



## Habilidades Sociales

**Sku:** CURUEMCONL0266

**Horas:** 90

**Formato:** HTML

### OBJETIVOS

- Con este curso on-line se pretende sistematizar, desde esa perspectiva constructiva y positiva, los conceptos y las técnicas de la 59 social o interpersonal que se utilizan habitualmente en el análisis y la enseñanza-aprendizaje de los comportamientos socialmente habilidosos.
- Enseñar tanto a educadores, psicólogos y psiquiatras, como a personas que intentan dar respuesta a algunas cuestiones psicosociales que les afectan.
- Mejorar las habilidades sociales y su incidencia en nuestro bienestar y nuestra calidad de vida.

### CONTENIDOS

- **Tema I. Concepto y perspectiva general de las habilidades sociales**
  - Introducción.
  - Seres humanos y seres sociales. Algunas implicaciones básicas:
    - Algunas notas de neurología para justificar nuestra esencia relacional y social: La existencia de un cerebro social.
  - Marco general de la 59 social y sus constructos de estudio.
  - Una radiografía de la inteligencia personal y las habilidades sociales. ¿Cómo podemos acotar términos como la inteligencia personal y las habilidades sociales?
  - La manifestación directa de la inteligencia interpersonal. Competencias y habilidades sociales:
    - Conceptualización y elementos definitorios.
    - Habilidades sociales y competencias sociales, ¿sinónimos o constructos independientes?

- ¿Con qué definición de habilidades sociales nos quedamos?
- ¿Para qué sirven las habilidades sociales? Sentido, funciones e importancia.
- ¿Qué tipos de habilidades sociales entran en juego en nuestras interacciones? ¿Cómo se pueden clasificar?
- ¿Qué componentes o dimensiones integran todas las habilidades sociales señaladas?
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

• **Tema II. Componentes y términos afines a las habilidades sociales**

- Introducción.
- Asertividad. Una parte esencial de las habilidades sociales:
  - Concepto de asertividad.
  - Importancia y usos de la asertividad.
- Habilidades sociales, asertividad y situación interpersonal:
  - Objetivos y propósitos personales.
  - Reglas y roles sociales.
- Asertividad y adecuación social.
- La autoestima: Ingrediente y constructo vinculado a las habilidades sociales:
  - ¿Qué entendemos por autoestima?
  - La importancia de la autoestima ¿Por qué es importante la autoestima?
  - Actitudes contrarias a la autoestima.
  - ¿Cómo podríamos mejorar la autoestima?
  - Habilidades sociales, asertividad y autoestima incondicional: El peligro de necesitar la aprobación de los demás.
- Inteligencia emocional. Ingrediente y constructo vinculado a las habilidades sociales:
  - Concepto de inteligencia emocional.
  - Inteligencia emocional intrapersonal.
  - Inteligencia emocional interpersonal.
- Empatía. Ingrediente y constructo vinculado a las habilidades sociales:
  - ¿Qué entendemos por empatía?
  - Implicaciones y derivaciones de la empatía.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

• **Tema III. Pilares cognitivos de nuestro comportamiento social (I)**

- Introducción.
- Aclarando algunos conceptos previos:
  - Pensamiento, cognición y proceso mental
  - ¿Qué es una creencia?
  - ¿Qué son los paradigmas o los mapas mentales?
  - ¿Qué son las actitudes?

- El importante papel de nuestros pensamientos:
  - Nuestro cerebro como procesador de la información... Un desafío a la racionalidad humana.
  - Más ejemplos y derivaciones aplicadas del importante papel de nuestros pensamientos.
- Creencias y pensamientos que dificultan la asertividad y las habilidades sociales:
  - Las creencias irracionales básicas:
    - Las exigencias... “Deberías”.
    - El catastrofismo... “Es terrible”.
    - La racionalización...
  - Las distorsiones cognitivas.
  - Errores de atribución.
  - Otras creencias problemáticas.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

● **Tema IV. Pilares cognitivos de nuestro comportamiento social (II)**

- Introducción.
- Creencias que facilitan las habilidades sociales:
  - Preferencias: aceptar lo irremediable y luchar por lo posible.
  - El principio de elección.
  - Nuestros deseos, posibilidades y limitaciones. El modelo zona de preocupación vs zona de influencia.
  - Preferencias con respecto a uno mismo, los demás y la vida.
  - Valores y metas sanos.
  - Los derechos asertivos:
    - A modo de síntesis.
- Detectar y cambiar pensamientos:
  - Detectar y cambiar creencias irracionales:
    - La técnica ABC de Ellis – Reestructuración cognitiva.
  - Hacer autorregistros de pensamientos ABCDE.
  - Las autoinstrucciones.
  - El reencuadre.
  - Poner a prueba la validez de tus creencias y actuar en contra de tus ideas irracionales.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

● **Tema V. Pilares fisiológicos, emocionales y motivacionales de nuestro comportamiento social**

- Introducción.
- Pilares y correlatos fisiológicos de las habilidades sociales:
  - Habilidades sociales y funcionamiento cerebral.

