



MODULO COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

Guía de sesiones para el facilitador



Jr. Carabaya 456 - Lima 01
Teléfono: (01) 426-5860 / (01) 426-1578 Anexos: 3622 - 3621
www.inpe.gob.pe

MODULO
COMUNICACIÓN
INTERPERSONAL

Guía de sesiones

HABILIDADES PARA COMUNICACION INTERPERSONAL

Para el facilitador

INSTITUTO NACIONAL PENITENCIARIO

MÓDULO COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

Para el trabajo con internos del programa

“Construyendo Rutas de Esperanza y oportunidades” CREO

Propiedad Programa – CREO

Presidente del Consejo Nacional Penitenciario

Carlos Zoe Vásquez Ganoza

Vicepresidente del Consejo Nacional Penitenciario

Federico Javier Llaque Moya

Tercer Miembro del Consejo Nacional Penitenciario

Claudett Katerina Delgado Llanos

Director de Tratamiento Penitenciario

Rubén Oscar Ramón Ramos

EQUIPO DE ELABORACIÓN

Coordinación Nacional de Programas Estructurados.

Ps. Omar Greh Carreón Inca

Coordinación CREO – Ancon II

Ps. Elizabeth Leonor Fanola Ríos

Diseño del módulo:

Ps. Bryan Félix Aguirre Jaqui

El presente módulo ha sido elaborado con la participación de los profesionales del programa CREO, la validación del contenido temático es resultado de la aplicación de sesiones con participantes del programa, y el levantamiento de las observaciones finales fue realizado en el X Encuentro de Programas Estructurados a nivel nacional, realizado en la ciudad de Lima en Noviembre del 2017.

INPE

Jr. Carabaya N° 456 – Lima.

Impresión

Impreso en Imprenta Gráfica Universal

Jr. Puno N° 461

Primera edición: (Tiraje 50 ejemplares)

Lima, Perú

Diciembre 2017

CONTENIDO

Presentación	4
--------------------	---

CAPITULO I:

Justificación	5
Objetivo	6
Finalidad	6

CAPITULO II:

Fundamentación teórica	8
Metodología	18
Logro esperado	19
Estructura del módulo	19

CAPITULO III:

GUIA DE SESIONES

SESIÓN 1: Evaluación Inicial - Pre Test	23
SESIÓN 2: Comunicación Interpersonal Prosocial	29
SESION 3: Lenguaje Verbal I	35
SESION 4: Lenguaje Verbal II	41
SESION 5: Lenguaje No Verbal I	47
SESION 6: Lenguaje No Verbal II	54
SESION 7: Escucha Activa I	59
SESION 8: Escucha Activa II	68
SESION 9: Empatía I: Con Los Tuyoos	73
SESION10: Empatía li: A Las Víctimas del Delito	78
SESION 11: Entrenamiento Asertivo I Reestructuración de Creencias Poco Racionales	84
SESION 12: Entrenamiento Asertivo II Reestructuración de Creencias Poco Racionales	95
SESION 13: Entrenamiento Asertivo III Reestructuración de Creencias Poco Racionales	104
SESION 14: Evaluación Final - Pos Test	111

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	112
---	------------

ANEXO 1: Inventario de comunicación interpersonal y estilos comunicativos	115
ANEXO 2: Inventario de creencias sobre mi conducta aserta	118
ANEXO 3: Test de capacidad de escucha activa modificado	121

PRESENTACIÓN

“Los límites de mi lenguaje, representan los límites de mi mundo” (Ludwig Wittgenstein). Esta cita del filósofo austriaco refleja la finalidad que persigue este módulo intervenir en los límites de la comunicación de aquellos participantes del Programa CREO, que presentan dificultades en este ámbito, puesto que la comunicación interpersonal proporciona herramientas para aprender, participar en relaciones sociales, regular el comportamiento y las emociones.

Por tanto, saber comunicarnos es importante, puesto que si no sabemos decir a los demás lo que queremos, deseamos y esperamos de ellos, tanto en la vida cotidiana como en la estadía punitiva difícilmente nos podemos convertir en alguien significativo; tendemos a hacernos una idea de quienes nos rodean, pero sobre esas ideas no se puede construir una relación sólida porque las ideas que nos hacemos sobre los demás o que los demás se hacen sobre nosotros pueden ser superficiales o parciales.

Así se originan los equívocos, los malos entendidos que generan conflictos, por demás innecesarios, si hubiéramos tenido el valor de decir lo que queremos, deseamos y esperamos. Si esto no se da no surge el aprecio, el afecto ¿Cómo se nos puede llegar a tomar en cuenta si no se nos conoce?, ¿Cómo se nos conocerá?, ¿Cómo reclamo mis derechos? Si no comunicamos lo que somos.

El ser humano es un ser social por naturaleza, desde que nace siente la necesidad innata de comunicarse, de transmitir al mundo lo que piensa, cómo se siente, qué cosas le gustan y cuáles no, etc. En aquellos internos cuyo punto débil es precisamente ese contacto con el entorno, con el medio que lo rodea, la insatisfacción y los sentimientos de impotencia y frustración suelen ser elevados, porque de alguna manera no ven, no sienten y no perciben como los demás. Es por esto, que para lograr una buena comunicación necesitamos no tener motivos ocultos o perversos para entablar relaciones. Con quienes nos relacionamos van a percibir eso, así sea inconscientemente y levantarán una barrera frente a nosotros.

Si pensamos en la importancia de la comunicación interpersonal en relación a las posibilidades que nos brinda, esta sería ilimitada debido a que es la necesidad principal de toda comunicación, en la cual se establecen normas de coexistencia que inciden en la vida misma concreta del ser humano. Para las personas la comunicación es el aire para los pulmones (Espinoza, 2003). Está presente en toda actividad humana, para nuestros objetivos, las actividades de convivencia entre los internos de los centros penitenciarios con otros internos, con los profesionales, el personal de seguridad y otros.

Para su mejor entendimiento y sistematización, este módulo se abordará en tres niveles; el primero corresponde al nivel básico, en el segundo al nivel intermedio y en el tercero se explica el nivel avanzado se presenta un breve entrenamiento desde el enfoque cognitivo, y se desarrollan los aspectos referidos al resultado eficaz de una buena comunicación.

CAPÍTULO I

JUSTIFICACIÓN

En la actualidad no existen estudios que corroboren un aumento de la prevalencia de jóvenes delincuentes asociadas a una intervención multidisciplinaria, estas dificultades se han asociado con mayor frecuencia, con conductas desadaptativas en el factor de cognición antisocial (Andrews y Dowden, 2007, en Pantoja, 2010).

Justicia, Benítez, Fernández, Fernández y Pichardo, en el 2011, nos afirman:

“Si se garantiza que el niño/a adquiera una buena competencia social, se estará actuando para prevenir el comportamiento antisocial, lo cual evidencia la necesidad de diseñar programas de prevención que promuevan la competencia social y se dirijan a sujetos de edades tempranas” (p. 41).

Por este motivo, los casos de intervención en participantes de centros penitenciarios, se constituye un caso de educación preventiva puesto que al reinsertarse a la comunidad, deberán de estar preparados con las competencias comunicativas suficientes que requieren.

Se establece una intervención que promueva el desarrollo de la comunicación interpersonal en el interno, siendo numerosos los estudios que certifican los beneficios de la intervención socioemocional como factor preventivo ante un comportamiento antisocial, estableciendo la necesidad de diseñar programas que promuevan la competencia social y emocional de los sujetos desde edades tempranas.

En Lima, según cifras del Informe semestral del programa CREO – Ancón II (2017), se desprende que un 27% de la población objetivo (169) necesita aprender la habilidad de comunicación interpersonal y dicha población se concentra donde los planes de intervención tienen amplia cobertura, se encuentra que el programa multidisciplinario ofrece una serie de entrenamientos en diversas habilidades y brindar una atención integral que permita elevar su nivel de vida y a la vez, vincularse a los procesos sociales y productivos de su entorno.

El gran desafío empieza entonces en encontrar los programas y procesos de tal forma que permitan mejorar la calidad de vida de la población de jóvenes de tal manera, que puedan desenvolverse en lo social, cognitivo y conductual dentro de las sociedades y grupos a los que pertenecen.

