

MASTER DE PSICOLOGÍA CLÍNICA. CURSO 2007-2008

AUTOESTIMA Y HABILIDADES SOCIALES



Impartido por: Elia Roca

<http://www.es/colegiados/PV00520> o eliar@cop.es

MÓDULO DE AUTOESTIMA (AE) Y HABILIDADES SOCIALES (HS)

Sesión 1ª

- AE, HS y conceptos afines
- El importante papel de pensamientos y creencias

Sesión 2º

- **Comunicación positiva - empatía**
- **Aertividad: habilidades sociales en situaciones difíciles**

RECORDATORIO

1ª SESIÓN

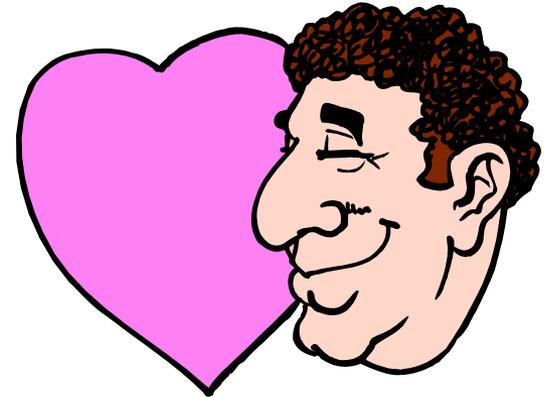
AE = ACTITUD POSITIVA HACIA UNO MISMO

Incluye:

Conocerte (autoconciencia)

Autoaceptarte incondicionalmente

Conducirte (es decir, habituarte a pensar, sentir y actuar) de la forma más sana, feliz y autosatisfactoria, que buenamente puedas, teniendo en cuenta el presente y el medio y largo plazo.

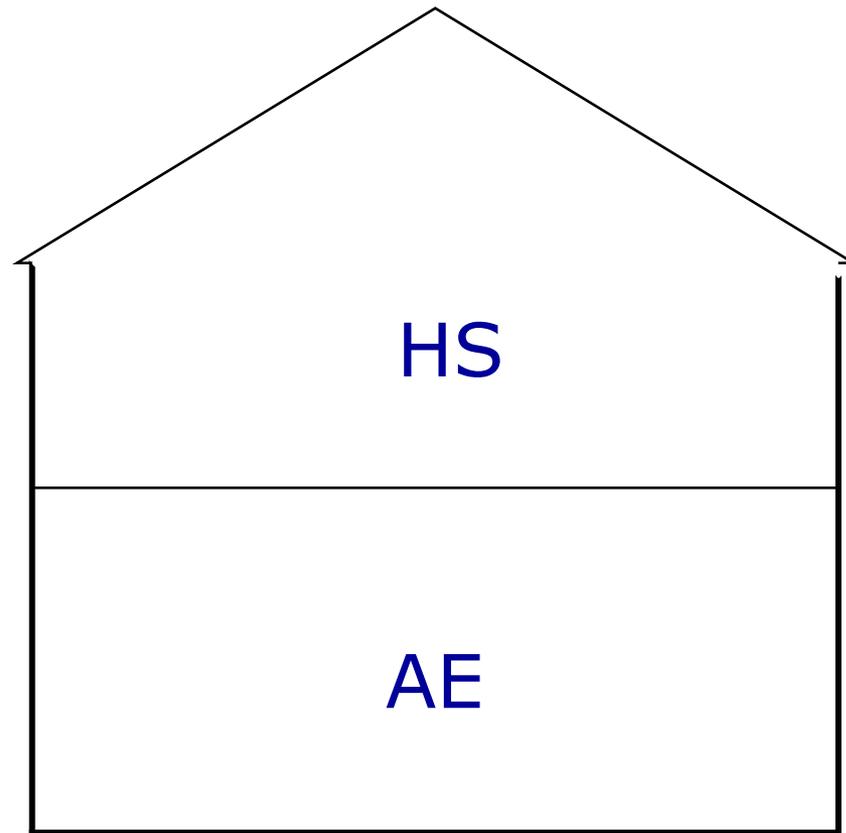


A.E. Y AUTOEVALUACIÓN DISTORSIONADAMENTE POSITIVA



Sesgo muy frecuente. Función adaptativa y peligros

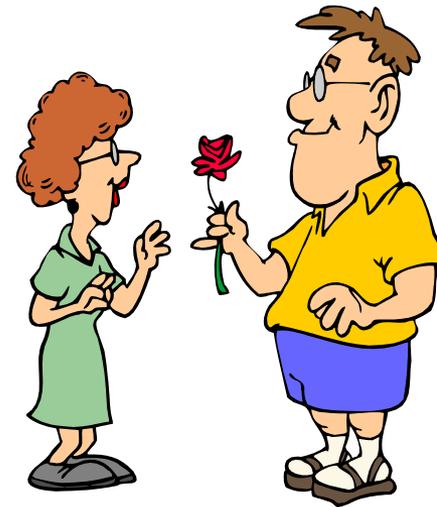
RELACIÓN AE Y HS



LAS HABILIDADES SOCIALES SON:

Un conjunto de hábitos (conductas, pensamientos y emociones) que aumentan nuestras posibilidades de:

- mantener relaciones satisfactorias
- sentirnos bien
- obtener lo que queremos
- conseguir que los demás no nos impidan lograr nuestros objetivos



PRINCIPALES ÁREAS EN LAS HS

Empatía

Asertividad

EMPATÍA

Ser capaces de:

- Ponernos en el lugar de la otra persona
- Considerar las cosas desde su punto de vista, comprendiendo también sus sentimientos
- Expresárselo



Facilita la comunicación
y ayuda a mantener y mejorar la AE del otro

ASERTIVIDAD

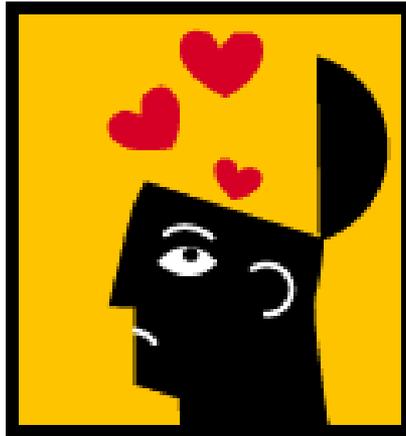
Autoafirmación y defensa de nuestros derechos...,
deseos y necesidades



Expresión de la AE a nivel interpersonal

Sin inhibición ni agresividad

EL IMPORTANTE PAPEL DE PENSAMIENTOS Y CREENCIAS



CREENCIAS QUE DIFICULTAN LA AE Y LAS HS ☹

Creencias básicas (CB)

- Exigencias
- Catastrofismo.
- Minimización

Pensamientos distorsionados

Otras formas de pensar problemáticas



CREENCIAS QUE FAVORECEN LA AE Y LAS HS 😊

Preferencias

Derechos asertivos

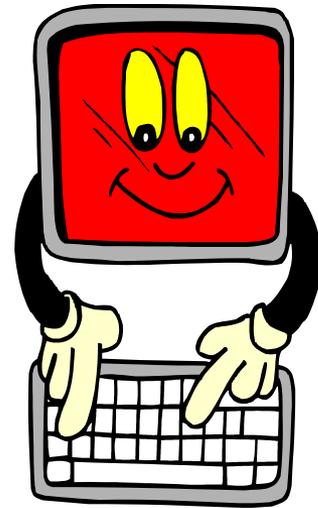
Valores y metas sanos

Fortalezas y virtudes



TÉCNICAS PARA CAMBIAR PENSAMIENTOS

- Autoinstrucciones
- Reencuadre
- Autorregistros
- Actuar según las rBs y en contra de las iBs



SESIÓN DE HOY

HABILIDADES SOCIALES

(IE INTERPERSONAL)

COMUNICACIÓN POSITIVA - EMPATÍA

(comprender-respetar al otro, predisponerle a tu favor)

ASERTIVIDAD

(ser fiel a ti mm, defender tus derechos)

EMPATÍA

Ser capaces de:

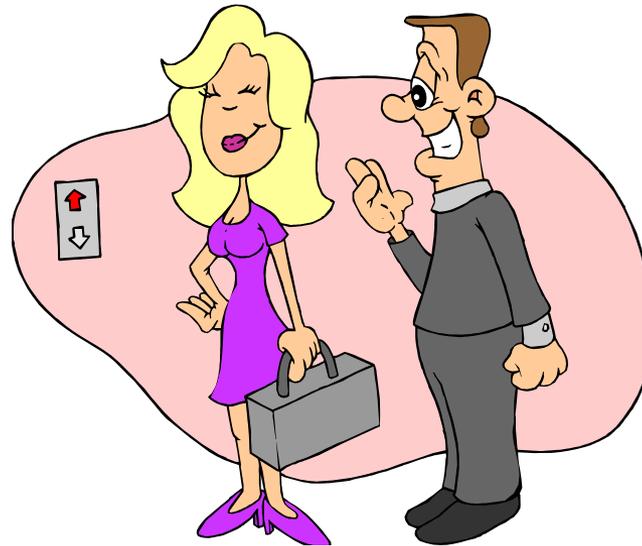
- Ponernos en el lugar de la otra persona
- Considerar las cosas desde su punto de vista, comprendiendo también sus sentimientos
- Expresárselo



Facilita la comunicación
y ayuda a mantener y mejorar la AE del otro

ASERTIVIDAD

Autoafirmación y defensa de nuestros derechos...,
deseos y necesidades



Expresión de la AE a nivel interpersonal

Sin inhibición ni agresividad

COMUNICACIÓN POSITIVA - EMPATÍA

(comprender-respetar al otro, predisponerle a tu favor)

- **escucha activa**
- **utilizar refuerzos positivos – ser reforzante**
- **hacer elogios sinceros**
- **mostrarte de acuerdo en lo posible (sintonizar,...)**

ASERTIVIDAD (ser fiel a ti mm, defender tus derechos)

- hacer-rechazar peticiones
- pedir cambios de conducta
- responder asertivamente a las críticas
- manejar comportamientos irracionales

COMUNICACIÓN POSITIVA

Empatía: comprender- respetar al otro, predisponerlo a tu favor

- escucha activa
- utilizar refuerzos positivos – ser reforzante
- hacer elogios sinceros
- buscar soluciones gano-ganas
- mostrarte de acuerdo en lo posible (sintonizar,...)

ESCUCHA ACTIVA

- ¿es importante saber escuchar?
- ¿solemos escuchar atentamente?
- ¿entendemos fielmente los mensajes del interlocutor? ----

Técnica: escucha activa con reformulación

ESCUCHA ACTIVA

Nuestra percepción de lo que nos dicen es limitada



Además, muchas veces distorsionamos el msj.

