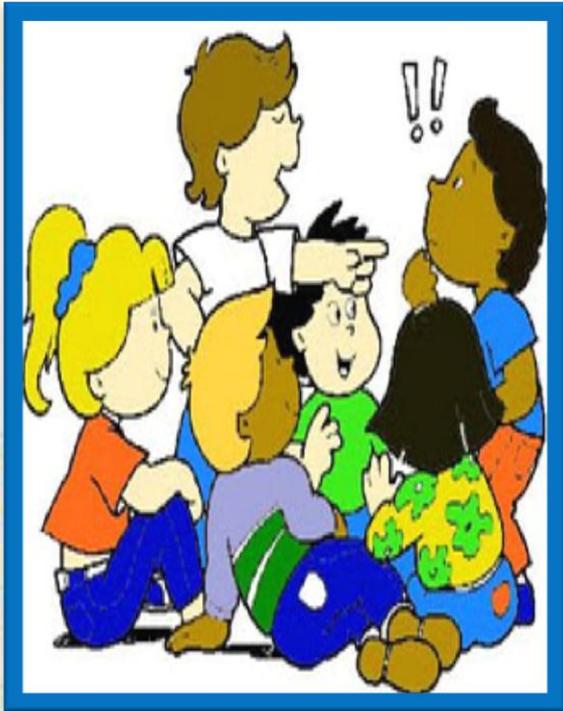


DESARROLLO MORAL

El desarrollo moral se entiende como el avance cognitivo y emocional que permite a cada persona tomar decisiones cada vez más autónomas y realizar acciones que reflejen una mayor preocupación por los demás y por el bien común.



DESARROLLO MORAL SEGÚN PIAGET

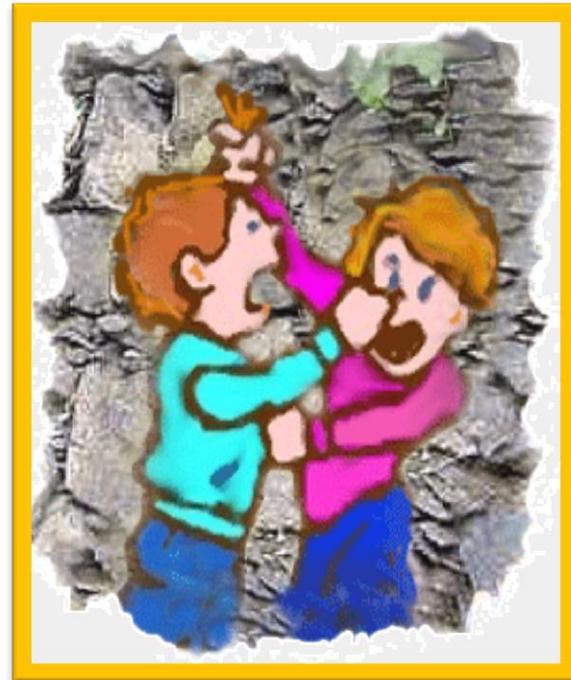


Piaget explicó, que para entender la moralidad del sujeto no solo es necesario ahondar en su discurso – principio que regía muchas de las investigaciones de lo moral en su época-, sino que era esencial definir su estructura cognitiva, es decir, la lógica y los patrones de pensamiento que rigen el entendimiento moral básico del individuo.