¿Por qué trabajar la comunicación interpersonal a través de competencias socio-emocionales? Porque a pesar que se dejó mucho tiempo de lado, actualmente existe el interés del trabajo socio-emocional para el desarrollo de diversas competencias, entre ellas destacando la habilidad comunicativa (Baixauli, Roselló y Colomer, 2015; en García y Martín, s.f.).

Finalmente, y de acuerdo a la relevancia que presenta el tema elegido en cada uno de los aspectos que los componen, las principales razones por las que se desarrolla este programa de intervención parten del crecimiento en el número de internos para el desarrollo de la comunicación interpersonal y la necesidad de dar respuesta a éstas dificultades con una metodología que promueva una comunicación interpersonal eficaz utilizando como medio para conseguirlo el desarrollo social y emocional del interno.

OBJETIVO

OBJETIVO GENERAL

Los internos poseen un adecuado lenguaje verbal y no verbal, mientras escuchan activamente, empatizan y se expresan de manera asertiva en sus relaciones interpersonales relacionados con sus factores de riesgo delictivo.

FINALIDAD

Este módulo tiene la finalidad de fomentar la buena convivencia entre los participantes con su medio social, promocionando y desarrollando habilidades de comunicación interpersonal prosociales.

PERFIL DEL FACILITADOR

El facilitador que brinde este taller formativo debe de poseer diversas aptitudes y mucho más importante, actitudes necesarias para el buen desenvolvimiento de las sesiones, actividades y charlas que se brindan a manera de un entrenamiento riguroso, personalizado y coherente con las necesidades de las competencias psicosociales que requiere el interno bajo el delito contra el patrimonio.

En base a la experiencia obtenida, podemos precisar que el facilitador debe ser:

- ✓ Reflexivo: Discernimiento de las causas y consecuencias de casos particulares analizados.
- ✓ Empático: Acepta la humanidad del participante, lo acepta y comprende las razones de su comportamiento futuro y presente.
- ✓ Comunicador y sincero: Hace respetar las condiciones laborales apropiadas, la dignidad del participante y la integridad de su propia persona.
- ✓ Persistente y tenaz: Emprende todo su esfuerzo y recursos adicionales para el cambio positivo del participante.
- ✓ Identificado con los objetivos de la institución y la intervención.
- ✓ Modelo o ejemplar principal de las habilidades que entrena.
- ✓ Flexible con todo tipo de pensamiento y actitud.

Siguiendo a Goldstein, Sprafkin, Gershaw y Klein (1989, p. 37), plantean dos tipos de capacidades del instructor que dirige un grupo de Aprendizaje Estructurado, la primera como habilidades generales del instructor que están relacionadas con requisitos educativos y la segunda, habilidades específicas que están relacionadas con el Aprendizaje Estructurado.

Las habilidades generales del instructor son:

1. Capacidad para la comunicación oral y la enseñanza.
2. Flexibilidad y capacidad de creación.
3. Entusiasmo.
4. Capacidad para trabajar bajo la presión de un grupo.
5. Sensibilidad interpersonal.
6. Capacidad para escuchar.
7. Conocimiento del comportamiento humano, evolución del adolescente, etc.

Las habilidades específicas del instructor son:

1. Conocimiento del Aprendizaje Estructurado: sus antecedentes, procedimientos y objetivos.
2. Capacidad para orientar a los alumnos y al personal que interviene hacia el Aprendizaje Estructurado.
3. Capacidad para planificar y presentar las situaciones a modelar.
4. Capacidad para iniciar y mantener la representación de papeles.
5. Capacidad para presentar material concreto en forma conductual.
6. Capacidad para manejar con eficiencia los problemas de la clase.
7. Precisión y sensibilidad para suministrar la retroalimentación correcta.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

ENFOQUE MEDIACIONAL, INTEGRAL Y BASADO EN LA EVIDENCIA

Para Fernández, Del Hierro y Archilla (2012) en las cárceles se originan los conflictos desde altercados interpersonales hasta banales por las mismas características de tensión, aislamiento, separación familiar, pérdida de libertad, también las tipologías de personalidad de acuerdo al delito; lo que generará siempre consecuencias negativas para ambas partes: pérdida de beneficios penitenciarios, regresión en el tratamiento, traslados, enfrentamiento con la otra persona.

Para Pastor y Huertas (2012, p. 142):

“La legislación penitenciaria, con el objetivo de reducir el número de conflictos interpersonales en la cárcel, interviene sancionando las conductas contrarias a la seguridad y el buen orden del centro penitenciario de acuerdo con el régimen disciplinario, y lleva a cabo estrategias preventivas mediante un sistema de obtención de beneficios y de pérdida de los mismos”.

Estos mismos autores consideran que, tradicionalmente hablando, los modelos carcelarios se pueden identificar en dos tipos de procedimientos generales de resolución y prevención de conflictos: el modelo punitivo y el modelo preventivo (Pastor y Huertas, 2012):

1. **Modelo punitivo:** Aplicación de sanciones ante el incumplimiento de la normal. Se comprueba la prevención de algunas conductas debido a la evitación de sanciones pero no demuestra resultados positivos en la progresión al tratamiento, al contrario.
2. **Modelo preventivo:** Aplicación de beneficios penitenciarios, premios y reconocimientos ante la buena conducta. Se usan recompensas como comunicación y visitas especiales, estudios, donaciones, instrumentos de participación, actividades culturales, reducción de sanciones, etc. Este modelo sirve para los casos con alto probabilidad de reinserción social positiva pero no en los demás que son la mayoría de la población penitenciaria. Además no resuelven el conflictos entre ambas partes, sólo lo evitan y condicionan.

Ante estos 2 modelos, los autores proponen el modelo mediacional con enfoque restaurativo:

3. **Modelo mediacional:** Aplicación de los mediadores entre interno-interno; interno-familia e interno-autoridad, con la función principal de acompañar, educar y entrenar en las habilidades que requieren los participantes para una exitosa reinserción social exterior.

Aquí entra el Programa CREO como una propuesta mediacional de tratamiento en vías de desarrollo y validación. Se trata de un modelo integrador, multidisciplinario, presupuestado y basado en la evidencia científica de sus módulos de intervención total.

ENFOQUE RIESGO-NECESIDAD-RESPONSIVIDAD

Los enfoques de intervención para la población penitenciaria en un marco conceptual se entiende como la interacción de los factores emocionales, cognitivos y conductuales como la explicación más completa de cómo se inician y mantienen las historias delictivas, según Principios del Modelo de Riesgo – Necesidad - Responsividad (Andrews y Bonta, 1990).

El modelo se compone de tres grandes principios cuyo objetivo es estructurar y organizar la intervención del infractor en función de su perfil delictivo de la siguiente manera (Fundación Paz Ciudadana, 2015):

Principio de riesgo: se desarrolla la importancia de ajustar la intensidad de las intervenciones al riesgo de reincidencia del penado. A mayor riesgo mayor intervención. El riesgo de reincidencia está determinado por los factores estáticos y dinámicos.

Principio de necesidad: Las necesidades son los factores de riesgo dinámicos, relacionados directamente con la aparición y mantenimiento de la conducta delictual. También denominados “necesidades criminógenas o delictuales”

Principio de Responsividad: Se refiere a la receptividad de los penados a la intervención, para lo cual se debe considerar: a) El estilo de aprendizaje b) La motivación c) La cultura. No hay una fórmula única. Sin embargo las técnicas más efectivas son las cognitivo - conductuales, ya que se basan en el aprendizaje de nuevas formas de afrontamiento.

