

# 2385 – Habilidades Sociales

**Duración:** 100 horas

**Modalidad:** Online

**Acreditación:** Acreditado por URJC\*



## **CONTENIDO:**

**MÓDULO 1: CONCEPTO DE HABILIDAD SOCIAL.**

**MÓDULO 2: CARACTERIZACIÓN DE LAS HABILIDADES SOCIALES.**

2.1. Características.

2.2. Componentes de las Habilidades Sociales.

2.2.1. Componentes conductuales.

2.2.1.1. Componentes no verbales.

2.2.1.1.1. La mirada.

2.2.1.1.2. La expresión facial.

2.2.1.1.3. La sonrisa.

2.2.1.1.4. La postura corporal.

2.2.1.1.5. Los gestos.

2.2.1.1.6. El contacto físico.

2.2.1.1.7. Componentes paralingüísticos.

2.2.1.2. Componentes verbales.

2.2.1.2.1. El lenguaje.

2.2.1.2.2. La conversación.

2.2.2. Componentes cognitivos

2.2.2.1. Percepciones sobre ambientes de comunicación.

2.2.2.2. Variables cognitivas del individuo.

2.2.3. Componentes fisiológicos.

2.3. Factores implicados en el desarrollo de las mismas.

2.3.1. Inteligencia emocional.

2.3.2. Motivación.

2.3.2.1. ¿Qué es la motivación.

2.3.2.2. Motivación y conducta.

2.3.2.3. Tipos de motivación.

2.3.2.3.4. Teorías sobre la motivación.

2.3.3. Autoestima.

2.3.3.1. Autoestima positiva y autoestima negativa.

2.3.4. Autoconcepto.

2.3.4.1. Características.

2.3.4.2. Áreas del autoconcepto.

### **MÓDULO 3: TIPOS DE HABILIDADES SOCIALES.**

### **MÓDULO 4: EXPRESIÓN DE LAS HABILIDADES SOCIALES.**

4.1. La comunicación.

4.1.1. Concepto.

4.1.2. Características.

4.1.3. Elementos de la comunicación.

4.1.4. Objetivos de la comunicación.

4.1.5. Estilos de comunicación.

4.1.6. Actitudes y defectos del emisor y el receptor.

4.1.6.1. Actitudes en la comunicación interpersonal por parte del emisor.

4.1.6.2. Defectos que causan conflictos por parte del emisor.

4.1.6.3. Actitudes en la comunicación por parte del receptor.

4.1.6.4. Defectos que causan conflictos en la comunicación por parte del receptor.

4.2. El liderazgo.

4.2.1. Tipos de líder.

4.2.2. Atributos del líder.

4.2.3. Estilos de liderazgo.

4.3. La negociación.

4.3.1. Concepto.

4.3.2. Características del negociador.

4.3.3. Tipos de negociadores.

4.3.4. Habilidades a la hora de negociar.

4.3.5. Fases de la negociación.

4.3.6. El conflicto y las técnicas de resolución de conflictos.

## **MÓDULO 5: TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE LAS HABILIDADES SOCIALES.**

5.1. Qué y para qué evaluar.

5.2. Técnicas de medición.

5.2.1. Medidas de autoinforme.

5.2.2. La entrevista.

5.2.3. La evaluación por los demás.

5.2.4. El autorregistro.

5.2.5. Observación conductual.

5.2.5.1. Observación en la vida real.

5.2.5.2. Observaciones simuladas.

## **MÓDULO 6: ENTRENAMIENTO DE LAS HABILIDADES SOCIALES.**

6.1. Características.

6.2. Elementos

6.3. Ventajas del entrenamiento.

6.4. Dificultades sociales.

6.5. Paquete básico del entrenamiento.

6.6. Formato del entrenamiento.

6.6.1. Fases.

6.6.2. Técnicas del entrenamiento.

6.6.2.1. Técnicas para trabajar los componentes conductuales.

6.6.2.2. Técnicas de comunicación.

6.6.2.3. Técnicas para trabajar los componentes cognitivos.

6.6.2.4. Técnicas para trabajar los componentes fisiológicos.

6.7. Derechos asertivos.

6.8. Patrones irracionales de pensamiento.