- Las neuronas espejo en la base de la empatía primordial y las habilidades sociales.
  - Cambios físico–químico corporales implicados en las relaciones interpersonales.
- Pilares y correlatos emocionales de las habilidades sociales:
  - ¿Qué son las emociones?
  - ¿Cómo se relacionan, entonces, cogniciones, emociones y conductas? Emociones apropiadas Vs emociones inapropiadas.
  - El papel de la ansiedad y la ira:
    - Formas concretas de manejar las emociones de ansiedad e ira.
  - Modelo de inteligencia emocional de Goleman:
    - La importancia de la inteligencia emocional. Orígenes y evolución del constructo.
    - Componentes de la inteligencia emocional.
- Pilares y correlatos motivacionales de las habilidades sociales:
  - El elemento de motivación en la competencia social.
  - Las competencias de motivación.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

## • Tema VI. Comunicación y comportamiento social

- Introducción.
- ¿Qué es la comunicación interpersonal?
  - El estudio de la comunicación. Algunas claves previas.
  - Nuestro concepto de comunicación interpersonal.
  - Etapas y elementos de la comunicación interpersonal.
- Componentes de la comunicación:
  - Características de la comunicación no verbal.
  - Importancia de la comunicación no verbal.
  - Componentes del lenguaje no verbal:
    - La mirada.
    - Dilatación y contracción de las pupilas.
    - Expresión faciales.
    - La sonrisa.
    - Movimientos de cabeza.
    - Posición y orientación corporal.
    - Gestos con las manos.
    - Movimientos de piernas y pies.
    - Proximidad o distancia interpersonal.
    - El contacto físico.
    - Apariencia personal y atractivo físico.
    - Componentes paralingüísticos del habla.
    - La sintonización gestual.
- Dificultades de la comunicación interpersonal.

- ¿Es posible la comunicación eficaz?
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

• **Tema VII. Manifestaciones y estilos de comunicación y comportamiento**

- Introducción.
- El estilo asertivo de comportamiento y comunicación:
  - Características de las personas asertivas.
  - Consecuencias positivas de la asertividad e importancia de la misma.
- Conductas o estilos no–asertivos: Inhibición y agresividad:
  - La inhibición: Un estilo de huida propio de los ratones:
    - Las consecuencias negativas de la inhibición.
    - La inhibición interna y externa.
  - La agresividad: Un estilo de lucha propio de los monstruos:
    - Problemas derivados de la agresividad.
  - Inhibición y agresividad al afrontar conflictos.
  - Una radiografía genérica de los tres estilos de comportamiento y comunicación.
- Cómo aprendemos las conductas no asertivas:
  - La adaptación excesiva a lo que los demás esperan de nosotros.
  - Los premios y los castigos.
  - La observación del comportamiento de otras personas.
  - Las normas culturales y las creencias irracionales.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

• **Tema VIII. Enseñanza–aprendizaje de las habilidades sociales**

- Introducción.
- ¿Qué ocurre cuando tenemos un problema o un déficit de habilidades sociales?
- Asentando las bases para la enseñanza y el aprendizaje de las habilidades sociales:
  - Premisas que subyacen al entrenamiento en habilidades sociales.
  - Claves, objetivos y líneas de intervención de los programas de entrenamiento en habilidades sociales.
  - Estructuración del programa de entrenamiento en habilidades sociales.
- Evaluación diagnóstica y funcional de la situación de la competencia del sujeto y las habilidades correspondientes:
  - ¿Qué y para qué evaluar la importancia de la evaluación?
    - ¿Qué debemos evaluar?
    - ¿Para qué evaluar?
  - Métodos, técnicas e instrumentos para la evaluación de las habilidades sociales:

- Características de los métodos de evaluación de las habilidades sociales.
  - Cuestionarios, escalas e intervalos.
  - La entrevista.
  - La observación conductual.
  - Autoinformes.
  - Informes de personas significativas.
  - Algunas claves para la selección de la herramienta de diagnóstico y evaluación.
- Diseñando un programa de entrenamiento en habilidades sociales:
  - Determinación de los objetivos capacitadores y compromiso.
  - Diseño del plan de pre-entrenamiento y entrenamiento.
  - Desarrollo del plan de pre-entrenamiento y evaluación de los resultados de esta fase.
  - Desarrollo o ejecución del programa de entrenamiento.
  - Evaluación y seguimiento de los resultados del programa de entrenamiento.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

• **Tema IX. Los pilares metodológicos de un programa de entrenamiento en habilidades sociales**

- Introducción.
- Elementos clave del proceso de enseñanza-aprendizaje de las habilidades sociales.
- Etapas para lograr el cambio en nuestra competencia social.
- El modelo de enseñanza-aprendizaje que cimienta nuestro programa de entrenamiento en habilidades sociales:
  - El modelo de zona de comodidad, zona de aprendizaje.
  - ¿Cómo ampliar nuestra zona de comodidad? ¿Cómo podemos crecer o aprender?
- Componentes y procesos que soportarán el desarrollo de un programa de entrenamiento en habilidades sociales:
  - Modelado o modelamiento.
  - Ensayo de conducta o representación de papeles (role playing).
  - Instrucciones o coaching.
  - Tareas para casa.
  - Técnicas cognitivas.
  - Generalización y transferencia.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

• **Tema X. Poniendo en práctica nuestras habilidades sociales (I)**

- Introducción.

- Conversaciones y comunicación:
  - Actitudes no asertivas al iniciar, mantener o cerrar conversaciones.
- Iniciar conversaciones con naturalidad, interés y empatía:
  - Cómo introducirse en una conversación ya iniciada.
- Mantener conversaciones.
- Finalizar conversaciones. Directos al grano:
  - Problemas para cerrar conversaciones.
  - Formas asertivas de finalizar conversaciones.
  - ¿Qué podemos hacer si nuestro interlocutor se resiste a finalizar la conversación?
- Conversaciones y comunicación eficaz:
  - Hacer preguntas adecuadas.
  - Utilizar la información que nos brindan los demás.
  - Darnos a conocer (autorrevelaciones).
  - Manejo adecuado de los diferentes niveles de comunicación.
  - Escuchar atentamente (escucha activa y reformulación):
    - Escucha activa: Pilar de la comunicación y las relaciones.
    - Parafrasear.
    - Resumir y reformular.
  - Hacer y recibir elogios - El elogio como premio:
    - Hacer elogios sinceros. La importancia del refuerzo positivo.
    - Aceptar elogios en forma asertiva.
    - Pensamientos acerca de hacer o recibir elogios.
  - Mostrarse de acuerdo en lo posible (no discutir ni llevar la contraria).
  - Utilizar mensajes que faciliten la comunicación.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

## • Tema XI. Poniendo en práctica nuestras habilidades sociales (II)

- Introducción.
- Hacer peticiones:
  - Formas no asertivas de hacer peticiones: inhibición y agresividad.
  - Cómo hacer peticiones de forma asertiva.
  - Qué hacer cuando los demás no acceden a nuestras peticiones.
  - Cómo ser persuasivos:
    - Ser persistentes.
    - Ser flexibles.
    - Predisponer a los demás a nuestro favor.
- Rechazar peticiones: Aprender a decir “no” de forma asertiva:
  - Inhibición, agresividad y asertividad al rechazar peticiones.
  - Pensamientos que dificultan la asertividad al rechazar peticiones.
  - Cómo rechazar peticiones en forma asertiva:
    - Antes de responder, debemos analizar la situación.
    - Expresar la negativa de forma clara, breve y amable.

- Usar la técnica del sándwich.
    - Qué hacer si, a pesar de expresar claramente tu negativa, el otro sigue insistiendo.
  - Resumen.
  - Autoevaluación.
  - Bibliografía.