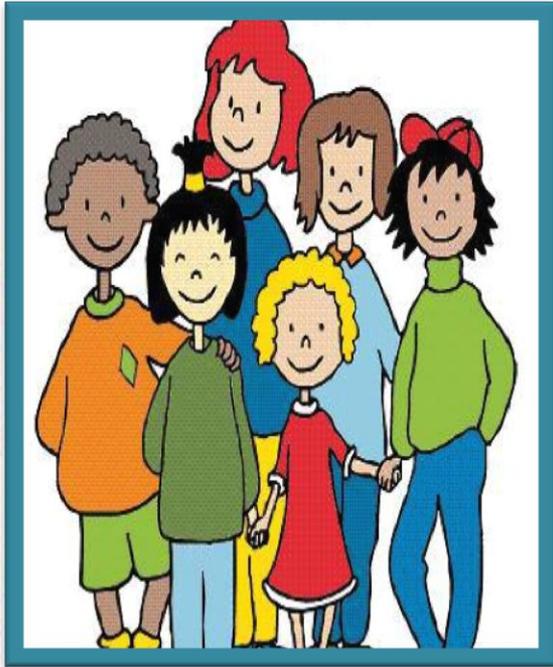


AGRESIVIDAD

La agresividad es una tendencia a actuar o a responder de forma violenta. El término se encuentra relacionado con el concepto de acometividad, que es la propensión a acometer, atacar y embestir. También se utiliza la palabra para referirse al brío, la pujanza y la decisión para emprender algo y enfrentarse sus dificultades.



ALTRUISMO



Una actitud altruista consiste en un comportamiento que aumenta las probabilidades de supervivencia de otros a costa de una reducción de las propias, un comportamiento de ayuda a los compañeros que están en peligro, un sacrificio personal por el beneficio de otros, es la preocupación o atención desinteresada por el otro o los otros. El altruismo no es una característica única del ser humano, también se puede encontrar en los animales, especialmente en los más evolucionados





MODULO DE COMUNICACION

PRESENTARSE

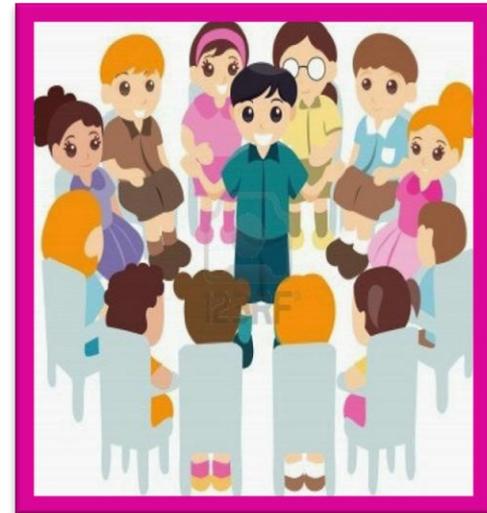
Es dar el nombre de una persona a otra en presencia de ambas para que se conozcan.

EJEMPLO:

Nombro mi profesión: Soy consultora de imagen

Qué hago durante el día: Paso la mitad del día trabajando con cada cliente en los aspectos en que quieren diferenciarse – la forma de vestir, el cuidado personal, el habla, interactuar, etc.

¿Por qué?: Para que ellos sean más exitosos, atraigan a las personas correctas y obtengan resultados de acuerdo a sus metas personales.



PAUTAS IMPORTANTES AL MOMENTO DE PRESENTARSE:



Conducta no verbal:

Contacto visual con todos los integrantes del grupo

Postura de acercamiento

Volumen alto

Sonrisa

Conducta verbal:

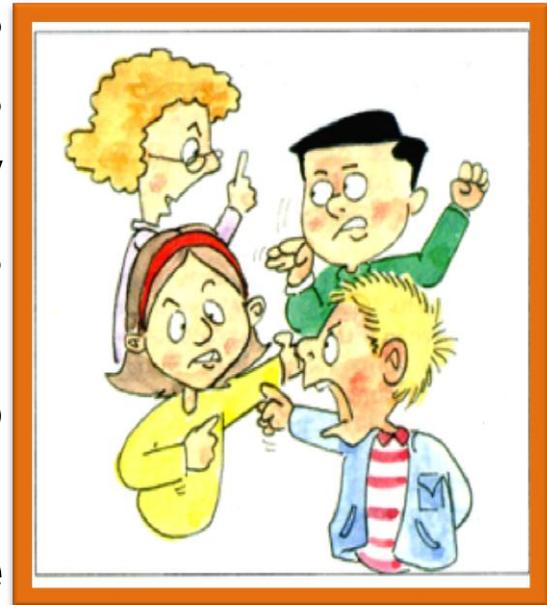
Esperar una pausa

Mencionar el nombre de la persona presentada y los del grupo



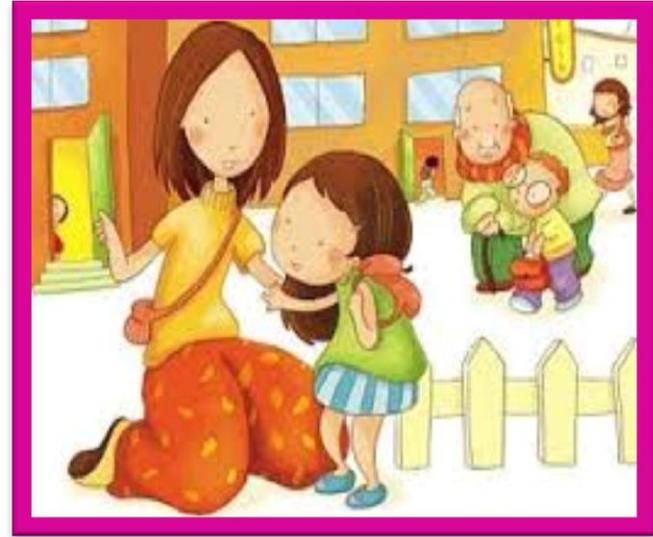
COMUNICAR SENTIMIENTOS

Comunicarse es, entonces, expresar o manifestar a los otros nuestros pensamientos, deseos y nuestras interpretaciones de las cosas y del mundo. Todo esto, sin embargo, no es posible sin el lenguaje, ya que es a través de éste que se establecen las relaciones de comunicación.



Así:

- Hay lenguaje a través de símbolos como las señalizaciones de tráfico, señales militares, etc.



- Hay lenguaje corporal como la mímica y los gestos.





Hay lenguaje expresado a través de códigos lingüísticos, que es el más importante medio de comunicación humana, al que se denomina lenguaje oral o habla.



Esta última forma de lenguaje es la que se aborda en este libro. Viene a ser un acto personal en el que el hablante emite un mensaje empleando los signos y reglas que en un determinado momento necesita.



PEDIR FAVORES

Hacer peticiones es algo natural y deseable puesto que los humanos somos seres sociales. Entonces ¿por qué a veces cuesta tanto?

Pedir un favor o ayuda es reconocer que hay muchas cosas que no podemos hacer solos.

Los favores nos ayudan a relacionarnos mejor y nos hacen felices; pero hay que saber pedirlos. ¿Qué pasaría si te piden un favor con malos modos? ¿Cómo te sentirías?

Algunas personas no piden favores por timidez o por orgullo. Otras los piden a todas horas y ésa ya no es una habilidad social.



SI QUEREMOS PONER EN PRACTICA ESTA HABILIDAD PRIMERO DEBEMOS:

1. tenemos que pensar qué es lo que realmente queremos y lo que significa para nosotros
2. cuidar lo que nos decimos a nosotros mismos; el primer paso para contrarrestar los pensamientos negativos inconscientes es traerlos a la consciencia
3. plantearemos nuestra petición de forma clara, dando las explicaciones necesarias, sin justificaciones excesivas; transmitiendo además la importancia que tiene para nosotros y sin sentirnos culpables
4. deberemos asegurarnos de respetar el derecho de la otra persona a rechazar nuestra petición de forma natural
5. el hecho de recibir una negativa, no debe afectar a la imagen que tenemos de nosotros mismos, ya que no conocemos las motivaciones de los otros.