Por tanto, escuchar atentamente es clave

Tb. es muy reforzante para el interlocutor

ESCUCHA ACTIVA

- Escuchar atentamente, con lenguaje corporal adecuado, tratando de entender lo que dice, lo que quiere decir, cómo se siente (lg. no-vbl), etc.
- Reformular el mensaje del interlocutor, resumiéndolo con tus palabras (incluyendo lo que dice, cómo se siente, etc.)
- Pedir al interlocutor que confirme si has reflejado bien lo que te ha comunicado

ejercicio

La escucha activa favorece la comunicación



CONDUCTA



FUTURO



CONDUCTA



FUTURO

REFUERZOS POSITIVOS

¿qué son los refuerzos positivos?

¿qué pensáis de su importancia para influir en los demás?

UTILIZAR REFUERZOS POSITIVOS

Los R+ (escuchar atentamente., elogios sinceros, ...) crean Es positivas en el otro, afianzan su AE, y le predisponen a nuestro favor

Métodos para influir en el compto del otro

- recompensas
- extinción
- castigo

Carnegie

Cómo hacer...

Refranes y fábulas:

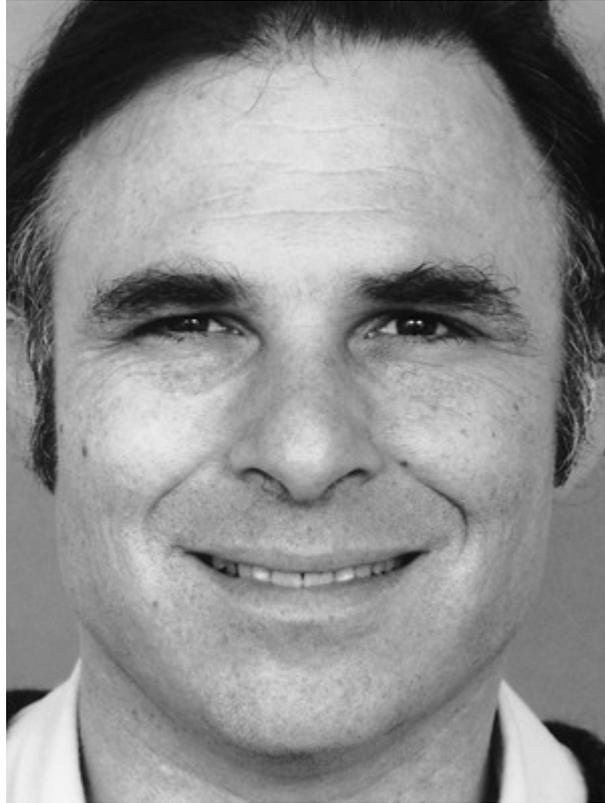
Se cazan mas moscas ...

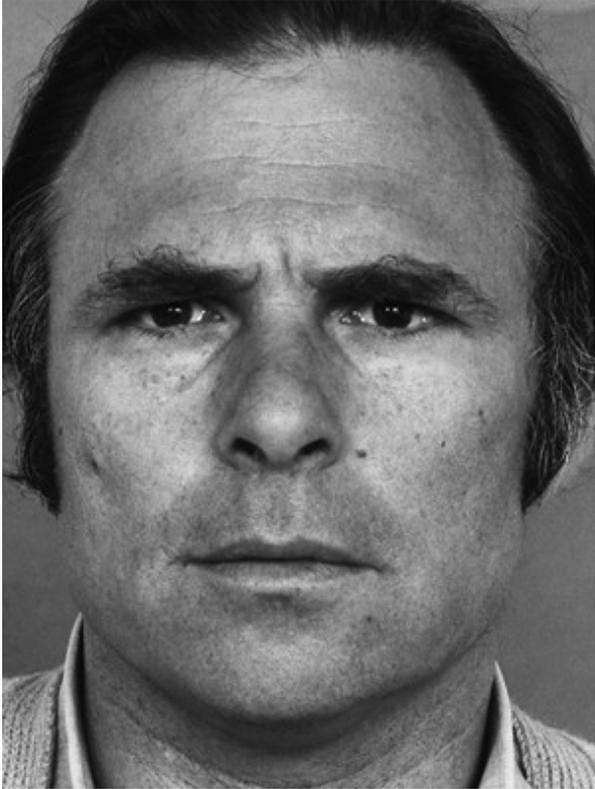
Si quieres recoger miel ...

Burro-zanahoria ...

Fábula del sol y el viento ...







HACER ELOGIOS SINCEROS

¿qué opináis de hacer elogios?

¿los hacéis con frecuencia?

IMPORTANCIA DE LOS ELOGIOS

- Facilitan la AE y la comunicación positiva
- Conviene hacerlos con frecuencia y agradecerlos cuando nos los hagan
- No darles excesiva importancia (tú eres tu propio juez) pero agradecerlos a quien lo hace (regalo)



Ejercicio

BUSCAR SOLUCIONES GANO-GANAS



Los protagonistas cambian su **posición** inicial de enfrentamiento y llegan a un acuerdo en el que ambos salen ganando



Conflicto

Tu compañero de trabajo fuma.

Te molesta el humo, pero no quieres que abra la ventana porque se vuelan los papeles de tu mesa.

Conflicto

Solución gano-ganas

Tu compañero de trabajo fuma.

Te molesta el humo, pero no quieres que abra la ventana porque se vuelan los papeles de tu mesa.

Cambiar la posición de la mesa para poder abrir la ventana sin que se vuelen los papeles

Conflicto

Los viernes por la noche,
Juan siempre quiere salir
para ir al cine.

