

Tema 4 : Habilidades sociales y resolución de conflictos.

4.1 HABILIDADES SOCIALES. ASERTIVIDAD.

4.1.1 Estrategias para ser asertivos.

4.2 CONFLICTOS.

4.2.1 ¿Qué son los conflictos?

Definición de conflicto.

Formas negativas de enfrentarse a los conflictos.

Tipos de conflictos.

4.2.2 La resolución de conflictos.

Premisas para abordar los conflictos.

Pasos para la resolución de conflictos.

Vías para la resolución de conflictos.

CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR
ANIMACIÓN DE ACTIVIDADES FÍSICO-DEPORTIVAS

4.1 HABILIDADES SOCIALES.

ASERTIVIDAD.

¿Qué son las habilidades sociales?

“la conducta socialmente habilidosa es ese conjunto de conductas emitidas por un individuo, en un contexto interpersonal que expresa los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás y qué, generalmente, resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas”.

Un cierto dominio de las habilidades sociales, facilita la interacción de las personas en nuevos grupos

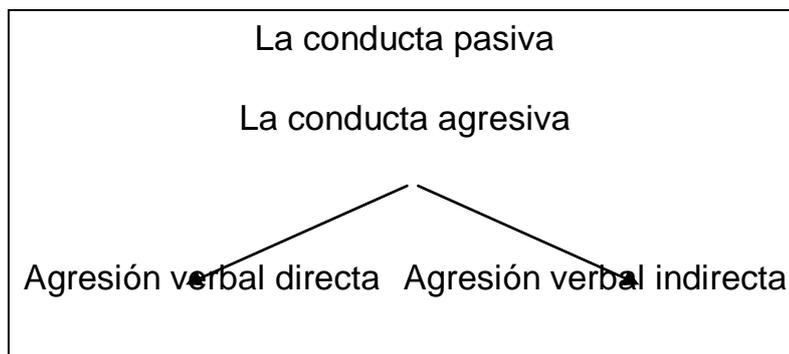
4.1 HABILIDADES SOCIALES. ASERTIVIDAD.

¿Qué es la **asertividad**?

“aquella conducta que permite a la persona expresar adecuadamente oposición y afecto de acuerdo a sus intereses y objetivos, respetando el derecho de los otros e intentando alcanzar la meta propuesta”.

4.1 HABILIDADES SOCIALES. ASERTIVIDAD.

Conductas contrarias a la asertividad.



4.1.1 Estrategias para ser asertivos.

Autoestima.
No enfadarse, ser educado
Guardar las disculpas para cuando sea necesario
No arrinconar a los demás
Jamás se debe llegar a las amenazas
Aceptar las críticas y la derrota

4.2 CONFLICTOS.

4.2.1 ¿Qué son los conflictos?

“son situaciones en las que dos o más personas entran en oposición o desacuerdo a causa de la incompatibilidad o desacuerdo entre sus intereses, necesidades, deseos o valores”.

Un conflicto no necesariamente tiene por qué ser algo negativo.
Tampoco se debe confundir conflicto con violencia.
La existencia de conflictos se convierte muchas veces en tensiones positivas generadoras de progreso y creatividad

4.2.2 Formas negativas de enfrentarse a los conflictos.

Ignorar los conflictos
Evitar los conflictos
Demorar la situación
Responder agresivamente

4.2.2 Tipos de conflictos.

SEGÚN LA FORMA	SEGÚN LA RELACIÓN	SEGÚN LOS GRUPOS
C Latente	Intrapersonal o individual <i>La frustración</i> <i>El conflicto de intereses</i>	Intragrupal
C. Manifiesto	<i>El conflicto de roles o papeles</i>	Intergrupal

4.2 CONFLICTOS.

4.2.2 La resolución de conflictos.

PASOS PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- Definir el problema
- Analizar las posibles causas
- Definir claramente los objetivos
- Buscar alternativas posibles
- Elegir la mejor solución
- Decidir cómo, cuándo y dónde seleccionar la solución

VÍAS PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

VÍAS EXÓGENAS	VÍAS ENDÓGENAS
La justicia	La confrontación
La mediación	La negociación
EL arbitraje	

LA NEGOCIACIÓN

La negociación se plantea como la mejor vía para solucionar los conflictos

Filosofía:

***Negociar soluciones sin perdedor;
todos ganan, todos ceden.***

Pasos para la negociación:

Describir lo que cada parte quiere
Describir lo que cada parte siente
Intercambiar las razones de cada posición
Comprender el punto de vista del otro
Buscar opciones en las que ambos se beneficien
Llegar a un acuerdo equilibrado
Finalización o cierre