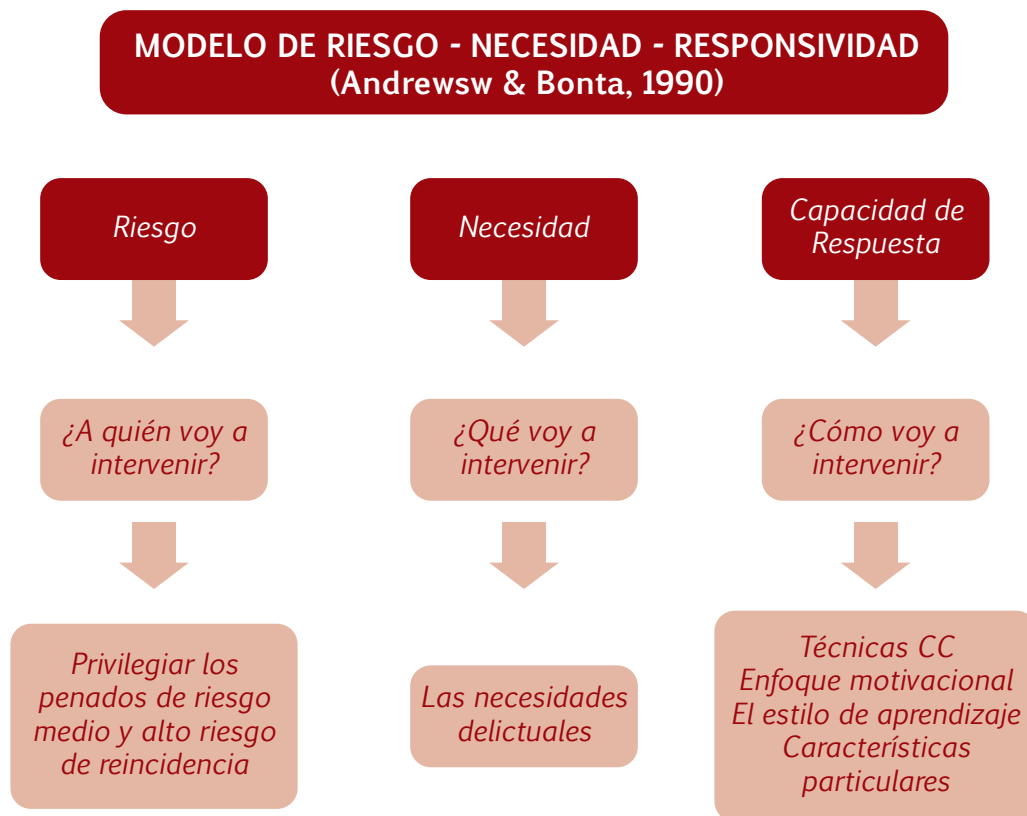
Siguiendo a Hilterman, Mancho, Trasovares, Baldris y Muñoz (2012), el modelo R-N-R presenta las siguientes características:

1. Su objetivo principal es rehabilitar o desarrollar capacidades prosociales que se requieren o no se habían aprendido.
2. Es pertinente en la intensidad y naturaleza de intervención de cada caso particular, por lo que ofrece así resultados significativos.
3. Está fundamentada empíricamente. Basada en numerosos estudios con poblaciones y con casos individuales documentados, mostrando superioridad frente a otros modelos.
4. El primer principio se basa en la intensidad de la intervención de acuerdo a su necesidad:
“...por un lado, el nivel de riesgo, y por otro, el nivel (o la intensidad) de la intervención. La relación entre estos dos aspectos es tal, que para aquellos niveles de riesgo bajo el principio aconseja medidas de baja intensidad (por ejemplo, medidas menos controladoras). En cambio, para niveles de riesgo alto, las intervenciones deben ser más intensivas (por ejemplo, medidas con una supervisión más estricta). No se aconseja que los infractores de alto riesgo y los de bajo riesgo coincidan...” (pp. 35-36),
5. El segundo principio se basa en equivalencia entre factores de riesgo y factores de necesidad de tratamiento:
“...características como el alcoholismo, la impulsividad, una baja capacidad de empatía o un entorno social con unas características determinadas, son factores de riesgo (diferentes según el tipo de delito de que estemos hablando), pero también necesidades criminógenas sobre las que es posible intervenir. El principio de necesidad considera que si se quiere reducir la reincidencia, es preciso actuar sobre estas necesidades criminógenas” (p. 38).

6. El tercer principio se basa en el ajuste de la intervención a la persona y no viceversa, afirmando que:

“...una persona tenga una determinada necesidad criminógena y es posible que exista una intervención específicamente diseñada para abordarla. Pero también hay que contar con otras características personales que pueden hacer inviable su participación en el programa. Por ejemplo, la participación en una intervención formativa (curso de seguridad vial) de una persona con una baja capacidad de concentración y/o baja inteligencia requerirá una metodología formativa adaptada a estas limitaciones” (p. 38).

Figura tomada de Fundación Paz Ciudadana, 2015



COMUNICACIÓN Y COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

Según, el diccionario de la Real Academia Española, algunas las primeras acepciones del término “comunicación” son: “la acción y efecto de comunicar o comunicarse”, “transmisión de señales mediante un código común al emisor y al receptor”.

Según la etimología comunicar viene del latín “comunicare”, “compartir algo, poner en común”.

Si bien es cierto, el término es muy amplio, además de polisémico, ambiguo y multidimensional, un concepto de comunicación amplio lo denominaría como un “cambio mutuo de información, conocimiento o significado” (Aguado, 2004, p. 10).

La comunicación se podría englobar en un todo que ocupa el entorno que nos rodea. El ser humano, ser social por naturaleza, tiene como principal vehículo de comunicación el lenguaje y lo utiliza para interpretar e interaccionar con el mundo. Tradicionalmente se ha considerado al lenguaje el código dominante en toda interacción, sin embargo existen otros códigos en la comunicación paralelos que acompañan y complementan, siendo el gestual, el corporal, el escrito y el kinestésico (Martín, 2015, como se cita en García y Martín, s.f.).

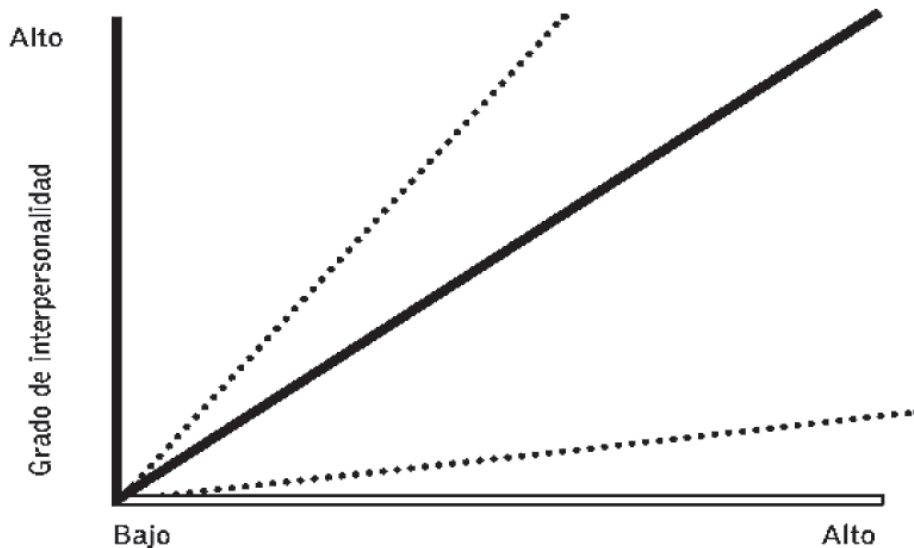
Acogemos el concepto de Mayor (1991, p. 21, como se cita en Martínez, 2012): en primer lugar, que el enfoque pluridisciplinar de la comunicación es metodológicamente necesario desde la perspectiva de la historia y la elaboración de la ciencia; en segundo lugar, que la comunicación es un fenómeno pluridimensional, tanto estructural como funcionalmente; en tercer lugar, que la comunicación es un tema central para la comprensión de la conducta humana (y no humana) por su omnipresencia y polivalencia en relación con dicha conducta.

Siguiendo la misma lógica, la comunicación interpersonal se tomará desde una perspectiva de desarrollo-cualitativa y no situacional-cuantitativa. La perspectiva situacional es insuficiente en la medida que sólo se tome en cuenta el factor de cantidad, mientras la perspectiva de desarrollo toma en cuenta la calidad de la relación interpersonal como factor relevante en la comunicación entre ambas personas (Fernández y Galguera, 2008).

Perspectiva situacional

Categorías	Número de comunicadores	Grado de proximidad física	Canales sensoriales disponibles	Inmediatez de la retroalimentación
	Muchos	Bajo	Mínimo	Más lenta
Comunicación masiva				
Comunicación pública (charlar y hablar en público)				
Comunicación en grupos pequeños				
Comunicación interpersonal				
Comunicación intrapersonal	Uno	Alto	Máximo	Más inmediata

Perspectiva de Desarrollo



Tiempo empleado en la relación.

Una relación lentamente ascendente
que se convierte en más
interpersonal con el tiempo.

Una relación no ascendente que
permanece relativamente no
interpersonal con el tiempo.