Su esposa suele estar
cansada y prefiere no
salir.

Conflicto

Solución gano-ganas

Los viernes por la noche, Juan siempre quiere salir para ir al cine.

Su esposa suele estar cansada y prefiere no salir.

Conseguir la película y verla en casa.

Conflicto

<p>A Pedro le gusta oír música con volumen alto, pero su compañero de piso necesita que haya silencio para estudiar para un examen.</p>	
---	--

Conflicto

Solución gano-ganas

A Pedro le gusta oír música con volumen alto, pero su compañero de piso necesita que haya silencio para estudiar para un examen.

Utilizar auriculares.

Conflicto

Una pareja suele discutir los domingos porque él prefiere comer en casa y ella quiere comer fuera para no cocinar.

Conflicto

Solución gano-ganas

Una pareja suele discutir los domingos porque él prefiere comer en casa y ella quiere comer fuera para no cocinar.

Comprar comida preparada y comer en casa

Conflicto

Una pareja discute porque cada uno quiere ver programas de TV diferentes.

Conflicto

Una pareja discute porque cada uno quiere ver programas de TV diferentes.

Solución gano-ganas

Compran otro televisor y así cada uno puede ver lo que desea.

Conflicto

El jefe de Carlos quiere que se quede a acabar un trabajo urgente, pero Carlos no quiere hacer más horas de las que le corresponden.

Conflicto

Solución gano-ganas

El jefe de Carlos quiere que se quede a acabar un trabajo urgente, pero Carlos no quiere hacer más horas de las que le corresponden.

Recuperar esas horas saliendo antes otro día.

SINTONIZAR CON EL OTRO

Cuando dos personas sintonizan en ideas, palabras, gestos y/o movimientos, se perciben como más parecidos, se agradan más y se predisponen a favor del otro (investigaciones ventas)



A donde fueres... Discrepar con cautela, a pequeños pasos

Compaginar con ser fiel a ti mm y expresarlo en lo posible

MOSTRARTE DE ACUERDO, EN LO POSIBLE

En todo, en parte, en su dcho a verlo así. Reencuadre -T desarmante (paciente impac Dr Tudela/criticas /C irrac)

- Si discrepamos demasiado, el otro se siente mal; se ↓ su AE y se predispone en contra nuestra
- Encontrar algo que respetar, apreciar o admitir en sus opiniones, aunque no estemos de acuerdo con ellas.
Técnica desarmante
- No negar nuestros puntos de vista, sino expresarlos de manera flexible, conciliadora, inteligente y eficaz, ej: “Yo lo veo de otro modo, pero quizá me equivoque”, etc.

Ventajas:

- Intercambiamos opiniones difer. sin discutir ni enfadarnos
- Nos habituamos a respetar el punto de vista de los demás
- Se evitan discusiones y rencores *(si uno no quiere no se pelea)*

