



UVgàndia

UNIVERSITAT DELS MAJORS - GANDIA
GUIA DOCENT DE L'ASSIGNATURA: PSICOLOGÍA PARA
LA VIDA COTIDIANA

Curs 2021-22

1. DADES BÀSIQUES

1	Prof. Antonio Capafons Bonet	antonio.capafons@uv.es
2		

Horari de classes i dates de les sessions

Hora: 9.30-12.00

Idioma: CASTELLANO

2.- RESUM/BREU DESCRIPCIÓ/JUSTIFICACIÓ DE LA MATÈRIA

En este curs ens centrarem en la psicologia (comunicació, emocions, escolta, canvi) aplicada a la vida quotidiana, al nostre dia a dia amb la finalitat de millorar les nostres relacions amb els altres. Podríem aconseguir els nostres objectius, metes si ens comunicarem eficaçment i persuasivament amb els nostres amics, familiars, en definitiva, amb les persones amb què ens relacionem? I en quantes situacions posteriors ens hem tornat a dirigir a l'altre exactament de la mateixa manera, aconseguint el mateix resultat? El que proposem en este curs és molt senzill i al mateix temps complex, ja que es tracta de desenrotllar i potenciar habilitats de psicologia i comunicació amb l'objectiu d'aplicar-les en la vida real. Parlarem d'emocions, del diàleg intern, d'aspectes pràctics sobre com canviar algun comportament, intel·ligència emocional..."

Castellano

En este curso nos centraremos en la psicología (comunicación, emociones, escucha, cambio) aplicada a la vida cotidiana, a nuestro día a día con la finalidad de mejorar nuestras relaciones con los demás ¿Podríamos alcanzar nuestros objetivos, metas si nos comunicáramos eficaz y persuasivamente con nuestros amigos, familiares, en definitiva, con las personas con las que nos relacionamos? ¿Y en cuántas situaciones posteriores nos hemos vuelto a dirigir al otro exactamente del mismo modo, consiguiendo el mismo resultado?

Lo que proponemos en este curso es muy sencillo y al mismo tiempo complejo, ya que se trata de desarrollar y potenciar habilidades de psicología y comunicación con el objetivo de aplicarlas en la vida real. Hablaremos de emociones, del diálogo interno, de aspectos prácticos sobre cómo cambiar algún comportamiento, inteligencia emocional...

Inglés

In this course we will focus on psychology (communication, emotions, listening, change) applied to everyday life, to our day to day in order to improve our relationships with others. Could we achieve our objectives, goals if we communicated effectively and persuasively with our friends, family, in short, with the people with whom we relate? And in how many subsequent situations have we turned to the other in exactly the same way, achieving the same result?

What we propose in this course is very simple and at the same time complex, since it is about developing and enhancing psychology and communication skills with the aim of applying them in real life. We will talk about emotions, internal dialogue, practical aspects of how to change behavior, emotional intelligence ...

3.- RESULTATS DE L'APRENTATGE

Valencià

Coneixements a adquirir / Destreses i habilitats a adquirir

Coneixements a adquirir

- Comunicar no és parlar, és molt més
- Diferenciar entre eficàcia i eficiència comunicativa
- Que els participants entenguen que la comunicació permet assolir els objectius que ens hem plantejat
- Descobrir que la comunicació és un procés, un procés que travessa diferents etapes i obstacles

Destreses i habilitats a adquirir

- Utilitzar un protocol d'acció a nivell comunicatiu que permeta adaptar el nostre llenguatge en funció del context i de l'interlocutor
- Descobrir que la comunicació requereix habilitat i molta pràctica, així com capacitat per a adaptar en cada moment nostra estratègia comunicativa
- Aprendre a convèncer, persuadir però sense imposar o desacreditar
- Disposar d'estratègies de comunicació que incidisquen no sols sobre la raó sinó sobre les emocions

Conocimientos a adquirir / Destrezas y habilidades a adquirir**Conocimientos a adquirir**

- Comunicar no es hablar, es mucho más
- Diferenciar entre eficacia y eficiencia comunicativa
- Que los participantes entiendan que la comunicación permite alcanzar los objetivos que nos hemos planteado.
- Descubrir que la comunicación es un proceso, un proceso que atraviesa diferentes etapas y obstáculos.

Destrezas y habilidades a adquirir

- Utilizar un protocolo de acción a nivel comunicativo que permita adaptar nuestro lenguaje en función del contexto y del interlocutor
- Descubrir que la comunicación requiere habilidad y mucha práctica, así como capacidad para adaptar en cada momento nuestra estrategia comunicativa.
- Aprender a con-vencer, persuadir pero sin imponer o desacreditar.
- Disponer de estrategias de comunicación que incidan no sólo sobre la razón sino sobre las emociones

Knowledge to acquire / Skills and abilities to acquire**Knowledge to acquire**

- Communicating is not talking, it is much more
- Differentiate between effectiveness and communicative efficiency
- That the participants understand that communication allows us to achieve the objectives we have set for ourselves.
- Discover that communication is a process, a process that goes through different stages and obstacles.