Por ejemplo, es posible el intercambio entre dos personas pero sin que se efectúe una relación interpersonal, sino impersonal:

En algunos casos los participantes continúan la relación por largo tiempo sin llegar a conocerse de manera más cercana; sin embargo, establecen y mantienen una relación comunicativa impersonal. En la práctica cotidiana todas las personas mantienen algunas relaciones de este tipo con conocidos casuales. Por ejemplo, todos nos encontramos y saludamos alguna vez a otro individuo con quien intercambiamos frases acerca del clima, la crisis internacional, o los resultados del último partido de fútbol y seguimos nuestro camino. Aunque estos intermedios suelen ser agradables y recompensadores, pueden mantenerse así durante meses o años sin que ocurra un aumento en la socialización entre los individuos (p. 28).

Por otro lado, las relaciones interpersonales se caracterizan por 2 grandes características: Los sujetos pueden llegar a conocer al otro hasta llegar a predecir y explicar su conducta, además se desarrollan reglas internas de la misma relación y desaparecen las externas o formales. Para poner un ejemplo, los autores Argyle y Henderson, 1984, y Lucas, García y Ruiz, 2003 (como se cita en Martínez, 2012) definen las siguientes reglas para una relación interpersonal de amistad durable (p. 37):

- Compartir éxitos y fracasos
- Dar apoyo emocional
- Confiar y ser sincero el uno con el otro
- Ayudar al amigo cuando lo necesite
- Respetar la vida privada
- Intentar crear un sentimiento de amistad
- Tolerar a los amigos del amigo
- No criticar al amigo delante de otros
- No contar las confidencias del amigo a otra persona
- No obsesionarse con los fallos del amigo

HABILIDADES DE LA COMUNICACIÓN

Cabe indicar que no existe una relación equivalente entre la eficacia comunicativa y niveles de inteligencia o desarrollo cognoscitivo. Diversas investigaciones demuestran que no existen niveles de relación significativa o explicación alguna, sino que varían de sujeto a sujeto. Tenemos a Dickson en 1982; Haviland y Lempers, 1985; Martínez, 1991, como se cita en Martínez, (2012). Pero sí es posible decir que niveles altos de inteligencia acompañados con experiencias y competencias emocionales, favorecerían la identificación de los códigos, el análisis y el desenvolvimiento comunicativo en temas más abstractos.

Martínez en 1995 (como se cita en Martínez, 2012), realizó un estudio comparado de habilidades comunicativas en niños con inteligencia normal y con inteligencia superior. Los resultados demostraron que no existían diferencias importantes entre ambos grupos. Tampoco se encontraron algunas relaciones entre capacidades metalingüísticas (enseñanza de gramática, pragmática, sintáctica, etc.) y habilidad comunicativa.

Si la inteligencia y las capacidades gramaticales relacionadas con la comunicación no tienen efectos importantes en la eficacia comunicativa, se formula la siguiente pregunta, ¿De qué factores personales depende las habilidades de comunicación interpersonal en las personas?

Habilidades básicas: Con eficacia comunicativa, primero tenemos a las habilidades que implican el reconocimiento e identificación clara del mensaje, la evaluación de este o su intencionalidad-literalidad. Está demostrado que en los menores la mediación de un adulto o el entrenamiento explícito en la comunicación, mejora estas habilidades básicas ante la ambigüedad o confusión. Tenemos acá las habilidades del emisor tales como reestructurar el mensaje, o formular preguntas de aclaración como receptor (Martínez, 2012). Además las habilidad metacognitiva o de reflexión consciente de estrategias propias para comunicarse eficazmente.

Habilidades Socioemocionales: Posteriormente, tenemos al grupo de capacidades más complejas denominadas socioemocionales, tales como las habilidades interpersonales, la autoconfianza desde una sólida autoestima, la valoración positiva de las capacidades comunicativas, la extroversión, capacidad reflexiva (Spitzberg, et al., 1990; Samter, 1992; Richmond, et al., 1989; McCroskey y Richmond, 1990; como se cita en Martínez, 2012).

IMPORTANTE. Generalmente, cuando se habla en entrenamiento de la habilidad comunicativa, se hace desde el punto de vista de las habilidades básicas necesarias que logran por su cuenta el aprendizaje y dominio del proceso de la comunicación de tipo referencial (emisor-mensaje-receptor). Esto se da por obvias razones, puesto que la muestra generalmente se trata de niños en proceso de dicho aprendizaje.

Desde el punto de vista de la comunicación interpersonal en adultos, el entrenamiento en esta habilidades es muy común puesto que se usan las mismas técnicas de intervención (cambio de roles, técnicas de modelado, resolución de conflictos, feed-back), con la diferencia que aquí se agrega el entrenamiento en las habilidades socioemocionales necesarias tales como la empatía, el análisis reflexivo o evaluación de los mensajes o escucha activa, la asertividad siendo receptor, etc.

Para Fernández y Galguera (2008) los factores que participan en la comunicación interpersonal efectiva entre adultos son:

1. **La autorrevelación:** Es cuando se tiene la confianza de compartir información privada o personal a otra persona, asumiendo los riesgos y la vulnerabilidad del caso.
2. **La empatía:** Nos permite predecir con precisión el ánimo o los sentimientos de otra persona, con base en información impersonal y/o interpersonal.
3. **La reciprocidad en la definición de las relaciones:** Es el interés mayoritario de los asuntos de la otra persona.

En la presente investigación, tomaremos la postura de Agüero, 2012 (como se cita en García y Martín, s.f.) sobre la clasificación de estas habilidades comunicativas por considerarla exhaustiva: saber escuchar, saber entender y saber expresar.

1. **Escucha activa:** no sólo es escuchar al otro, sino importarse en el mensaje, y elaborar una respuesta congruente. Escuchar activamente, es escuchar con todo el cuerpo o el lenguaje no verbal.
2. **La empatía:** implica a veces a la escucha activa, y es la capacidad de entender los sentimientos, emociones, creencias, actitudes y acciones y poder demostrarlo con actos. Baron –Cohen en 2003 la definió como el deseo natural de las personas por interesarse por otras personas (como se cita en Mohammadreza, 2007, p. 75).
3. **La asertividad:** es la capacidad de conocer y defender nuestros propios derechos ante los demás sin violar los de otros.

Con respecto a esta última habilidad, es necesario precisar aún más el concepto de la asertividad frente a lo que no se constituye como asertivo. Para Castanyer, 2014 (como se cita en García y Martín, s.f., p. 17-18), la diferencia en los pensamientos, los sentimientos, las conductas, los componentes verbales y no verbales, radica en:

	No Asertivos	Asertivos
Los pensamientos	Temen o sobrevaloran la opinión de los demás en detrimento de la propia: “Van a pensar que soy un...” “Si digo esto, me van a rechazar”, etc.	Son automensajes asertivos: “Tengo derecho a quejarme y me quejaré”, “No estoy de acuerdo con esto, aunque todos piensen de forma distinta”, etc.
Los sentimientos	Se sienten cuando se supedita la propia persona a la evaluación de los demás: inseguridad, miedo, vulnerabilidad y también una excesiva ira, desesperación, rabia, etc.	Son parecidos a los que se tienen cuando hay una alta autoestima: seguridad, confianza, coherencia, paz interior.
Las conductas	Pueden situarse en dos polos opuestos: ser sumisas (callarse, seguir el juego de las otras personas sobreadaptarse...) o ser agresivas (faltar al respeto, imponer, abusar...).	Reflejan el respeto a sí mismo, igual que hacia los demás: expresar una opinión, aunque sea impopular, saber decir “no” sin agredir al otro, discrepar o discutir siempre respetando a los demás, etc.
Componentes verbales	Desde la sumisión la expresión será indirecta, impersonal, hablando con dudas “bueno, pues...”, “quizás” e intentará no molestar “lo que a ti te parezca”. Desde la agresividad se recurre a los insultos, amenazas, sarcasmo, ironía, etc. Se dan órdenes “haz...” y se dicen tacos y palabrotas.	Su expresión verbal es directa y honesta, utiliza el Yo “Siento”, “Pienso”, “Quiero”, e invita al diálogo haciendo preguntas “¿Qué piensas?”, ¿Qué te parece?”.
Componentes no verbales	Desde la sumisión la mirada es baja y huidiza, el volumen de voz bajo, el habla poco fluida, con tartamudeos, y la postura tensa. Desde la agresividad la mirada es directa y retadora, los gestos son amenazantes y al hablar grita e interrumpe.	Se escucha activamente al interlocutor, hay contacto ocular, un habla fluida y segura, gestos relajados, sonrisas y risas y una proximidad física y contacto corporal.

