ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Decir No sin Culpa: Negociación de Peticiones y Favores

6 ECTS | 150 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Adquiere las herramientas necesarias para transformar la manera en que gestionas las demandas de tu entorno con nuestro Curso de Formación Permanente en Decir No sin Culpa. En ICUFOR comprendemos que la dificultad para rechazar peticiones afecta significativamente la calidad de vida personal y profesional, generando sobrecarga, resentimiento y deterioro en las relaciones interpersonales. Esta formación te permitirá desarrollar una comunicación asertiva genuina que proteja tu bienestar sin dañar tus vínculos.

A lo largo del programa explorarás los fundamentos psicológicos de la culpa, identificarás patrones de complacencia excesiva y dominarás técnicas específicas como el disco rayado, el banco de niebla o el sándwich asertivo.

Duración
150 horas

Créditos
6 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos psicológicos de la culpa interpersonal, identificando su origen, sus manifestaciones y su influencia inhibidora sobre la conducta asertiva en las relaciones personales y sociales.

Dominar el marco teórico de la asertividad y los derechos asertivos fundamentales, fundamentando el derecho a decir no como competencia legítima y distinguiendo la respuesta asertiva de la pasiva, la agresiva y la pasivo-agresiva.

Utilizar técnicas comunicativas específicas para rechazar peticiones de forma asertiva, seleccionando la estrategia más adecuada —disco rayado, banco de niebla, aplazamiento asertivo, sándwich asertivo— según el interlocutor, el contexto y el canal de comunicación.

Analizar los patrones de complacencia excesiva, diferenciando sus raíces en la historia de aprendizaje y apego temprano de la amabilidad genuina, y reconociendo sus consecuencias en la salud física, emocional y relacional.

Desarrollar el autoconocimiento emocional necesario para construir límites personales saludables, aplicando técnicas de clarificación de valores y comunicando dichos límites de forma clara, empática y coherente.

Identificar y neutralizar estrategias de presión, chantaje emocional y manipulación interpersonal, aplicando técnicas de desactivación emocional, reestructuración cognitiva y autocompasión para sostener la negativa sin ceder a la reactividad.

Objetivos del curso

Implementar estrategias de negociación asertiva de peticiones y favores en los ámbitos laboral, familiar, de pareja y social, adaptando las técnicas a las particularidades jerárquicas, afectivas y culturales de cada contexto relacional.

Diseñar un plan personal de asertividad y mantenimiento de límites, elaborando guiones de respuesta, jerarquizando situaciones de exposición gradual y estableciendo mecanismos de autoevaluación y prevención de recaídas.

Temario

01 Fundamentos psicológicos de la culpa y su papel en las relaciones interpersonales

1.1. Aproximación conceptual a la culpa como emoción moral y social
1.2. Origen evolutivo y función adaptativa de la culpa en la cohesión grupal
1.3. Teorías psicológicas fundamentales sobre la génesis de la culpa interpersonal
1.4. Factores socioculturales que modulan la experiencia de culpa al rechazar peticiones
1.5. Consecuencias psicológicas y relacionales de la culpa crónica por decir no

Temario

02 La complacencia excesiva: patrones de conducta, causas y efectos en la vida personal y profesional

2.1. Definición y caracterización del patrón de complacencia excesiva
2.2. Raíces del patrón complaciente en la historia de aprendizaje y el apego temprano
2.3. Creencias irracionales y esquemas cognitivos que sustentan la complacencia
2.4. Consecuencias de la complacencia crónica en la salud física y emocional
2.5. Impacto de la complacencia excesiva en la calidad de las relaciones interpersonales
2.6. Evaluación del propio nivel de complacencia: instrumentos y autoinformes

Temario

03 Asertividad: marco teórico, modelos explicativos y su relación con el derecho a decir no

3.1. Concepto de asertividad y su delimitación respecto a la agresividad y la pasividad
3.2. Modelos teóricos de la asertividad aplicados a la negación de peticiones
3.3. Los derechos asertivos fundamentales como base para legitimar la negativa
3.4. Componentes verbales, no verbales y paralingüísticos de la respuesta asertiva
3.5. Barreras cognitivas, emocionales y contextuales para el ejercicio de la asertividad