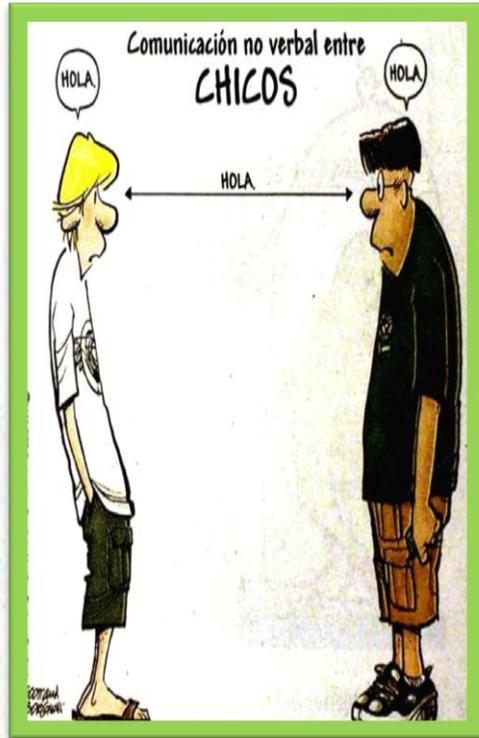
COMUNICACIÓN NO VERBAL

La comunicación no verbal es el proceso de **COMUNICACIÓN** mediante el envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir, mediante indicios y signos. Se lleva a cabo sin una estructura sintáctica, por lo que no pueden analizarse secuencias de constituyentes jerárquicos.

Estos mensajes pueden ser comunicados a través de gestos, lenguaje corporal o postura, expresión facial y el contacto visual, la comunicación de objetos tales como ropa, peinados así como a través de un agregado de lo anterior, como la comunicación de la conducta.



CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL:



Mantiene una relación con la comunicación verbal, pues suelen emplearse juntas.

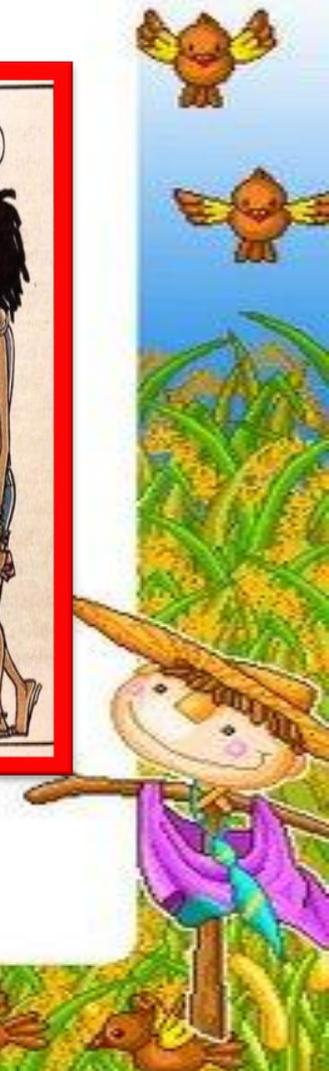
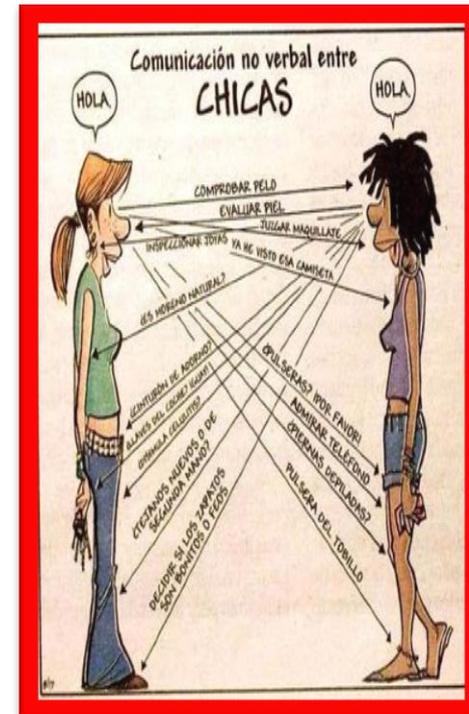
- En muchas ocasiones actúa como reguladora del proceso de comunicación, contribuyendo a ampliar o reducir el significado del mensaje.
- Los sistemas de comunicación no verbal varían según las culturas.
- Generalmente, cumple mayor número de funciones que el verbal, pues lo acompaña, completa, modifica o sustituye en ocasiones.



SISTEMAS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL:

El lenguaje corporal. Nuestros gestos, movimientos, el tono de voz, nuestra ropa e incluso nuestro olor corporal también forman parte de los mensajes cuando nos comunicamos con los demás.

El lenguaje icónico. En él se engloban muchas formas de comunicación no verbal: código Morse, códigos universales (sirenas, Morse, Braille, lenguaje de los sordomudos), códigos semiuniversales (el beso, signos de luto o duelo), códigos particulares o secretos (señales de los árbitros deportivos).



