



HABILIDADES SOCIALES Y PERSONALES EN EL ÁMBITO DEL SERVICIO DE AYUDA A DOMICILIO

110 horas a Distancia

Precio: 150,00 €

PRESENTACIÓN:

El curso de Habilidades Sociales y Personales en el Ámbito del Servicio de Ayuda a Domicilio está destinado a profesionales de la salud o a personas que quieran ampliar sus conocimientos. Ponemos a disposición de nuestros alumnos unos contenidos perfectamente estructurados.

En la modalidad a distancia, el alumno contará con un temario actual y completo, además de un acompañamiento constante en sus progresos a través de un sistema de tutorías (vía telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos.

OBJETIVOS:

- Mejorar nuestras relaciones interpersonales.
- Sentirnos bien.
- Obtener lo que queremos.
- Conseguir que los demás no nos impidan lograr nuestros objetivos.

DIRIGIDO A:

- Rama Sanitaria.
- Enfermeros.
- Auxiliares de ayuda a Domicilio.
- Auxiliares de Ayuda en Instituciones.

HOMOLOGACIÓN:

El curso está acreditado oficialmente por la Administración Pública:
Reconocido como Curso Oficial de la Escuela de Servicios Sanitarios y Sociales de la Consejería de Sanidad y Consumo del Gobierno de Canarias.



ÍNDICE DE CONTENIDOS:

CAPÍTULO 1. HABILIDADES SOCIALES, ASERTIVIDAD Y CONCEPTOS AFINES

1.1. Habilidades sociales.

1.2. Asertividad.

Características de las personas asertivas.

Consecuencias positivas de la asertividad e importancia de la misma.

1.3. Conductas no-asertivas: inhibición y agresividad.

Inhibición.

Consecuencias negativas de la inhibición.

Inhibición interna y externa.

Agresividad.

Inhibición y agresividad al afrontar conflictos.

1.4. Cómo aprendemos las conductas no-asertivas.

La adaptación excesiva a lo que los demás esperan de nosotros.

Los premios y castigos.

La observación del comportamiento de otras personas.

Las normas culturales y las creencias irracionales.

1.5. Habilidades sociales, asertividad y situación interpersonal.

Objetivos y propósitos personales.

Reglas y roles sociales.

1.6. Asertividad y adecuación social.

1.7. Conceptos afines a las habilidades sociales y a la asertividad.

Autoestima.

Inteligencia emocional.

Inteligencia emocional intrapersonal.

Inteligencia emocional interpersonal.

Empatía.

Ejercicios del capítulo 1

CAPÍTULO 2. PENSAMIENTOS Y CREENCIAS

2.1. El importante papel de nuestros pensamientos.

2.2. Creencias que dificultan la asertividad y las HH SS.

Las creencias irracionales básicas.

Las exigencias.

El catastrofismo.

La racionalización.



Distorsiones cognitivas.

Errores de atribución.

Otras creencias problemáticas.

2.3. Creencias que facilitan la asertividad y las HH SS.

Preferencias: aceptar lo irremediable y luchar por lo posible.

Nuestros deseos, posibilidades y limitaciones.

Preferencias con respecto a uno mismo, los demás y la vida

Valores y metas sanos.

Los derechos asertivos.

2.4. Detectar y cambiar pensamientos.

Detectar y cambiar creencias irracionales.

Hacer autorregistros de pensamientos ABCDE.

Autoinstrucciones.

Reencuadre.

Poner a prueba la validez de tus creencias y actuar en contra de tus ideas irracionales.

Ejercicios del Capítulo 2.

CAPÍTULO 3. COMUNICACIÓN Y COMUNICACIÓN NO VERBAL

3.1. Comunicación interpersonal.

Dificultades de la comunicación interpersonal.

Dificultades relacionadas con las características de nuestra percepción.

Dificultades en la emisión de los mensajes.

Dificultades en la percepción e interpretación de los mensajes.

Comunicación eficaz.

Componentes de la comunicación.

3.2. Comunicación no verbal.

Características de la comunicación no verbal.

Importancia de la comunicación no verbal.

Componentes del lenguaje no verbal.

Mirada.

Dilatación y contracción de las pupilas.

Expresión facial.

Sonrisa.