Skills and abilities to acquire

- Use an action protocol at a communicative level that allows us to adapt our language depending on the context and the interlocutor.
- Discover that communication requires skill and a lot of practice, as well as the ability to adapt our communication strategy at all times.
- Learn to convince, persuade but without imposing or discrediting.
- Have communication strategies that affect not only reason but also emotions

4- DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS

UNITATS TEMÀTIQUES:

SESSIÓ 1 PSICOLOGIA I COMUNICACIÓ

Principis bàsics sobre la psicologia de les persones i la seua relació amb la comunicació

La resistència al canvi

El control i la incertesa

Les emocions: por i ràbia

SESSIÓ 2 LA COMUNICACIÓ = PARLAR AMB UN OBJECTIU CLAR I UN LLENGUATGE ADEQUAT 1

Què és un objectiu?

Què és comunicar?

SESSIÓ 3 OBJECTIU - ESTRATÈGIA - COMUNICACIÓ

Fent senzill el que complica

Quan més del mateix no és millor

La comunicació i el context

SESSIÓ 4 OBSERVAR - ESCOLTAR - PREGUNTAR

Observar amb nous ulls: els prejudis i les seues limitacions

L'escolta per a recopilar i arreplegar informació: un pas previ per a comunicar

La pregunta que permet indagar

SESSIÓ 5 EL DIÀLEG INTERN I LA INTERACCIÓ HUMANA

Qui comunica? JO

El que em dic influïx en com em comuniqui

L'art d'amargar-se la comunicació

SESSIÓ 6 ESTRATÈGIES PER A NEGOCIAR, RESOLDRE UN CONFLICTE

La comunicació com a vehicle per a negociar

La negociació entesa com un procés interactiu i relacional

Els ingredients d'una negociació fallida

SESSIÓ 7 SUGGERIR UN XICOTET CANVI EN UNA PERSONA PRÒXIMA Carisma personal i influència

Psicologia i comunicació: un bisturí per a acariciar el cor Construir les condicions necessàries per a provocar un canvi

UNIDADES TEMÁTICAS:

SESIÓN 1

PSICOLOGIA Y COMUNICACIÓN

Principios básicos sobre la psicología de las personas y su relación con la comunicación

La resistencia al cambio

El control y la incertidumbre

Las emociones: miedo y rabia

SESIÓN 2

LA COMUNICACIÓN = HABLAR CON UN OBJETIVO CLARO Y UN LENGUAJE ADECUADO

1. ¿Qué es un objetivo?

2. ¿Qué es comunicar?

SESIÓN 3

OBJETIVO – ESTRATEGIA - COMUNICACIÓN

Haciendo sencillo lo complicado

Cuando más de lo mismo no es mejor

La comunicación y el contexto

SESIÓN 4

OBSERVAR – ESCUCHAR - PREGUNTAR

Observar con nuevos ojos: los prejuicios y sus limitaciones

La escucha para recopilar y recoger información: un paso previo para comunicar

La pregunta que permite indagar

SESIÓN 5

EL DIÁLOGO INTERNO Y LA INTERACCIÓN HUMANA

¿Quién comunica? YO

Lo que me digo influye en cómo me comunico

El arte de amargarse la comunicación

SESIÓN 6

ESTRATEGIAS PARA NEGOCIAR, RESOLVER UN CONFLICTO

La comunicación como vehículo para negociar

La negociación entendida como un proceso interactivo y relacional.

Los ingredientes de una negociación fallida.

SESIÓN 7

SUGERIR UN PEQUEÑO CAMBIO EN UNA PERSONA CERCANA

Carisma personal e influencia

Psicología y comunicación: un bisturí para acariciar el corazón

Construir las condiciones necesarias para provocar un cambio

THEMATIC UNITS:

SESSION 1

PSYCHOLOGY AND COMMUNICATION

Basic principles on the psychology of people and its relationship with communication

Resistance to change

Control and uncertainty

Emotions: fear and anger

SESSION 2

COMMUNICATION = SPEAKING WITH A CLEAR OBJECTIVE AND AN APPROPRIATE LANGUAGE

1. What is a goal?

2. What is communicating?

SESSION 3

OBJECTIVE - STRATEGY - COMMUNICATION

Making the complicated simple

When more of the same is not better

Communication and context

SESSION 4

WATCH - LISTEN - ASK

Observing with new eyes: prejudices and their limitations

Listening to collect and collect information: a preliminary step to communicate

The question that allows to inquire

SESSION 5

INTERNAL DIALOGUE AND HUMAN INTERACTION

Who communicates? ME

What I say to myself influences how I communicate

The art of embittering communication

SESSION 6

STRATEGIES TO NEGOTIATE, RESOLVE A CONFLICT

Communication as a vehicle to negotiate

Negotiation understood as an interactive and relational process.

The ingredients of a failed negotiation.