SABER ESCUCHAR

Escuchar es el fundamento de toda relación humana y es una prueba de estima y de respeto hacia alguien. Sin hablar de que el hecho de escuchar también permite desactivar muchos sufrimientos psicológicos. A continuación te mostramos las explicaciones...



EN QUÉ CONSISTE EL SABER ESCUCHAR:

Escuchar pide hacer un esfuerzo sobre sí mismo de interés, de concentración, de atención y de mostrarse verdaderamente disponible para su interlocutor.



Existen varios niveles de escucha:

- **La escucha activa** no sólo consiste en escuchar lo que el otro dice, sino en hacerle caso y comprenderlo.
- **La escucha espejo** permite a la persona que sufre liberarse del dolor y el arrepentimiento.
- **La escucha resonancia** consiste en poner por delante las declaraciones del otro conduciéndolo a profundizar su pensamiento, siempre siendo positivo sobre todos los temas abordado, todas las soluciones, sin interpretar sus declaraciones.





**MODULO
DE
ASERTIVIDAD**

LA ASERTIVIDAD

Incrementa la autoestima personal.

Le proporciona al individuo la gran satisfacción de hacer las cosas bien con la capacidad suficiente, llegando a aumentar de forma notable la confianza y la seguridad en sí mismo.

Mejora notablemente la posición social, la aceptación y el respeto de los demás.

Se hace un reconocimiento a la capacidad de sí mismo. Se afianzan los derechos personales.

La asertividad suele usarse también para resolver los problemas psicológicos de un individuo y disminuir la ansiedad social.

Hace que la persona no sea ni muy agresivo, ni muy pasiva.



- 1. COMPORTAMIENTO
- 2. FORMA DE EXPRESIÓN

ESTILO DE COMUNICACIÓN

- 1.2 COMPORTAMIENTO: agresividad
- 2.2 FORMA DE EXPRESIÓN: inconsciente, culposa, rabia y sobrevaloración

AGRESIVIDAD

- 1.1 COMPORTAMIENTO: madurez
- 2.1 FORMA DE EXPRESIÓN: consciente, congruente, clara, directa y equilibrada

ASERTIVIDAD

- 1.3 COMPORTAMIENTO: sometimiento a la voluntad del otro
- 2.3 FORMA DE EXPRESIÓN: inconsciente, ansiosa, evitativa

PASIVIDAD

Según su expresión

- 1.1.1 COMPORTAMIENTO: tolerante
- 2.1.1 FORMA DE EXPRESIÓN: verbal segura, propositiva

LENGUAJE VERBAL

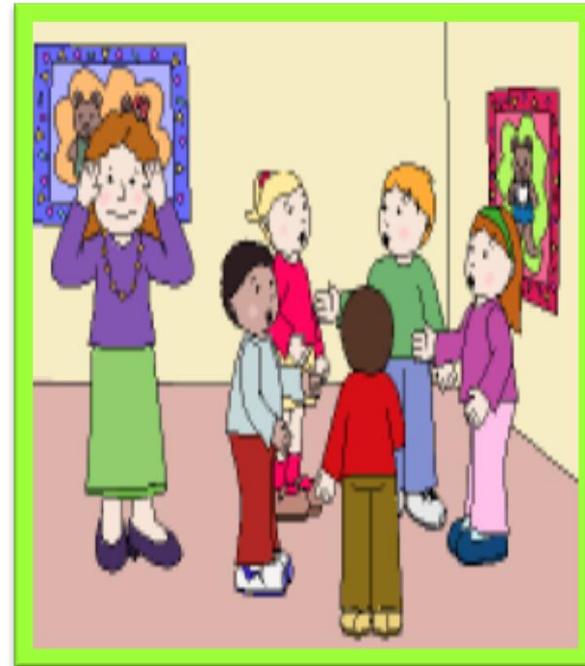
- 1.1.2 COMPORTAMIENTO: seguridad
- 2.1.2 FORMA DE EXPRESIÓN: postura corporal