04 Autoconocimiento emocional y construcción de límites personales saludables

4.1. El autoconocimiento emocional como requisito previo para establecer límites
4.2. Concepto de límite personal: definición, tipología y funciones protectoras
4.3. Proceso de identificación de los propios límites y valores no negociables
4.4. Estrategias para la comunicación efectiva de los límites personales a los demás
4.5. Gestión de las reacciones emocionales propias y ajenas tras la fijación de un límite
4.6. Revisión y ajuste dinámico de los límites según el contexto relacional y vital

Temario

05 Técnicas y estrategias comunicativas para rechazar peticiones de forma asertiva

5.1. Principios generales de la comunicación asertiva aplicada a la negativa
5.2. Técnica del disco rayado: repetición serena del mensaje de rechazo
5.3. Técnica del banco de niebla: aceptación parcial sin cesión ante la presión
5.4. Técnica del aplazamiento asertivo: ganar tiempo para una decisión reflexionada
5.5. Técnica del sándwich asertivo y otras estrategias combinadas de negativa
5.6. Uso de fórmulas lingüísticas específicas para comunicar la negativa
5.7. Errores frecuentes al intentar rechazar peticiones y cómo evitarlos
5.8. Adaptación de las técnicas al canal de comunicación: presencial, telefónico y digital

Temario

06 Mecanismos emocionales y cognitivos implicados en la dificultad para mantener la negativa

6.1. Distorsiones cognitivas específicas que dificultan sostener una negativa
6.2. Técnicas de reestructuración cognitiva aplicadas a la culpa por decir no
6.3. Regulación emocional ante la ansiedad y el malestar que genera rechazar peticiones
6.4. El papel de la autocompasión en la gestión de la culpa posterior a la negativa
6.5. Prevención de la rumiación culposa después de haber rechazado una petición

Temario

07 Reconocimiento y manejo de estrategias de presión, chantaje emocional y manipulación interpersonal

7.1. Definición y taxonomía de las estrategias de presión interpersonal
7.2. El chantaje emocional: concepto, tipología y dinámicas según Susan Forward
7.3. Estrategias de presión social frecuentes ante la negativa
7.4. Técnicas específicas para neutralizar la manipulación y mantener la negativa
7.5. Establecimiento de consecuencias claras ante la persistencia de la presión manipulativa
7.6. Diferenciación entre conflicto interpersonal legítimo y dinámica manipulativa sistemática
7.7. Criterios para identificar cuándo una relación requiere distanciamiento o intervención profesional

Temario

08 Negociación de peticiones y favores en el ámbito laboral y profesional

8.1. Particularidades de la negativa asertiva en contextos laborales jerárquicos
8.2. Sobrecarga laboral y dificultad para rechazar tareas o responsabilidades adicionales
8.3. Principios de negociación integrativa aplicados a la gestión de peticiones laborales
8.4. Técnicas para declinar invitaciones, proyectos y compromisos profesionales no deseados
8.5. Gestión de la reputación profesional y la imagen personal tras rechazar peticiones
8.6. Cultura organizacional y su influencia en la normalización o penalización de la negativa
8.7. Negociación de límites profesionales en el contexto del teletrabajo y la hiperconectividad

Temario

09 Negociación de peticiones y favores en el ámbito familiar, de pareja y social

9.1. Dificultades específicas para decir no en el contexto familiar
9.2. Negociación de peticiones y favores en la relación de pareja
9.3. Establecimiento de límites en las relaciones de amistad y el entorno social
9.4. La negativa asertiva en la crianza y la educación de hijos e hijas
9.5. Gestión de conflictos derivados de la negativa en relaciones emocionalmente significativas
9.6. Reparación vincular: cómo restaurar la relación cuando la negativa ha generado tensión

10 Aplicación de la negociación y la negativa asertiva en situaciones de especial complejidad

10.1. Negativa asertiva ante peticiones que implican transgresión de valores éticos personales
10.2. Gestión de la negativa cuando existe dependencia económica, laboral o emocional
10.3. Decir no ante peticiones de personas en situación de vulnerabilidad o sufrimiento
10.4. Negativa asertiva en contextos digitales y redes sociales
10.5. Manejo de la negativa en situaciones de conflicto abierto o alta carga emocional

Temario

11 Diseño de un plan personal de asertividad, mantenimiento de límites y prevención de recaídas

11.1. Evaluación integral del punto de partida y formulación de objetivos de cambio
11.2. Diseño de un repertorio personal de estrategias y respuestas preparadas
11.3. Prevención de recaídas y gestión de los retrocesos en el proceso de cambio
11.4. Integración de la asertividad como competencia transversal y seguimiento del progreso

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 6 créditos ECTS y 150 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