Ejercicio: con opiniones en desacuerdo

EJERCICIOS DE COMUNICACIÓN POSITIVA

Escucha activa con reformulación

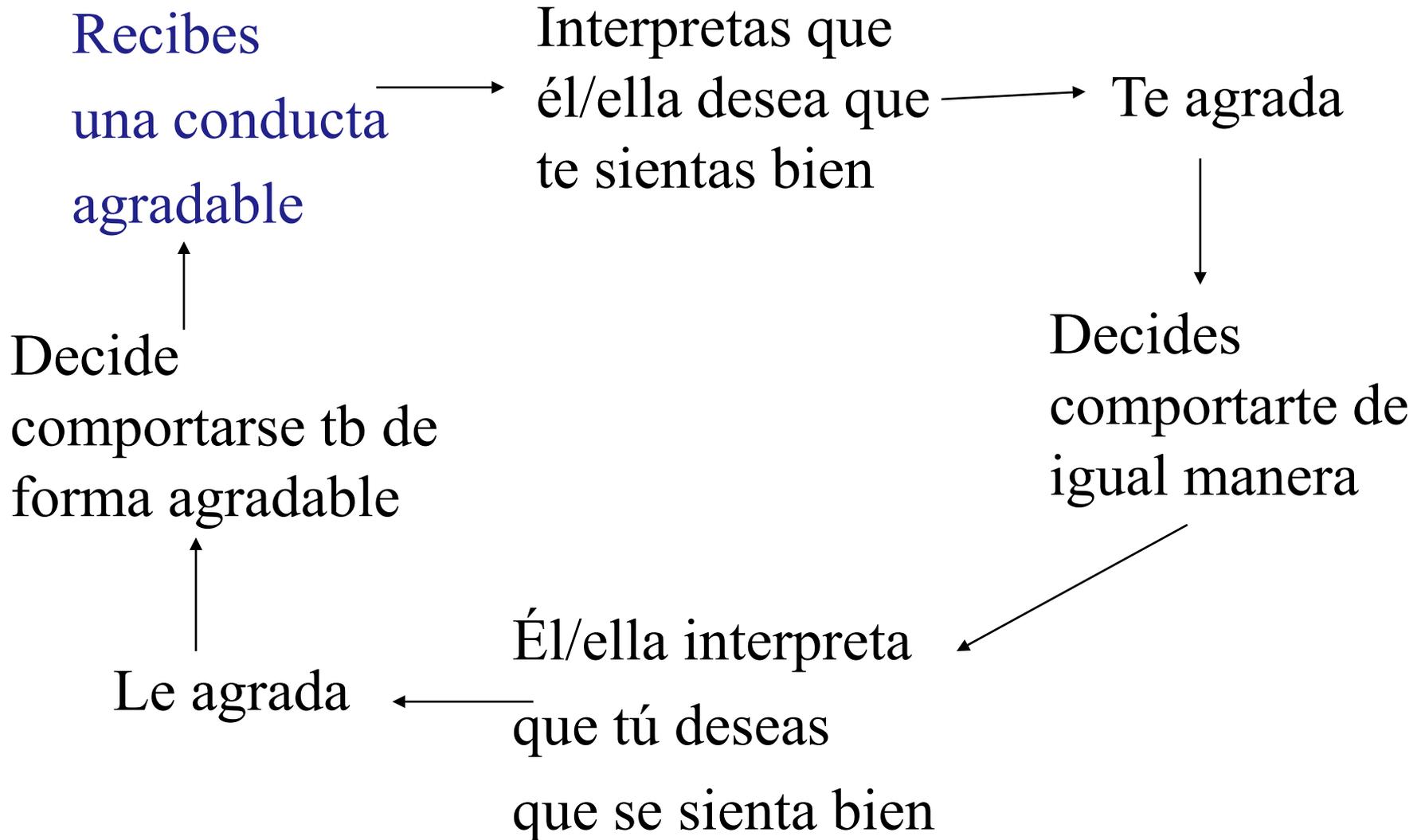
Reforzar-extinguir

Hacer-recibir elogios

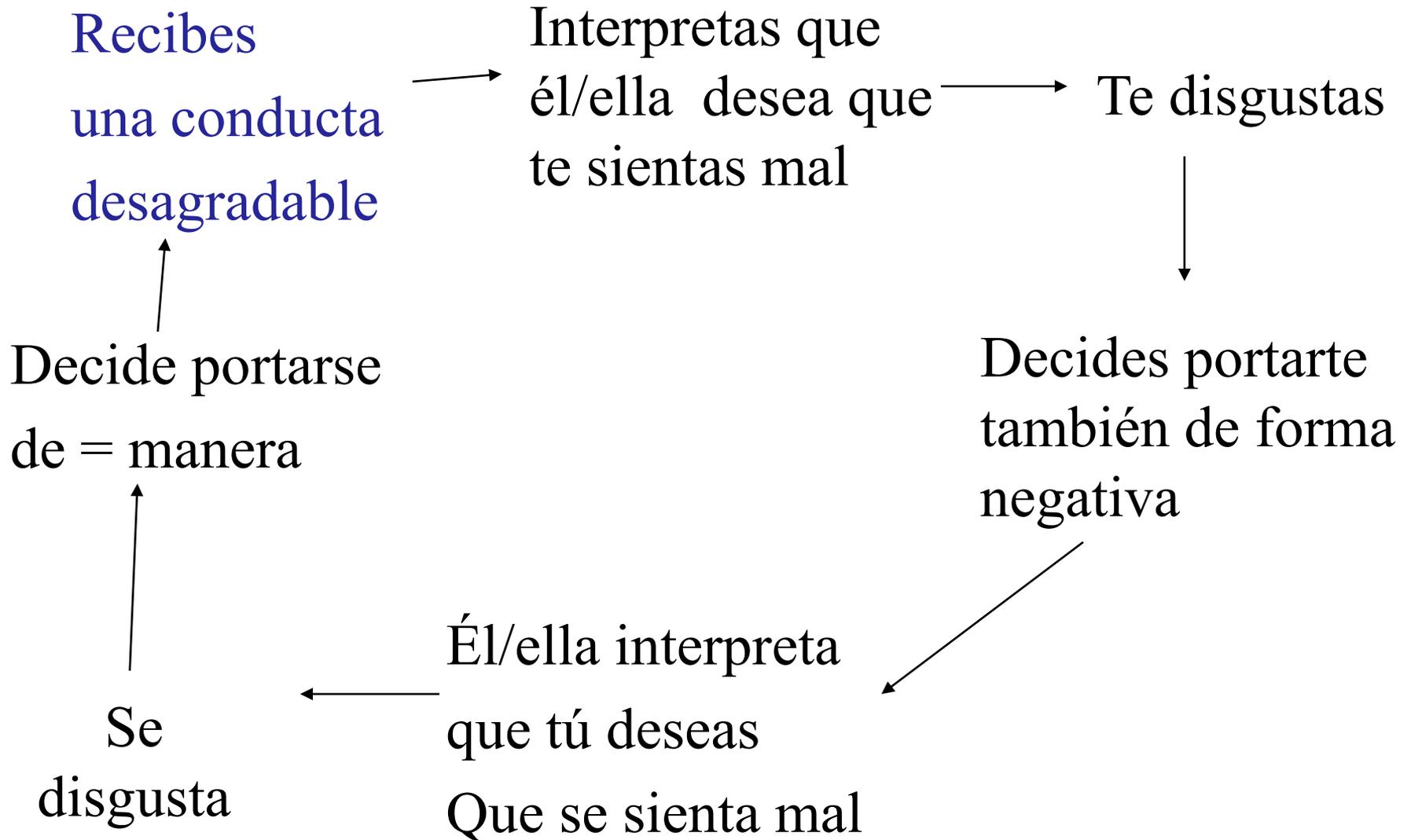
Buscar soluciones gano-ganas

Mostrarte de acuerdo en lo posible

CÍRCULO VICIOSO POSITIVO



CÍRCULO VICIOSO NEGATIVO



HABILIDADES SOCIALES (IE INTERPERSONAL)

COMUNICACIÓN POSITIVA-EMPATÍA (comprender-respetar-predisponer)

- utilizar refuerzos positivos – ser reforzante
- escucha activa
- hacer elogios sinceros
- mostrarte de acuerdo en lo posible (sintonizar,...)