Movimientos de cabeza.

Posición y orientación corporal.



Gestos con las manos.
Movimientos de piernas y pies.
Proximidad o distancia.
Contacto físico.
Apariencia personal y atractivo físico.
Componentes no verbales del habla.
Sintonización gestual.

Ejercicios del Capítulo 3.

CAPÍTULO 4. CONVERSACIONES Y COMUNICACIÓN EFICAZ

4.1. Conversaciones y comunicación.

4.2. Iniciar conversaciones.

4.3. Finalizar conversaciones.

Problemas para cerrar conversaciones.

Formas asertivas de finalizar conversaciones.

Qué hacer si el interlocutor se resiste a finalizar la conversación.

4.4. Mantener conversaciones.

4.5. Conversaciones y comunicación eficaz.

Hacer preguntas adecuadas.

Utilizar la información que nos brindan los demás.

Darnos a conocer (autorrevelaciones).

Escuchar atentamente (escucha activa y reformulación).

Escucha activa.

Reformulación.

Hacer y recibir elogios.

Hacer elogios sinceros.

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.

Ejercicios del Capítulo 4.



CAPÍTULO 5. HACER Y RECHAZAR PETICIONES

5.1. 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.

5.2. Rechazar peticiones.

Inhibición, agresividad y asertividad al rechazar peticiones.

Pensamientos que dificultan la asertividad al rechazar peticiones.

Cómo rechazar peticiones en forma asertiva.

Antes de responder, 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.

Ejercicios del Capítulo 5.

CAPÍTULO 6. CONFLICTOS INTERPERSONALES

6.1. Los conflictos interpersonales en nuestra vida diaria.

Tipos de conflicto.

Conflictos con intereses excluyentes o competitivos.

Conflictos entre personas con posiciones enfrentadas, pero con intereses

Compatibles.

Otras formas de conflicto interpersonal.

6.2. Actitudes no asertivas ante los conflictos.

Actitud agresiva.

Actitud inhibida.

6.3. Actitudes asertivas.

Evitar o reducir ciertos conflictos.

Dialogar.

Buscar soluciones gana-ganas.

Diferenciar entre posición e interés.

Negociar.

6.4. Solución de problemas.

Ejercicios del Capítulo 6.



CAPÍTULO 7. PEDIR CAMBIOS DE CONDUCTA

7.1. Las peticiones de cambio de conducta.

Pensamientos irracionales que nos impiden ser asertivos al pedir cambios de conducta.

Por qué conviene pedir cambios de conducta.

7.2. Pedir cambios de conducta como alternativa a las críticas.

Funciones positivas de algunas críticas.

Inconvenientes de las críticas.

La alternativa asertiva a las críticas.

7.3. Cómo pedir cambios de conducta.

7.4. Cómo facilitar que el otro acceda al cambio.

Cuidar la forma en que se lleva a cabo la petición.

Utilizar los refuerzos positivos.

Usar la técnica del sándwich para facilitar que el otro acceda al cambio.

Ejercicios del Capítulo 7.

CAPÍTULO 8. RESPONDER ASERTIVAMENTE A LAS CRÍTICAS

8.1. Las críticas.

Las críticas son inevitables.

Tendemos a reaccionar negativamente a las críticas.

Podemos aprender a reaccionar positivamente.

8.2. Agresividad, inhibición y asertividad ante las críticas.

Pensamientos, emociones y conductas implicadas en nuestra respuesta a las críticas.

8.3. Responder asertivamente a las críticas.

8.4. Técnicas complementarias para responder asertivamente a las críticas.

Buscar datos objetivos que permitan comprobar los hechos criticados.

Agradecer cualquier información útil que nos proporcione la crítica.

Disculparnos cuando sea pertinente.

Pedir sugerencias acerca de cómo cree el crítico que podrías mejorar.

Usar la información de la crítica para mejorar.

Usar el “disco rayado”.

Ignorar la crítica.

Utilizar autorregistros de pensamientos.

Ejercicios del Capítulo 8.



CAPÍTULO 9. AFRONTAR EL COMPORTAMIENTO IRRACIONAL DE OTRAS PERSONAS

9.1. Las personas difíciles.

Algunos tipos de personas difíciles.