Según Hernández-Jorge, et al. (2002, como se cita en Martínez, 2012), las técnicas de entrenamiento más usadas para el aprendizaje de la habilidad comunicativa en adultos son:

1. El modelado: Ejemplificar inicialmente la habilidad, tiene que ser clara, progresiva, con participantes familiares, considerados expertos o significativo a su audiencia.
2. La práctica o ejecución simulada: Es ensayar la habilidad como si se estuviese en una situación real, de manera repetitiva, lo más variada posible, y bajo el asesoramiento particular y constante del profesional facilitador.
3. La retroalimentación o feedback: Son las ganancias principalmente sociales por las prácticas objetivo bien ejecutadas.

4. La discusión grupal: el cual aumenta el conocimiento de los demás, su autoestima, la comunicación entre todos, la clarificación de conceptos, el refuerzo del aprendizaje, etc.

ESTILOS DE COMUNICACIÓN

Para Carrillo, s.f. (como se cita en de Sosa, 2011), existen tres tipos de estilos comunicativos que se dan en todo contexto personal, sea social, familiar, de pareja, etc. Estos están determinados tanto por la manera, la forma y el contenido de la comunicación, siendo los siguientes:

1. **Estilo de comunicación asertiva:** Es cuando se defiende los propios derechos y respetando los derechos semejantes de los otros. Se da una comunicación clara, directa, respetuosa y cooperativa. No siempre es ausencia de conflicto sino en aminorar los daños mutuos lo más que se pueda. Sus características son: habla poco fluida, seguridad, contacto ocular directo, relajación corporal, comodidad en la postura, expresión emocional, capacidad de discrepar, equidad y empatía, igualdad de condiciones y derechos.
2. **Estilo de comunicación agresiva:** Se refiere a defender los derechos pero transgrediendo los derechos de los demás. Sus características son: ofensas verbales, amenazas con gestos, indirectas, sarcasmos, rencores, murmuraciones, hasta violencia física, contacto ocular retador, etc. El objetivo primordial más que el propósito de la comunicación, es la dominación del otro. Existe un tipo especial llamado “pasivo-agresivo”, el cual define a una persona no tranquila sino callada, que utiliza método de agresión sutil e indirecta.
3. **Estilo de comunicación pasiva:** También conocido como estilo no asertivo, pues en ella se transgrede los propios derechos por no ser capaz de expresarlos, defenderlos y mantenerlos. Como consecuencias puede generar ansiedad, depresión o baja autoestima, además de problemas psicosomáticos. Sus características son “voz baja, habla poco fluida, bloqueos, tartamudeos, vacilaciones, silencios, huida del contacto ocular, mirada baja, cara tensa, dientes temblorosos, manos nerviosas, etc.

Para Güell y Muñoz (2000, pp. 92-93; como se cita en Pereira, 2008), existen tres estilos generales de comunicación y relación interpersonal: asertiva, agresivo y pasivo, que al mismo tiempo están relacionadas con creencias y/o actitudes que son las siguientes:

Creencias de la conducta asertiva

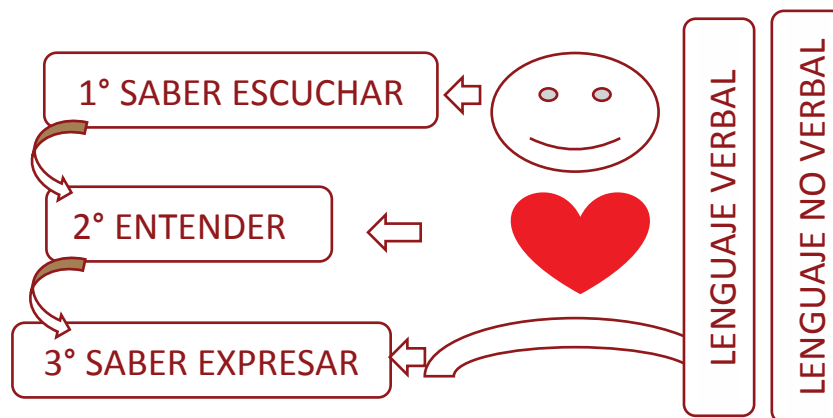
- Todas las personas tienen derecho de intentar conseguir lo que consideren mejor, siempre que no repercuta negativamente sobre otras personas.
- Todas las personas tienen el derecho de ser respetadas.
- Todas las personas tienen derecho de solicitar ayuda, no de exigirla, y a negarse a ayudar a otras personas si así lo desean.
- Todas las personas tienen derecho a sentir emociones, tales como el temor, la tristeza, la ira, la angustia y a expresarlas sin herir los sentimientos de las demás.
- Todas las personas tienen derecho de tener sus propias opiniones sobre cualquier situación y a manifestarlas sin ofender intencionalmente a otras personas.
- Todas las personas tienen derecho a equivocarse en sus actitudes, opiniones y comportamientos y a ser responsables de ello.

Creencias del comportamiento agresivo

- Solo yo tengo derecho a intentar conseguir mis objetivos y a defender mis derechos.
- Solo yo debo ser respetada en esta situación porque yo soy... y los demás son... o no son... y, por tanto, no merecen mi respeto.
- Solo yo tengo derecho a pedir que me ayuden y los demás no pueden negarse a ello. Solo yo puedo negarme a brindar ayuda.
- Solo yo tengo derecho a sentirme... y a decirlo a... los sentimientos de los demás no me interesan en absoluto. Son un problema.
- Solo yo tengo derecho a opinar sobre... los demás no tienen derecho porque...
- Solo yo puedo equivocarme y no me importan las consecuencias de mis actos u opiniones.

Creencias del comportamiento pasivo

- Comportarse de manera asertiva, defendiendo mis intereses y derechos personales, es negativo. Si actúo así, las otras personas pueden molestarse y dejar de apreciarme como amigo o amiga.
- Yo no me merezco el respeto de... porque él o ella es... y, en cambio, yo soy...
- Yo no tengo derecho de pedir ayuda a... en cambio, no puedo negarle mi ayuda aunque me cueste mucho hacerlo.
- No tengo derecho de sentirme triste, con enfado o temor y mucho menos expresarlo a...
- Yo no tengo derecho a opinar sobre... solo lo tiene él o ella porque...
- No puedo equivocarme ni en mis opiniones ni en mis comportamientos.



Habilidad comunicativa	Estrategias de entrenamiento
1. Saber escuchar	Escucha activa
2. Entender	Empatía
3. Saber expresar	Asertividad
4. Comunicación no verbal	Ensayo conductual
5. Comunicación verbal	Ensayo conductual

METODOLOGIA

La metodología usada en este módulo será participativa, activa y confrontacional facilitador-participante, y luego, principalmente, participante-participante. Se empleará el debate y la discusión como principal dinámica de entrenamiento de las competencias del pensamiento racional, además de actividades con los mismos objetivos.

En todo proceso de enseñanza aprendizaje existen cuatro momentos claramente definidos (pueden omitirse algunos dependiendo de los objetivos de la sesión:

I MOMENTO

Motivación / Dinámica de animación
Retroalimentación de la sesión anterior
Rescate de aprendizajes previos
Evaluación inicial

II MOMENTO

Construcción de nuevos aprendizajes
Incorporación de la información
Contrastación de información

III MOMENTO

Fijación de la información
Aplicación de nuevo aprendizaje

IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

En la presente guía tales momentos se han estructurado como sigue:

1. Motivación: son las dinámicas o técnicas participativas que se realizan al inicio de cada sesión, esto es muy importante ya que contribuye a construir un clima de confianza y respeto, estimula la atención, y genera una disposición a participar. Así mismo se emplea técnicas para el rescate de la información previa que presenta el interno.
2. En todas las sesiones, el desarrollo del tema es dinámico, participativo, con mucha más razón debido a la naturaleza del tema, las habilidades para la vida no se aprenden sólo en la pizarra o leyendo, se aprenden practicando, por ello el diseño de las sesiones implica técnicas participativas orientadas a la formación y desarrollo de las habilidades para la vida, donde el interno estará capacitado e informado sobre los nuevos aprendizajes.
Se desarrollara un contenido conceptual, procedimental y actitudinal, con énfasis en el contenido procedimental
3. La fijación de la información y la aplicación de la nueva información se da a través de las repreguntas, de presentar soluciones a casos planteados de la vida diaria; trabajados en actividades grupales y en base a los formatos incluidos para cada sesión pero también se adicionan formatos para registrar el desempeño de las habilidades en otros contextos en donde la habilidad se ponga en ejercicio. Este punto se constituye en un proceso de seguimiento por parte del facilitador.