LENGUAJE NO VERBAL

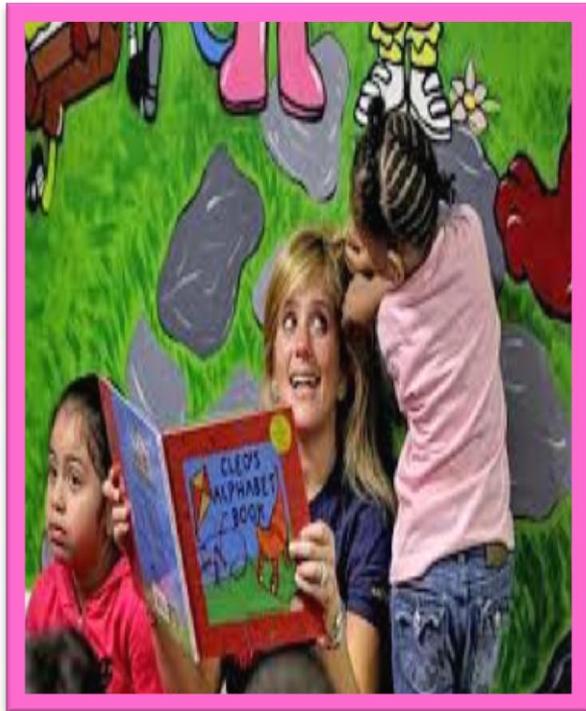


CONDUCTA AGRESIVA

- Resulta de la expresión directa de los deseos, derechos, sentimientos y opiniones sin llegar a amenazar, castigar ó violentar los derechos de los demás. Todo esto implica el respeto hacia uno mismo, y el respeto hacia los derechos y las necesidades de las otras personas. Evaluando las posibles consecuencias, que resulten de la expresión de estos sentimientos.



CONDUCTA PASIVA



No es capaz de expresar abiertamente los sentimientos, pensamientos y opiniones, hacia las demás personas no pueden hacerle caso, pudiéndose experimentar consecuencias desfavorables como los sentimientos de frustración, molestia ó incluso ira..





CONDUCTA AGRESIVA

La expresión de los pensamientos, sentimientos y opiniones de una manera muy inapropiada. Transgrediendo los derechos de las demás personas, pudiendo desde los comentarios humillantes hasta las agresiones verbales directas (insultos y amenazas).





**MODULO
DE
SOLUCION
DE
PROBLEMAS**

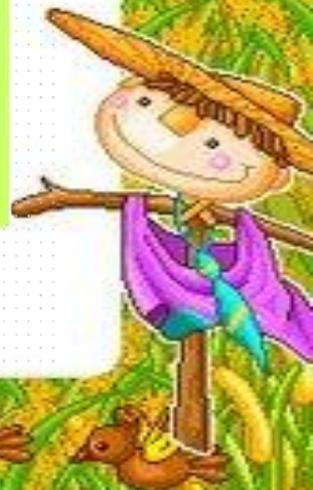
RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



EL CONFLICTO



Toda contradicción, discrepancia, oposición de intereses divergentes, metas opuestas y valores antagónicos. Pero el conflicto en sí mismo no es ni bueno ni malo; lo que hace que se convierta en una fuerza negativa o positiva es la manera de enfrentarlo.



CAUSAS DEL CONFLICTO

Desconfianza
entre la gente

Cambios en la
estructura
organizacional

Falta de apertura

Liderazgo débil

Comunicación
pobre

La búsqueda de
poder

Insatisfacción con el
liderazgo



LOS CONFLICTOS ESCOLARES UN PROBLEMA DE TODOS



Aumento de la enseñanza

Menor disposición a normas, límites y reglas

Los maestros perciben una disminución de su autoridad frente a los alumnos

Incremento del alumnado por aula

La falta de tiempo y la escasez de recursos para el manejo de conflictos en el aula .

Los conflictos escolares interfieren en el funcionamiento de la clase.





INTEGRANTES:

1. Aguilar Colque Deysi
2. Condori Triviños Marcell
3. Monterrey Carpio Rosario
4. Rojas Quispe Sayda
5. Zúñiga Gutiérrez
Katherine