Los irascibles.

Los pasivos agresivos.

Los que maltratan a los demás o disfrutan haciéndoles daño.

Los tramposos.

Los críticos.

Los comodones.

Los que tienden a hacerse las víctimas.

Los trastornos de personalidad.

9.2. Respuestas posibles al comportamiento irracional de otras personas.

Respuesta agresiva.

Respuesta inhibida.

Respuesta asertiva.

9.3. El papel de los pensamientos.

Creencias que nos llevan a reaccionar en forma contraproducente.

Exigencias.

Catastrofismo.

Racionalización-minimización.

Otros pensamientos contraproducentes.

Creencias que favorecen la asertividad al afrontar comportamientos irracionales.

Consecuencias de las diferentes creencias.

9.4. Técnicas cognitivas para afrontar comportamientos irracionales.

Detectar y cambiar pensamientos contraproducentes.

Autoinstrucciones.

Autorregistros.

9.5. Técnicas conductuales para manejar comportamientos irracionales.

Reforzar los comportamientos deseados y extinguir los negativos.

Técnica desarmante.

Manejar a personas irascibles.

Manejar enfados silenciosos.

Manejar a personas obstinadas y discutidoras.

Manejar a personas que se quejan demasiado.

“Enfado” que desarma.

Tiempo fuera.

Refugio.

Esquivar mensajes hostiles centrándonos en los sentimientos.



- Reducir la ira del interlocutor ayudándole a distraerse.
- Si has molestado al otro, pedirle disculpas.
- Separar los temas que crean confusión.
- Escribir lo que quieres decir.
- Manejar a personas envidiosas quitando importancia a nuestros logros.
- Defenderte con firmeza cuando sea necesario.
- Manejar asertivamente nuestra propia ira.

Ejercicios del Capítulo 9.

CAPÍTULO 10. MANEJAR LA IRA

10.1. La ira.

10.2. 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.

- La ira no es un problema en sí misma sino la respuesta normal a otros problemas.
- Podemos hacer muy poco (o nada) para controlar nuestra ira.
- Pagar con la misma moneda.
- Nuestra ira está provocada por el comportamiento de otras personas.
- La ira nos ayuda a conseguir lo que queremos y a evitar injusticias y adversidades.
- Expresar la ira nos ayuda a sentirnos bien y a reducirla.
- Expectativas no realistas.
- Utilizar frases e imágenes violentas.
- Sobregeneralizar.
- Lectura del pensamiento, atribuyendo al otro intenciones malévolas.
- Exagerar lo negativo y minimizar o negar los factores atenuantes.

10.3. Técnicas cognitivas para manejar la ira.

- Detectar y cambiar pensamientos irracionales.
- Autorregistros de pensamientos.
- Autoinstrucciones.
- Inoculación del estrés.
- Manipular imágenes.
- Reencuadrar las situaciones generadoras de ira.
- Acostumbrarte a utilizar un lenguaje racional.
- Considerar la ira como señal de que existe un problema.



10.4. Técnicas conductuales para mejorar la ira.

Tiempo fuera y distracción.

Observar “modelos”.

Cultivar el sentido del humor.

Técnicas de control de la ansiedad.

Evitar sustancias, situaciones y actividades generadoras de ira.

Actuar como si estuvieses enfadado pero sin dejar que te domine la ira.

10.4.7. Ensayo de conducta e Inversión de roles.

Ejercicios del Capítulo 10.

ANEXO I

ANEXOII

ANEXO III

BIBLIOGRAFÍA

CD MATERIALES COMPLEMENTARIOS

MATERIAL:

- Un volumen: **Cómo Mejorar tus Habilidades Sociales. Programa de Asertividad, Autoestima e Inteligencia Emocional.**
- Guía del curso.
- Un cuestionario tipo test con 100 preguntas.
- 50 Preguntas abiertas.
- 40 Ejercicios prácticos.
- Estudio de 5 casos prácticos.
- Un cuestionario de evaluación (opciones de respuesta A/B/C)
- Un cuestionario de satisfacción del curso.

El material será entregado en 24 horas una vez realizado el pago.

EL/LA ALUMNO/A DISPONDRÁ TRES MESES PARA REALIZAR EL CURSO.