• **Tema XII. Poniendo en práctica nuestras habilidades sociales (III)**

- Introducción.
- Los conflictos interpersonales en nuestra vida diaria:
  - Tipos de conflictos.
- Actitudes no asertivas ante los conflictos.
- Actitudes y comportamientos asertivos en la gestión de los conflictos interpersonales:
  - Evitar o reducir ciertos conflictos.
  - Dialogar.
  - Buscar soluciones gana–ganas.
  - Diferenciar entre posición e interés.
  - Negociar.
- Solución de problemas:
  - Reconocer el problema lo antes posible y mantener una actitud adecuada ante él (Paso 1).
  - Formular el problema en forma clara, teniendo en cuenta cómo lo ve el otro (Paso 2).
  - Buscar alternativas para solucionar el conflicto (Paso 3).
  - Evaluar las alternativas y elegir la mejor (Paso 4).
  - Ejecución o puesta en práctica y evaluación de resultados (Paso 5).
  - A modo de cierre, ¿cómo podemos concretar y operativizar este proceso de solución de problemas?
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

• **Tema XIII. Poniendo en práctica nuestras habilidades sociales (IV)**

- Introducción.
- Peticiones de cambio de conducta:
  - Pensamientos irracionales que nos impiden ser asertivos al pedir cambios de conducta.
  - Por qué conviene pedir cambios de conducta. Razones.
- Pedir cambios de conducta como alternativa a las críticas:
  - Funciones positivas de algunas críticas.
  - Inconvenientes de las críticas.
  - La alternativa asertiva a las críticas.
- Cómo pedir cambios de conducta:



- Preparación: Detectar el problema, evaluar si pides el cambio y cuidar los pensamientos.
- Exponerle que tienes un problema señalando cuál es el comportamiento suyo que lo causa (Paso 1).
- Explicarle las consecuencias negativas de su comportamiento, si las hay (Paso 2).
- Describir cómo te sientes, sin atacarle (Paso 3).
- Haz una pausa para escuchar el punto de vista del otro (Paso 4).
- Pedir la conducta alternativa deseada (Paso 5).
- Resolución.
- Cómo facilitar que el otro acceda al cambio:
  - Cuidar la forma en que se lleva a cabo la petición.
  - Utilizar técnicas operantes de modificación de conducta:
    - Rescatando el valor de lo positivo...
  - Usar la técnica del sándwich para facilitar que el otro acceda al cambio.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

#### • Tema XIV. Poniendo en práctica nuestras habilidades sociales (V)

- Introducción.
- Las críticas:
  - Las críticas son inevitables y forman parte de nuestra vida.
  - Tendemos a reaccionar negativamente a las críticas.
- Agresividad, inhibición y asertividad ante las críticas:
  - Pensamientos, emociones y conductas implicadas en nuestra respuesta a las críticas.
  - Distinguiendo los tres estilos de respuesta a una crítica.
  - ¿Con qué estilo de respuesta a las críticas nos quedamos?
- Cómo responder asertivamente a las críticas:
  - Pensar de forma asertiva para afrontar la crítica.
  - Escuchar activamente y pedir detalles para comprender el punto de vista del otro.
  - Facilita una respuesta pertinente a la crítica que has recibido:
    - En caso de estar totalmente de acuerdo con el contenido de la crítica... Reconócelo.
    - En caso de no estar totalmente de acuerdo con el contenido de la crítica recibida...
    - En caso de no estar de acuerdo en nada de lo que te han dicho...
  - Valoración posterior a nuestra respuesta.
  - Técnicas complementarias para responder asertivamente a las críticas.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

- **Tema XV. Poniendo en práctica nuestras habilidades sociales (VI)**

- Introducción.
- Las personas difíciles:
  - Algunos tipos de personas difíciles.
- Respuestas posibles al comportamiento irracional de otras personas:
  - Respuesta agresiva.
  - Respuesta inhibida.
  - Respuesta asertiva.
- El papel de los pensamientos:
  - Creencias que favorecen la asertividad al afrontar comportamientos irracionales.
- Revisando nuestro mapa del mundo y nuestro modelo de interacción con las personas difíciles.
- Técnicas cognitivas para afrontar comportamientos irracionales.
- Técnicas conductuales para manejar comportamientos irracionales.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.

- **Tema XVI. Poniendo en práctica nuestras habilidades sociales (VII)**

- Introducción.
- La ira:
  - ¿Por qué algunas personas se enfadan más que otras?
  - ¿Estás demasiado enfadado? La importancia de la toma de conciencia y la búsqueda de recursos de apoyo.
- Pensamientos y creencias que favorecen la ira:
  - Las exigencias y sus derivados:
    - Exigencias y condena.
    - Exigencias y autoestima.
    - Exigencias e injusticias.
    - Exigencias y tolerancia a la frustración.
  - Otras ideas irracionales que favorecen la ira.
- Procesos (conscientes e inconscientes) más habituales para gestionar las sensaciones de ira.
- Técnicas cognitivas para manejar la ira.
- Técnicas conductuales para manejar la ira.
- A modo de cierre.
- Resumen.
- Autoevaluación.
- Bibliografía.