SESSION 7

SUGGEST A SMALL CHANGE IN A CLOSE PERSON

Personal charisma and influence

Communication: a scalpel to caress the heart

Build the necessary conditions to bring about a change

5- VOLUM DE TREBALL

ACTIVITATS A REALITZAR		Hores
Assistència a classes		30
Assistència activitats externes		-
El.laboració de treballs individuals		-
El.laboració de treballs en grup		-
Lectures de material complementari		-
TOTAL		30

6- METODOLOGIA DOCENT

Valencià
Sessions expositives Elaboració de treballs individuals Elaboració de treballs en grup Estudi i treball autònom Lectures del material complementari Preparació de classes de teoria Preparació de classes pràctiques i de problemes Resolució de casos pràctics
Castellano
Sesiones expositivas Elaboración de trabajos individuales Elaboración de trabajos en grupo Estudio y trabajo autónomo Lecturas del material complementario Preparación de clases de teoría Preparación de clases prácticas y de problemas Resolución de casos prácticos
Inglés
Exhibition sessions Elaboration of individual works Preparation of group work Independent study and work Supplementary material readings Preparation of theory classes Preparation of practical classes and problems Resolution of practical cases

7.- REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

REFERÈNCIES BÀSIQUES

Referència 1	Acosta, J.M. (2001). <u>Uso eficaz del tiempo. Cómo alcanzar el éxito sin estrés</u> . Gestión 2000.com.
Referència 2	Ailes, R. (1988). <u>Tú eres el mensaje</u> . Ed. Paidós.
Referència 3	Arthur Ciaramicoli y Catherine Ketcham (2000). <u>El poder de la empatía</u> . Ed. Vergara.
Referència 4	Caballo, V. (1993). <u>Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales</u> . Ed. Siglo XXI.
Referència 5	Castañer, O. (1996). <u>La asertividad: expresión de una sana autoestima</u> . Ed. Desclée de Brouwer. Colección Serendipity.

Referència 6	Carlin, J. (2010). <u>El Factor Humano</u> . Seix Barral.
Referència 7	Frankl, V. (2011). <u>El hombre en busca de sentido</u> . Ed. Herder.
Referència 8	García Salvador : “ <u>Cómo vivir francamente estresado. Guía de la buena vida emocional</u> ”. Gestión 2000.
Referència 9	Goleman, D. (1996): “ <u>Inteligencia emocional</u> ” Barcelona. Kairós.
Referència 10	Johnson, S. (2000). <u>¿Quién se ha llevado mi queso?</u> . Ed. Empresa activa.
Referència 11	Knapp, L. M. (1980). <u>La comunicación no verbal</u> . Ed. Paidós.
Referència 12	Lieberman, D. J. (2002). <u>Haga las paces con todo el mundo. Guía para la resolución de conflictos</u> . Ed. Amat.
Referència 13	Mackay M. y Fanning, P. (1991). <u>Autoestima. Evaluación y mejora</u> . Ed. Martínez Roca.
Referència 14	Michaelson, G y Michaelson, S (2003). <u>Sun Tzu para el éxito</u> . Deusto.
Referència 15	Nardone, G. (2006). <u>Corrígeme si me equivoco</u> . Ed. Herder.
Referència 16	Peacock, F. (2003). <u>Riegue las flores, no las malas hierbas</u> . Ediciones Obelisco.
Referència 17	Sampedro, J. L. (2012). <u>Escribir es vivir</u> . Ed. Debolsillo.
Referència 18	The Arbinger institute (2000). <u>La caja</u> . Ed. Empresa activa.
Referència 19	Watzlawick P. <u>El arte de amargarse la vida</u> . Barcelona: Herder

REFERÈNCIES COMPLEMENTÀRIES

Referència 1:	Película. El Gran Torino (2008). Clint Eastwood
Referència 2:	Película. Invictus (2009). Clint Eastwood
Referència 3:	Jose Luis Sampedro 1. http://www.youtube.com/watch?v=elZrcC3IYyU
Referència 4	Jose Luis Sampedro 2. http://www.youtube.com/watch?v=GbB6uXD2M88
Referència 5:	Película. Braveheart (1995). Mel Gibson
Referència a 6:	Película. Salir del armario (2001). Francis Veber
Referència 7:	Stephen Covey. Los siete hábitos de la gente altamente efectiva. Ed. Paidós
Referència 8:	John Kotter y Holger Rathgeber. Nuestro Iceberg se derrite. Ed. Granica
Referència 9:	Conferencia Giorgio Nardone. http://www.cop-cv.org/?seccion=noticias&id=692
Referència 10:	http://es.dalecarnegie.com/events/curso_dale_carnegie_comunicacion_eficaz_y_relaciones_humanas/

Referència 11:	Arthur Conan Doyle. Las aventuras de Sherlock Holmes
Referència 12:	Martin Luther King http://www.youtube.com/results?search_query=martin+luther+king+i+have+a+dream+subtitulada+espa%C3%B1ol&oq=martin+lu&gs_l=youtube.1.0.0l10.403.794.0.3621.2.2.0.0.0.0.173.325.0j2.2.0...0.0...1ac.1.11.youtube.r46sXxfY9rQ
Referència 13	Vicente Ferrer (2000). La revolución silenciosa. Ed. Planeta