



Antonio Ares
CONSULTOR

PROGRAMA Psicología aplicada al ámbito empresarial

FUNDAMENTOS DE LA PSICOLOGÍA APLICADA AL ÁMBITO EMPRESARIAL

Tel.: 659 49 16 90 - email: arescons@telefonica.net - www.antonioares.es

PRESENTACIÓN

En las empresas necesitamos, con mucha frecuencia, relacionarnos con otras personas. Nos interesa acertar en el conocimiento de los otros, que nuestra percepción de los demás no se distorsione, mejorar nuestra comunicación y conectar con los sentimientos ajenos.

En esta jornada pretendemos conocer algunos mecanismos que nos ayuden a conocernos mejor a nosotros mismos y nuestras distorsiones en la percepción de los otros, de manera que podamos establecer unas relaciones más eficaces y satisfactorias.

OBJETIVOS

- * Distinguir las diferentes formas en que una persona se expresa para mejorar el conocimiento de nosotros mismos y de los demás.
- * Conocer las distorsiones más frecuentes en la percepción de los demás y los mecanismos básicos del aprendizaje social.
- * Desarrollar algunos mecanismos que mejoren nuestras relaciones con los demás.
- * Comprender y canalizar las emociones que surgen en las relaciones en el ámbito empresarial.

METODOLOGÍA

- Eminentemente práctico y participativo. Adaptado a las características concretas de los participantes.
- Cada sesión combina ejercicios prácticos y comentarios en grupo con breves explicaciones teóricas. Éstas sirven como marco de referencia y comprensión de los temas que se abordan.
- Se finaliza realizando un inventario de las ideas útiles de la jornada para que los participantes elaboren un plan de acción de los conocimientos adquiridos.



PROGRAMA

DESARROLLO PERSONAL

Estructura: normas, información, sensaciones.

Funciones: proteger, nutrir, contactar, expresar, adaptarnos socialmente.

Estados del "yo" implicados en la conducta desadaptada (para sí mismo y/o para los otros)

Permiso y protección: el camino hacia la responsabilidad y autonomía personal.

PERCEPCIÓN

Las primeras impresiones: información y motivación para atender, comprender y memorizar.

Percepción de personas: sesgos y posibilidades de cambio perceptivo.

APRENDIZAJE

Aprendizaje por refuerzo y corrección de la conducta

Aprendizaje por imitación: dar ejemplo.

Bienes disponibles para el intercambio social

LA RELACIÓN INTERPERSONAL

Conocer: comunicación no verbal

Acercarse: reconocimiento, afecto

Influir: autoridad, poder

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Necesidad de sobrevivir, crecer y relacionarse

Emociones auténticas y rebuscadas

Canalización emocional en el ámbito empresarial

DURACIÓN

Una jornada completa

CONSULTOR

ANTONIO ARES PARRA

Dr. en Psicología

Consultor especializado en Comportamiento Organizacional