ASERTIVIDAD (ser fiel a ti mismo, defender tus derechos)

- **hacer-rechazar peticiones**
- **Resolver conflictos**
- **pedir cambios de conducta**
- **responder asertivamente a las críticas**
- **manejar comportamientos irracionales**

2ª parte

ASERTIVIDAD- HABILIDADES SOCIALES EN SITUACIONES DIFÍCILES

Pedir cambios de conducta

Responder asertivamente a las críticas

PEDIR CAMBIOS DE CONDUCTA



Alternativa asertiva a las críticas

QUÉ HACER CUANDO ALGUIEN NOS MOLESTA

Respuesta agresiva:

dejarnos llevar por la ira, mostrando un lenguaje no verbal hostil o respondiendo con críticas, amenazas o acusaciones.

Respuesta inhibida:

aguantar, callar, “poner la otra mejilla” o alejarnos para eludir el problema.

Respuesta asertiva:

pedir en forma serena, firme y convincente a la persona que nos molesta o perjudica, que cambie su comportamiento.

¿POR QUÉ PEDIR CAMBIOS DE CONDUCTA?

Tenemos derecho a

- procurar ser felices (y, si no nos dejan, a intentar que cambien)
- defendernos de quienes no nos respetan o nos impiden conseguir nuestros objetivos.

Aumentan las posibilidades de que los demás nos hagan caso y modifiquen aquello que nos perjudica.

Nos ayuda a sentirnos mejor y a no acumular emociones negativas que pueden dañar nuestra salud física y mental o deteriorar nuestra relación con los demás.

A la larga suele ser beneficioso también para el otro

PEDIR CBS DE CONDUCTA Vs CRÍTICAS

Pedir cambios de conducta de forma asertiva incluye las ventajas de las críticas, evitando sus inconvenientes.

Algunas **ventajas** de una crítica constructiva son:

- Intenta defender los derechos del que la hace
- Puede ayudar a quien la recibe a mejorar
- Puede mejorar la comunicación

El principal **inconveniente** de las críticas es que solemos sentirnos muy mal cuando nos las hacen



CÓMO PEDIR CAMBIOS DE CONDUCTA

Preparación: Detectar el problema, evaluar si conviene pedir el cambio y cuidar los pensamientos

Exponerle que tienes un problema y cuál es el comportamiento que lo causa

Explicarle si tiene consecuencias negativas

Describir cómo te sientes

Pausa para escuchar el punto de vista del otro

Pedir la conducta alternativa deseada

Reforzar al otro por escucharte o por acceder

TÉCNICAS FACILITADORAS (para cq petición)

- Predisponer al otro a tu favor: ser reforzante (a largo plazo, lo más eficaz)
- Persistencia: disco rayado
- Flexibilidad: comprender el punto de vista del otro, y cambiar de estrategia si conviene

FACILITAR QUE EL OTRO ACCEDA AL CB de C

Elige momento y lugar más adecuados

Expresión clara, breve, voz audible y lg. no vbl congrte

Asegúrate que ha entendido tu petición y tus razones

Intenta que la AE del otro no se resienta.

En ocasiones, hablar de tus propios errores o recordar que todos nos equivocamos

No ser demasiado espontáneo, es un tema delicado

Utilizar los ref + (ej., sandwich), y evitar los “castigos”

Ejercicio

- exponer situaciones de la vida real en las que les gustaria pedir un cb de C -elegir alguna-
- ensayo de conducta según guión →
(más completo en pag 2)

- Tengo un problema
- Cuando tú...
- Ocurre que...
- Me siento...
- **Pausa** escuchar qué responde... y según cómo lo haga..
Agradecerle x escucharte o acceder
Pedirle la conducta alternativa deseada

RESPONDER A LAS CRÍTICAS



CÓMO RESPONDEMOS A LAS CRÍTICAS

Solemos reaccionar muy mal, porque suele ponerse en juego nuestra AE

Podemos aprender a permanecer tranquilos, y a responder en forma serena y asertiva

Responder asertivamente tiene muchas ventajas:

VENTAJAS DE RESPONDER B A LAS CRITICAS

- Son inevitables. Por tanto, mejor afrontarlas serenamente
- Si no aprendemos, reaccionamos muy mal
- El temor excesivo a ellas, nos impide ser asertivos
- El crítico se siente mejor (predisponiéndolo a tu favor)
- Reduce el conflicto, mejora la comunicación y la relación
- Obtienes información potencialmente útil
- Das mejor imagen
- Te sientes mejor
- Mejora tu salud y tu calidad de vida

RESPUESTAS
POSIBLES
A LAS CRÍTICAS

RUTA TRISTE

- Crees la crítica sin analizarla
- La magnificas
- Autoexigencia (no debería haber fallado)
- Autocondena (soy un...)

