

Título: Comunicación para profesionales del entorno de la salud (online y sesión presencial opcional)

Módulo 1. Introducción a las Habilidades Sociales y Comunicativas basadas en Emociones

Objetivo:

Introducir los conceptos fundamentales de las habilidades sociales y cómo se relacionan con las emociones en la comunicación efectiva.

Contenido:

1. **Definición de habilidades sociales:** Qué son, su importancia en contextos profesionales y personales.
2. **El papel de las emociones en la comunicación:** Reconocimiento de emociones propias y ajenas.
3. **Inteligencia emocional:** Cómo mejorar la inteligencia emocional para tener mejores interacciones.
4. **Teoría de la comunicación emocional:** Cómo las emociones afectan el mensaje y la percepción.

Actividades:

- Ejercicio de autorreflexión: Reconociendo mis propias emociones en diversas situaciones.
- Debate grupal sobre la importancia de las emociones en la comunicación.

Evaluación:

- Quiz sobre los conceptos básicos de las habilidades sociales y la inteligencia emocional.

Módulo 2. Asertividad y Habilidades Sociales Básicas

Objetivo:

Desarrollar la asertividad como herramienta principal de una comunicación efectiva.

Contenido:

1. **¿Qué es la asertividad?:** Diferencias entre pasividad, agresividad y asertividad.
2. **Técnicas de asertividad:** Cómo aplicar la asertividad en diversas situaciones.

3. **Habilidades sociales básicas:** Saludos, establecimiento de contacto visual, escucha activa.
4. **Gestionando conflictos con asertividad.**

Actividades:

- Role-playing de situaciones conflictivas, practicando respuestas asertivas.
- Reflexión en grupo sobre el impacto de la asertividad en la comunicación diaria.

Evaluación:

- Ejercicio práctico de asertividad: Presentar una situación hipotética y practicar una respuesta asertiva.

Módulo 3. Entrevista Motivacional y Negociación

Objetivo:

Introducir la entrevista motivacional y las técnicas básicas de negociación.

Contenido:

1. **Fundamentos de la entrevista motivacional:** Principios, objetivos y técnicas.
2. **Estrategias de negociación:** Preparación, comunicación clara, y manejo de objeciones.
3. **Estilos de negociación:** Cómo adaptar tu estilo según la situación y la contraparte.
4. **El papel de la empatía en la negociación:** Cómo utilizar la empatía para llegar a acuerdos.

Actividades:

- Simulación de una entrevista motivacional con retroalimentación.
- Negociación en parejas sobre un tema práctico.

Evaluación:

- Presentación de un caso de negociación o entrevista motivacional y retroalimentación del grupo.

Módulo 4. Comunicación Verbal y No Verbal, Escucha Activa y Empatía

Objetivo:

Desarrollar las habilidades de comunicación verbal y no verbal, y la importancia de la escucha activa y la empatía.

Contenido:

1. **Comunicación verbal efectiva:** El uso adecuado de las palabras, tono y claridad.
2. **Comunicación no verbal:** Lenguaje corporal, gestos y posturas.
3. **Escucha activa:** Técnicas de escucha activa y su impacto en la relación interpersonal.
4. **La empatía como herramienta comunicacional:** Comprender y validar las emociones ajenas.

Actividades:

- Ejercicio práctico de observación y análisis de comunicación no verbal.
- Ejercicios de escucha activa en pequeños grupos.
- Dinámicas para fomentar la empatía.

Evaluación:

- Reflexión sobre cómo mejorar la escucha activa en situaciones cotidianas.
- Simulación de conversación con enfoque en la empatía y el lenguaje no verbal.

Módulo 5. Situaciones Difíciles y Comunicación de Malas Noticias

Objetivo:

Aprender estrategias para gestionar situaciones difíciles en la comunicación, especialmente con pacientes o personas difíciles.

Contenido:

1. **Características de los pacientes difíciles:** Identificación de comportamientos y tipos.
2. **Técnicas de comunicación con pacientes difíciles:** Desescalada y manejo de emociones.
3. **La importancia de la comunicación al dar malas noticias:** Estrategias y principios éticos.
4. **Cuidando el bienestar emocional en situaciones difíciles.**

Actividades:

- Role-playing de situaciones con pacientes y personas difíciles.
- Análisis de casos prácticos sobre la comunicación de malas noticias.

Evaluación:

- Reflexión escrita sobre una experiencia personal o situación hipotética de manejo de malas noticias.

Metodología Online:

- **Lecciones:** Explicación de contenidos y habilidades en directo y de forma asíncrona.
- **Foros de discusión:** Espacios para preguntas, debates y reflexión, individuales y en grupo.
- **Ejercicios interactivos:** Actividades prácticas para afianzar el aprendizaje.
- **Evaluaciones en línea:** Cuestionarios y actividades de autoevaluación.

Metodología Presencial (online principalmente y sesión presencial mediante simulación)

- **Dinámicas grupales:** Ejercicios interactivos, simulaciones y role-playing.
- **Evaluación continua:** Observación y retroalimentación a las personas participantes en las actividades.