4. La evaluación se desarrollará mediante el test de “Comunicación interpersonal”, dicha evaluación se considerará al inicio y al término del módulo. El presente módulo se encuentra organizado en 12 sesiones incluyéndose la evaluación inicial y final, con una duración aproximada de 1h 15min con una frecuencia de una vez por semana.

El tiempo estimado para cada actividad dentro de las sesiones, puede variar significativamente de una sesión a otra. Es importante que los internos aprendan los conceptos a medida que se presentan, de manera que puedan tener un marco que les permita funcionar. Si los internos no están aprendiendo los conceptos de la sesión, use las actividades de extensión sugeridas para darles más oportunidad de practicar, antes de pasar a una nueva habilidad.

TECNICAS UTILIZADAS

1. Escucha activa.
2. Entrenamiento en empatía.
3. Entrenamiento asertivo.
4. Ensayo conductual

LOGRO ESPERADO

Con la aplicación del módulo se pretende facilitar a los jóvenes el logro de los siguientes beneficios:

- Diferencias moderadas (5-10 puntos brutos aprox.) del nivel de Comunicación interpersonal y estilos comunicativos en el Pre test y el pos test.
- Diferencias moderadas (5-10 puntos brutos aprox.) del nivel de Asertividad en el Pre test y el pos test.
- Diferencias moderadas (5-10 puntos brutos aprox.) del nivel de Escucha activa en el Pre test y el pos test.

ESTRUCTURA DEL MODULO

Consideraciones previas a las sesiones:

- a. Leer, analizar, comprender los conceptos que se presentan en el cuadernillo de conceptos claves.
- b. Preparar los materiales que se deben de utilizar en la sesión.
- c. Creación de un ambiente propicio, de disposición a la participación.
- d. Ambiente adecuado para la práctica de técnicas participativas.
- e. Espacios amplios, con sillas individuales y con posibilidad de hacer ruido sin generar molestias a terceros.
- f. Uso de material audiovisual así como equipo multimedia a fin de facilitar la atención y aprendizaje.

Cabe señalar que el tiempo para las sesiones tienen que ser flexibles, dado la calidad de los internos y el desenvolvimiento en su participación activa, dado la complejidad de los temas a tratar.

Tiempo	Actividad	Descripción	Sugerencia
15'	Motivación Dinámica de entrada	Permite iniciar la sesión	Previamente seleccionar, leer y memorizar las instrucciones de la dinámica. Poner especial énfasis en el tono y volumen de voz
10'	Rescate de aprendizaje previo.	Es una exploración breve de los conceptos previos que conoce el interno.	Previamente preparar y ensayar las preguntas a desarrollar.
15'	Construcción de nuevos aprendizajes.	Está orientada a la comprensión de conceptos y ensayo de conductas relacionadas al tema de la sesión	Tener especial cuidado con las indicaciones. La actividad debe de contribuir a comprender el concepto y a ensayar conductas relacionadas al tema de la sesión.
15'	Incorporación de la información.	Orientada a complementar conceptos y comportamientos del tema.	Leer previamente el manual de conceptos básicos.
5'	Contraste de la información	Corresponde a los ejemplos de la vida diaria.	Comprender la función de la habilidad correspondiente.
15'	Aplicación del nuevo conocimiento.	Todos los participantes por medio de los grupos discuten y arriban a conclusiones	Procurar, facilitar, motivar a que los participantes aporten a la elaboración de las conclusiones, estas deben de contener, además de conceptos, pautas de conducta a practicar.

CAPITULO III

GUIA DE SESIONES

Nombre	Objetivos	Evaluación	Valoración
SESIÓN 1: Evaluación inicial-pre test	Evaluación inicial y presentación de objetivos	-Comunicación interpersonal y estilos comunicativos -Creencias sobre mi conducta asertiva - Escucha activa	Puntajes brutos mayores a 135: mediano y altos niveles de C. Inte.
SESION 2: Comunicación interpersonal prosocial	Que los participantes conozcan e identifiquen los elementos y las habilidades principales de la comunicación en situaciones cotidianas	Hoja de historia y preguntas	Responde correctamente 4 o más preguntas
SESION 3: Lenguaje verbal I	Que los participantes evalúen las consecuencias de su lenguaje de jergas y agresivo	Hoja de preguntas	Quiere cambiar lenguaje inadecuado e identifica 2 o más consecuencias negativas
SESIÓN 4: Lenguaje verbal II	Que los participantes identifiquen la jerga “canera” y conozcan palabras alternativas adecuadas	Hoja de preguntas	Identifica 2 o más consecuencias negativas del uso de la jerga canera
SESION 5: Lenguaje no verbal I	Que los participantes identifiquen los elementos de la comunicación no verbal en cada estilo comunicativo	Hoja de preguntas y cuadro de estilos	Identifica 3 o más elementos de la comunicación no verbal
SESION 6: Lenguaje no verbal II	Que los participantes identifiquen las consecuencias del lenguaje no verbal delincencial y prosocial	Hoja de preguntas	Identifica 4 o más consecuencias negativas en diferentes situaciones
SESION 7: Escucha activa I	Que los participantes conozcan el proceso de la escucha activa y lo apliquen en situaciones cotidianas	Registro inicial observacional del primer ensayo conductual (facilitador)	Aumento en 2 o más conductas logradas
SESIÓN 8: Escucha activa II	Que los participantes entrenen las técnicas de escucha activa en situaciones cotidianas	Registro final observacional del primer ensayo conductual (facilitador)	

SESION 9: Empatía I: con los tuyos	Que los participantes conozcan las consecuencias emocionales y cognitivas de sus familiares por su situación carcelaria	Hoja de preguntas para responder según familiares	Identifica 5 a más consecuencias emotivas y cognitivas en sus familiares
SESIÓN 10: Empatía II: A las víctimas del delito	Que los participantes se pongan en el papel de víctima y también se reconozcan como agresores hacia otros con actitudes de remordimiento.	Hoja de preguntas y cartas como víctima y agresor	Identifica 2 o más consecuencias negativa de robo/hurto y se posiciona como una víctima empática y un agresor con actitudes de arrepentimiento
SESION 11: Entrenamiento asertivo I. Reestructuración de creencias poco racionales.	Que los participantes establezcan las consecuencias de las creencias poco racionales relacionadas a la asertividad.	Hoja de llenado sobre las consecuencias negativas de creencias	Establece 1 o más consecuencias negativas en 3 o más creencias poco racionales
SESIÓN 12: Entrenamiento asertivo II. Reestructuración de creencias poco racionales.	Que los participantes establezcan creencias alternativas relacionadas a la asertividad	Hoja de llenado de sobre respuestas alternativas	
SESION 13: Evaluación final- pos test	Evaluación final	-Comunicación interpersonal y estilos comunicativos -Creencias sobre mi conducta asertiva - Escucha activa	Diferencias moderadas del nivel de Comunicación Interpersonal Pre-pos test.