RUTA FURIOSA

- Rechazas la crítica, sin analizarla
- Exigencia “él no debería...”
- Condena “es un...” (ira-enfado)

RUTA ALEGRE - ASERTIVA

- Él puede equivocarse, yo también (derecho asertivo)
- Pedir detalles- mostrarte de acuerdo en lo posible
- Examinar serenamente los hechos
- Considerarla como ocasión para aprender (un regalo)



Para una persona asertiva, una crítica es un regalo

RESPUESTAS

ASERTIVAS

PENSAR ASERTIVAMENTE Y CUIDAR LG NO-VERBAL

- Derecho a cometer errores (tú y el crítico)
- Es normal sentirte incómodo
- Puedo responder en forma positiva, consider. como un regalo

1. ESCUCHAR ATENTAMENTE Y PEDIR DETALLES -pag 3-4

2. MOSTRARTE DE ACUERDO EN LO POSIBLE: -pag 5-6

- En todo, en parte, o en su derecho a verlo así
- En que esté molesto, ya que lo ve así

3. EXPRESAR TU OPINIÓN EN FORMA EMPÁTICA

- Si estás de acuerdo, decirlo serenamente
- Si lo estás en parte: “Hoy he llegado tarde pero suelo ser puntual”
- Si no lo estás expresarlo, reconoc que puedes estar equivocado

Ejercicio: hoja suelta / modelado y ensayo de conducta

MANEJAR COMPORTAMIENTOS IRRACIONALES



COMPORTAMIENTOS IRRACIONALES

La convivencia suele generar conflictos, que se acrecientan cuando mantenemos ciertas actitudes irracionales

Todos mantenemos actitudes irracionales en algún momento
No solemos darnos cuenta (ver paja en ojo ajeno)

En algunas personas, esas actitudes problemáticas son tan frecuentes, intensas y duraderas que podemos considerarlas como personas “difíciles”

Si no sabemos cómo tratarlas nos producirán emociones muy negativas.

Podemos aprender habilidades para manejarlos mejor

TIPOS DE PERSONAS DIFÍCILES

Hay muchas clases de actitudes irracionales que pueden crear problemas de convivencia.

Todos somos irracionales en alguna ocasión (sesgo autocon<

Algunas personas las mantienen de forma habitual, por lo que podemos considerarlas “personas difíciles”. Ejs:

- Los irascibles
- Los pasivo agresivos
- Los hipercríticos
- Los comodones
- Los victimistas
- Los maltratadores
- Los trast de personalidad (ej., el narcisista)



CREENCIAS CONTRAPRODUCENTES

- **Exigencias** “Él (o yo) debería ser más razonable”, etc. y
derivados: es terrible; no puedo sop; es un... (condena)
- **Catastrofismo:** Ej., “Me matará a disgustos”.
- **Racionalización – minimización** “no me importa”
no puede-puedo hacer...
- **Otras:**
Atribuir malas intenciones sin base suficiente (“lo hace adrede”)
Errores de atribución (“él me pone furioso”)
Pagar con la misma moneda →



CREENCIAS FACILITADORAS



El principal determinante de tus Es son tus penstos.

~~Exigencias minimización~~

Actitud de **preferencia**:

- *mejorar en lo posible* el comportamiento del otro, y tu habilidad para manejarlo (aceptarlo, cbrlo., evitarlo,...)
- *aceptar serenamente* que actúe en forma irracional (él se conduce según ve las cosas/ su EB) y tus limitacs para influir en él

En gran parte **somos producto de** nuestras circunstancias y nuestros mapas de la realidad. Si hubieses vivido sus circunstancias y vieses las cosas como él, actuarías como él

~~(mm moneda)~~

Es **mejor mantener la calma**. El comportamiento del otro ya es bte. desagradable como para añadir tu reacción irracional

RESPUESTAS NO ASERTIVAS

Respuesta agresiva

Les atacamos rechazándoles globalmente como personas odiosas, pensando que “no deberían actuar así”, y que “como actúan de esa forma, son unos indeseables” (condena).



Respuesta inhibida

Ponemos la otra mejilla, pensando “debo tener paciencia y evitar problemas mayores, que tendrían lugar si protesto o rechazo su conducta irracional” (cuando no es cierto).



CONSECUENCIAS NEGATIVAS DE RTA. AGRESIVA

- Odio = emoción tóxica para ti
- El otro empeora
- Cree que el irracional eres tú (te pones a su altura)
- Mala imagen
- Te dejas dominar por él (dejas que determine tus Es y conductas)

CONSECUENCIAS NEGATIVAS DE RTAs: INHIBIDAS

- No resuelves el problema eficazmente
- No luchas por conseguir tus deseos-preferencias
- Emociones negativas: ansiedad, ira, tristeza, baja AE
- Pisotean tus derechos
- El otro no aprende a respetar a los demás o corregirse

RESPUESTAS ASERTIVAS

Buscamos el momento oportuno para hablarlo, o la forma más adecuada de impedir que nos sigan molestando.

Diferenciamos entre su comportamiento no deseable y la persona en sí, que es mucho más que una conducta.

Defendemos nuestros derechos, con firmeza, pero sin odiar ni atacar.

Utilizamos alguna técnica para facilitarlo:



MANEJAR Cs IRRAC CON IE / MANTENER LA CALMA

Cambiar pensamientos:

~~Exigencias; Catastrofismo, Minimización~~

~~Falsas expectativas; Errores control: él me pone...; no puedo.~~

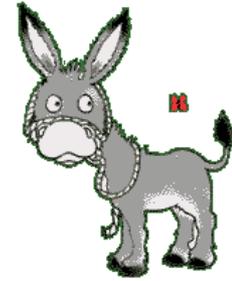
Preferencias:

Aceptar lo irremediable: Tiene derecho a ser así... (león),
determinado x su EB, biología, h^a, visión de la realidad

Mejorar lo posible: Puedo elegir como respondo yo

Reencuadre: verlo y resp como + me conviene →

REENCUADRAR EL C IRRACIONAL



Expresando su enfado está facilitando la comunicación

Me avisa de las cosas que yo hago y x las que él se enfada
Por tanto, la info que me transmite con su enfado puede serme útil (y puedo tomarla como un regalo).

Reencuadrar sus críticas como suger constructivas, (aunq no las pres así).

Si, reencuadrándola, llega a ser buena la “sugerencia”, agradecerle sus “buenas intenciones” de mejorar la comunicación expresándote esa crítica (hierba q rompe el suelo ...

Si te exige algo, reencuadrarlo como una propuesta o sugerencia a considerar empáticamente (sin enfadarte).

Si quiere discutir, usar TD: escha activa, empatía, MAP y exponer diplomátte tu punto de vista. 1º conectar y luego discrepar (facilita contagio emocional)



MANTENER LA CALMA

Listado de autoinstrucciones (conductor de autobuses)

Autorregistros

Refugio (respiración diafragmática, autoinstrucciones)

Escribir lo que quieres, conviene decirle...

Tiempo fuera

Saber ceder cuando convenga



Aumentar-mejorar tu círculo social

Actividades agradables-relajantes

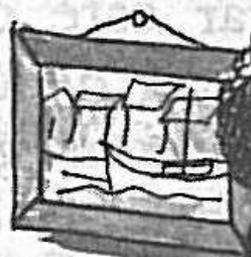
NO AGUANTO
MÁS, ... NO TO
LERO QUE...!



CUANDO GRITAS ME
SIENTO IRRITADA,
... VOY AL JARDÍN,
CUANDO ESTÉS TRAN-
QUILO Y PODEMOS
HABLAR CON SE-
RENIDAD ME
AVISAS...



!?!



TIEMPO FUERA

INFLUIR EN SU COMPORTAMIENTO, MEJORARLO EN LO POSIBLE

Ser reforzantes y asertivos (lo más eficaz a largo plazo)

Reforzar-extinguir

Pedir cb de conducta

Técnica desarmante

Distraerlo

Enfado que desarma

Centrarte en sus sentimientos

Re-encuadrar su comportto. interpretarlo en forma+conven

Defender tus derechos con mano firme-guante de seda

Poner límites (acordarlos con él cuando esté bien)

Escribir lo que le quieras decir

Usar el humor (ej., bandera blanca, payaso, ...)



Para Ana

¡PERDÓN!

de alguien que la quiere mucho

Jose

- Penstos.: autoinstrucciones; autorregistros; reencuadre
- Pedir cambio de conducta: “Cuando haces Ocorre...”
- Técnica desarmante (= críticas)
- Reforzar lo positivo y extinguir lo negativo
- Enfado que desarma: “Ya hablaremos cuando estemos / estés / tranquilos” (lg no vbl firme y conciliador)
- Tiempo fuera: “Cuando hacesme siento... / voy a irme...”
- Refugio: respiración diafrag. lenta+relajación+autoinstruccs.
- Centrarte en sus sentimientos
- Ayudarle a distraerse
- Escribir lo que quieres decirle

TÉCNICAS PARA MANEJAR LA PROPIA IRA

Las mismas vistas para el C irracional y, además:

Inoculación del estrés (refugio y afrontamiento gradual)

Manipular imágenes



Imaginación positiva, ej., barco

Usar el humor (ej., imaginación positiva, nombres humorist)

Ensayo de conducta - inversión de roles



Distanciamiento emocional →

Detectar y cambiar pensamientos que generan ira →

Tomarla como señal de un problema → RP o reencuadre

DETECTAR-CBR PENSTOS GENERADORES DE IRA

Exigencias el debería, no debería... Condena: es un ... Autocondena:

No es justo, por tanto no debería existir

Las cosas deberían ser como yo quiero / BTF “más me merezco yo”

Sobregeneralización, ej., “siempre me esta molestando”

Lectura del pensamiento atribuyendo al otro mala intención

Exagerar lo negativo-minimizar los factores atenuantes

Minimizar lo dañina que es la ira No es un problema en sí (es 1 rta normal a otros probls; ayuda a conseguir lo que queremos y a evitar injusticias; expresarla ayuda a sentirse bien y a reducirla

Error de control: está → X el comportamiento del otro No puedo evitarla

Pagar con la misma moneda

Expectativas no realistas, ej. , él responderá como deseo

Utilizar frases e imágenes violentas



DISTANCIAMIENTO EMOCIONAL.

observar el problema sin apego ni rechazo

PROBLEMA

YO

DISTANCIAMIENTO EMOCIONAL.

observar el problema sin apego ni rechazo



PROBLEMA



YO

2ª PARTE. SE PLANTEAN PROBLEMAS FRECUENTES. BUSCAMOS SOLUCIONES ENTRE TODOS



Los asistentes basándose en sus conocimientos y experiencia
Yo sugiero técnicas a utilizar
Formato resolución de problemas.

- Penstos.: autoinstrucciones; autorregistros; reencuadre
- Pedir cambio de conducta: “Cuando haces Ocorre...”
- Técnica desarmante (= críticas)
- Reforzar lo positivo y extinguir lo negativo
- Enfado que desarma: “Ya hablaremos cuando estemos / estés / tranquilos”
- Tiempo fuera: “Cuando hacesme siento... / voy a irme...”
- Refugio: respiración diafrag. lenta+relajación+autoinstruccs.
- Centrarte en sus sentimientos
- Ayudarle a distraerse
- Escribir lo que quieres decirle

CÓMO AUTOMATIZAR LOS NUEVOS HÁBITOS DE IE