SESION 1

EVALUACIÓN INICIAL - PRE TEST



10 min Presentación e introducción al módulo “Comunicación interpersonal” 60 min Los internos resolverán los:

1. **Inventario de comunicación interpersonal y estilos comunicativos (ANEXO 1)**
2. **Inventario de creencias sobre mi conducta asertiva (ANEXO 2)**
3. **Test de capacidad de escucha activa modificado (ANEXO 3)**

Presentación e introducción al módulo

Facilitador: *(Saludar a todos) Hoy iniciaremos el módulo de intervención en comunicación interpersonal. Como su nombre lo dice, aprenderemos las primeras habilidades para poder relacionarnos positivamente con los demás. Se tratan de habilidades sociales básicas importantísimas. El primero contacto que tenemos con las personas presentarnos es físicamente ante ellas, a eso le llamamos, la primera impresión, la cual es muy importante pues comunicamos bastante. ¿Cómo comunicamos quiénes somos sin hablar? Pues con la comunicación no verbal que tengamos, nuestra forma de vestir, postura al caminar, los gestos, nuestra mirada, la postura personal, nuestro rostro, peinado entre otras cosas. Luego nos toca expresarnos y usamos el uso de las palabras, ello también comunica cosas importantes, desde nuestra educación y cultura, hasta nuestra inteligencia y conocimientos profundos sobre un tema. Y cuando empezamos a comunicarnos con otra persona que nos habla, es inevitable siempre hacer 3 cosas fundamentales: saber escuchar, saber entender y saber expresarse. No importa el orden en que esté, a veces expresamos primero y luego escuchamos. Por motivos de orden, veremos primero la habilidad de escuchar, luego la habilidad de entender al otro sobre lo escuchado, y por último la habilidad de expresarnos bien. Como se darán, cuenta son las cinco habilidades que inevitablemente tenemos con las personas. El problema es que algunas personas son más hábiles que otras, y esto es lo que determina el éxito. Es más, ser inteligente en las relaciones sociales es lo que determina tanto como ser inteligente en los saberes y capacidades teóricas y abstractas. El asunto es fácil aunque no es visible para muchas personas, si somos hábiles comunicándonos con las demás personas, viviremos cumpliendo nuestras metas ya que ellas sólo se logran por medio de la relación positiva con todos, tus hijos, tu pareja, tus padres, tu familia, tus amigos, tu jefe, tus empleados, tu comunidad, personas alrededor, y hasta con personas que no conoces. Como sesión inicial, tomaremos algunas hojas para leer y llenar. Esto servirá para todos, porque nos permitirá conocernos más sobre este módulo. Por ello se le pide sinceridad y concentración en el llenado.*

Se aplicará los 3 inventarios que se constituyen las evaluaciones de resultados que se tomarán también finalizado el presente módulo:

Inventario de comunicación interpersonal y estilos comunicativos

La comunicación verbal	1. Cuando me comunico evito el uso de la jerga canera con mis compañeros (invertido)
	2. Utilizo frases educadas para convencer cuando es necesario
	3. Utilizo lenguaje asertivo para transmitir mis molestias
	4. Escucho atentamente y expreso opiniones
	5. Converso de manera educada en todo momento
	6. Cuando algo me molesta mucho, actúo con todo y no hablo (invertido)
	7. Cuando me insultan no me dejo pero les respondo con respeto
	8. Converso con mis amigos y les aconsejo sobre lo que les está pasando
	9. Vivo en un ambiente agresivo por ello uso un lenguaje también agresivo (invertido)
	10. Converso sobre los libros que leo
	11. Hago preguntas en talleres psicológicos
La comunicación no verbal	12. Me han dicho o me doy cuenta que no soy mucho de mirar de frente a los ojos de quien estoy conversando (invertido)
	13. Generalmente soy amable con personas desconocidas
	14. Me resulta difícil mostrar afecto hacia otra persona en público (invertido)
	15. Mi rostro no es tan expresivo cuando estoy alegre, o triste o serio (invertido)
	16. Puedo tener a veces una postura encorvada o una postura amenazante (invertido)
	17. Mis familiares u otras personas me han dicho que uso ropa no apropiada (invertido)
	18. Me doy cuenta que cuando digo algo, mis gestos son coherentes con mis palabras.
	19. Acierto cuando interpreto las intenciones y los gestos de las demás personas.
	20. En situaciones serias, puedo demostrar con mi rostro firmeza y control.

Habilidad comunicativa de la empatía	21. Las personas que han sufrido de robo/hurto tienen consecuencias psicológicas y sociales importantes.
	22. Ya no volvería a cometer algún delito para evitar sufrimiento en mis familiares.
	23. Se debería hacer algo con las víctimas de robo que sufren mucha violencia en el delito
	24. He podido entender lo mal que sintieron las víctimas de mi delito
	25. Trato de no hacer daño a los demás por más que me busquen
Estilo de relación interpersonal: asertivo	26. Si una persona está muy enojada, lo mejor que hago es escucharla hasta que descargue toda su ira contra mí (invertido)
	27. Me río ante las bromas que tratan de ofenderme
	28. Cuando una autoridad o jefe me falta el respeto, generalmente le expreso mi molestia
	29. Respondo a los demás teniendo en cuenta sus sentimientos y emociones
	30. Es común que yo exprese mi incomodidad a pesar que sean extraños
	31. Si dos compañeros estuviesen gritando fuerte cuando estemos haciendo clases, trato de no tener problemas con ellos (invertido)
	32. Para mis decisiones, siempre tomo en cuenta la opinión de los demás
Estilo de relación interpersonal: agresivo	33. Cuando debo reclamar por algo, si es necesario busco ayuda a otros
	34. Cuando estoy seguro que alguien me va a preguntar algo, me adelanto y se lo digo para que no hable (invertido)
	35. Cuando un familiar me critica injustamente, siempre me encuentro tranquilo
	36. Si alguien habla mal de mí o dice mentiras, lo busco para resolverlo
	37. Me enojo cuando tengo que repetir varias veces el mensaje (invertido)
	38. Cuando escucho que una persona está equivocada en un punto, espero que termine de hablar hasta que pueda aclararle
	39. Siempre busco peleas y hasta puedo pelearme cuando alguien me agarra de tonto o “lorna” (invertido)
	40. Los demás dicen que soy una persona renegona o agresiva (invertido)

Estilo de relación interpersonal: pasivo	41. Me siento inseguro cada vez que hablo con una persona que no conozco (invertido)
	42. Cuando me molestan trato de evitar para no tener más problemas (invertido)
	43. Si me quedo con una duda, no soy de preguntar de nuevo (invertido)
	44. Nunca permito que otros me lleguen a ofender
	45. Cuando converso algo importante y otros me interrumpen yo no me hago problema
	46. Converso poco en grupos pues no me fluyen las ideas y palabras fácilmente (invertido)
	47. Digo no, cuando me piden ayuda y estoy ocupado

Inventario de creencias sobre mi conducta asertiva

Dimensión	Creencia (positiva o negativa)
Asertividad en general	1. No digo cosas que podrían lastimar los sentimientos de otras personas (invertido)
	2. Hablo directa y claramente con las personas que me tratan injustamente o me han ofendido.
	3. Guardo mis sentimientos para mí mismo (invertido)
	4. Critico los errores de los demás pues así aprenden (invertido)
	5. No necesariamente le caigo bien y estoy de acuerdo con todo el mundo.
	6. Espero de mi pareja o mis amigos que sepan exactamente lo que quiero sin que se los diga (invertido)
	7. Pienso en favor de los demás pero si es malo para mí, debo de pensar en mí primero.
	8. Debería de tener y mantener siempre pensamientos positivos y amables (invertido)
	9. Cuando cambio de idea u opinión, pienso que es señal de debilidad (invertido)
	10. Si yo expreso sus sentimientos y emociones, eso es señal de fortaleza.
	11. Siempre es mejor esconder mis errores, lo importante es tener la razón (invertido)

Inicio y mantenimiento de la comunicación	12. Inicio conversaciones con personas nuevas con facilidad.
	13. Cuando voy a bailes, tengo que ir y buscar conocer alguien cara a cara
	14. Pienso que hay personas con mucha suerte pues tienen varias oportunidades para relacionarse con otros (invertido)
	15. Si de inicio no me cae bien una persona, de seguro no me caerá bien después (invertido)
	16. Cuando me rechaza una mujer para salir con un amigo de seguro no valgo lo suficiente para ella (invertido)
	17. Tengo derecho a molestar a otras personas para conocerlas
	18. Si tengo algo brillante que decir, sólo así comienzo a conversar con alguien (invertido)
Hablar en público	19. Muchas veces pienso que lo que voy a decir al grupo, no les va a interesar a todos (invertido)
	20. Cuando opino algo no necesariamente debe ser algo muy inteligente o que me haga ver inteligente
Hacer y aceptar cumplidos	21. Cuando me elogian o dan aprecio, es porque quieren algo de mí (invertido)
	22. A las personas les pagan por trabajar bien, no es necesario hacerles cumplidos (invertido)
	23. Si alguien me felicita y lo acepto, eso no significa que piense que soy un engreído o creído
Hacer y rechazar peticiones	24. Cuando pido y recibo un favor grande, me siento algo obligado a regresar ese favor (invertido)
	25. Si una buena amistad me pidiese ayuda, puedo rechazar ayudar a esa persona si quiero
	26. Considero que es más fácil a veces ayudar a una persona, que enfrentarme a lo mal que se sentiría si no lo hago (invertido)
Expresión de molestia, desagrado	27. Si realmente soy su amigo, no puedo molestarme con él (invertido)
	28. Cuando estoy molesto, trato de que los demás no me vean para que no me etiqueten de renegón (invertido)

Test de capacidad de escucha activa modificado

1. Recuerdas el color de los ojos de tu interlocutor o persona con quien hablas, después de acabar la conversación con él
2. Respondes a otra persona rápidamente, mientras otra persona te habla
3. Te concentras totalmente en el mensaje de la persona que te conversa
4. Piensas en lo que responderás, mientras otra persona te está hablando
5. Prestas atención a los gestos de quien te habla
6. Animas a la otra persona para que siga hablando, aunque no te interese el tema que te está contando
7. En tu última conversación, interrumpiste a la otra persona
8. Sueles resumir el mensaje o idea principal de todo lo escuchado
9. Terminas alguna oración o palabras de la otra persona que te habla sin esperar que ella lo diga. Te adelantas a terminar las frases de los otros
10. Asientes con la cabeza mientras te hablan
11. Escuchas sólo lo que te interesa del mensaje y no todo
12. Criticas la forma de hablar o vestir de la persona que te habla
13. Puedes recordar bien el mensaje o idea central de las conversaciones que mantuviste un día anterior
14. Intentas aprender algo de lo que te cuentan
15. Mientras estás escuchando, juegas con algún objeto
16. Le pides a quien te está hablando que te aclare algún punto
17. Cuando te dicen algo con lo que no estás de acuerdo, dejas de escuchar
18. Interpretas el mensaje de quien te habla desde su punto e intención
19. Las personas te reclaman que los dejes hablar
20. Te importan los sentimientos y motivos de las personas que te hablan

SESION 2

COMUNICACIÓN INTERPERSONAL PROSOCIAL



08 min	Evaluar el aprendizaje inicial
25 min	Construcción de nuevos aprendizajes
35 min	Fijación de la información
08 min	Evaluar el aprendizaje final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

Facilitador: *En esta evaluación deberán de leer con mucha atención la historia. Y si es posible volver a leerla para responder las preguntas que se encuentran abajo en el cuadro de la derecha.*

Historia: Juan le dice a Pedro que se meta bien en el fútbol o sino “le meterá golpe”. Pero Pedro le contesta con las manos como que guarde la calma y se tranquilice, le dice: “*fue de casualidad, a mí me gusta jugar limpio. Discúlpame si te golpee*”. Pedro sí entendió la molestia de su amigo, pero al parecer Juan no, pues después le dijo: “*no me importa si fue casual, igual me las vas a pagar luego*”.

1. ¿Quién es el primer emisor?	
2. ¿Cuál es el contexto de ellos?	
3. ¿Quién fue empático?	
4. ¿Quién no fue empático?	
5. ¿Qué lenguaje no verbal tuvo Pedro?	
6. ¿Quién de los dos se sabe expresar?	



II MOMENTO

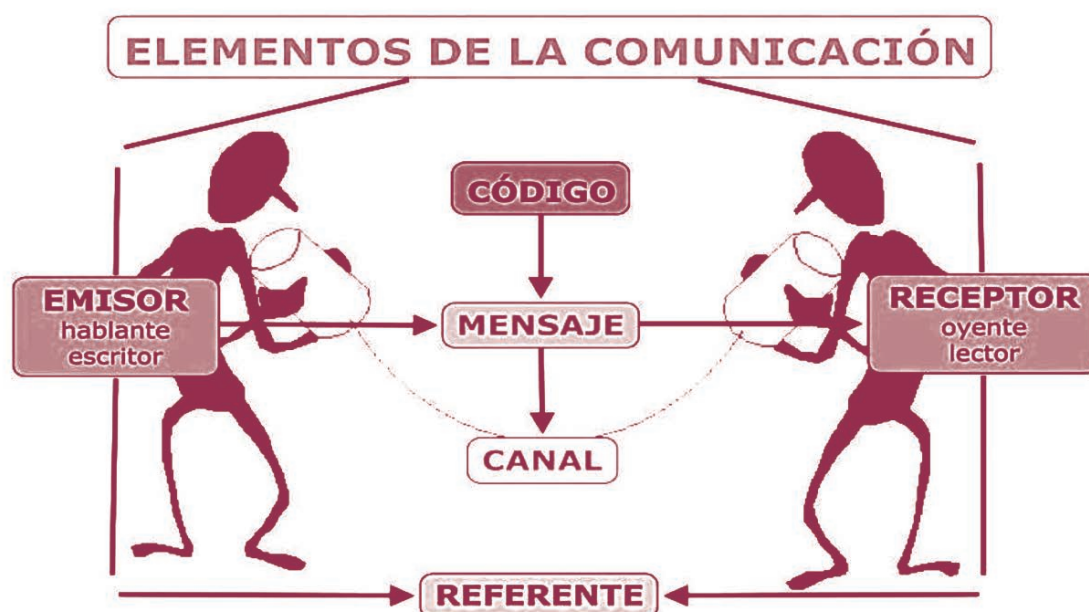
Construcción de nuevos aprendizajes

Facilitador: La comunicación es un fenómeno que es estudiado por muchas disciplinas, tanto científicas como tecnológicas. De manera particular, este módulo trata de la comunicación interpersonal, ¿Qué quiere decir esto? Que es un programa de intervención que nos va a ayudar a mejorar la comunicación con otras personas a nuestro alrededor, es decir, a saber comunicarnos de manera prosocial o positiva. ¿Y qué es la comunicación interpersonal? ¿Cuáles son sus elementos y su dinámica? Veremos en la sesión de hoy todo lo concerniente a la comunicación interpersonal para entender de su naturaleza y procesos y así también podemos facilitar el cambio que necesitamos en ella. Es decir, la sesión de hoy trata de saber qué es la comunicación interpersonal, para que las próximas sesiones realicemos las actividades para que nos permita mejorarla en cada uno de nosotros. Veamos el siguiente papelógrafo.

Presentar el papelógrafo y explicar punto por punto los 3 dibujos plasmados: (1) Elementos de la comunicación, (2) habilidades de la comunicación y (3) estrategias para mejorar las habilidades de comunicación.

Papelógrafo Comunicación interpersonal

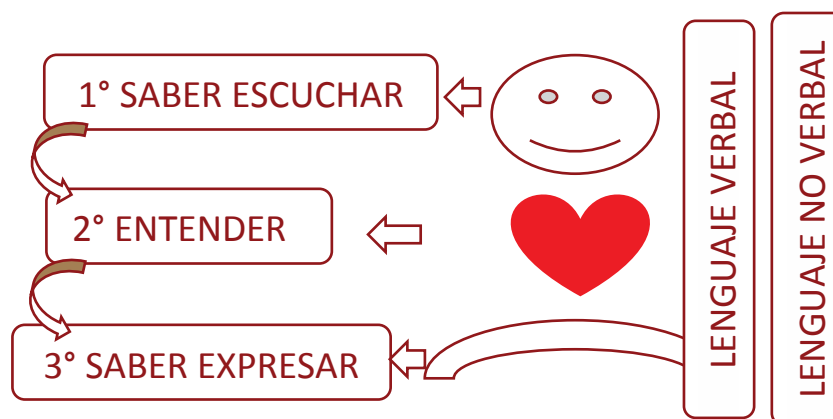
Dibujo 1: Elementos de la comunicación



Dibujo 2: Habilidades de la comunicación

Habilidades de proceso

Habilidades transversales



Facilitador:

Comencemos viendo el primer dibujo, en el cual tenemos los principales elementos de la comunicación. Entendemos por comunicación interpersonal, al intercambio del mismo individuo con otras personas. Se intercambian información, intenciones, significado, deseos con distintos objetivos como lo es informar, mandar, sugerir, responder, etc.

Entre sus elementos tenemos:

1. **El emisor:** La persona que envía el mensaje con una intención particular hacia otra persona.
2. **El mensaje:** Es lo que expresa el emisor, (información, deseos, órdenes, saludar, sugerir, consejos, respuestas, argumentos, críticas, elogios, etc.).
3. **El receptor:** A quien llega el mensaje, lo interpreta, entiende y cambia su comportamiento en función al mensaje.
4. **El canal:** Este es medio físico por el cual circula el mensaje desde el emisor hasta el receptor.
5. **Código:** Sistema de símbolos convencionales por el cual se transmite el mensaje.
6. **El ruido:** Son estímulos externos que interfieren, interrumpen y limitan la llegada del mensaje hasta el receptor.
7. **El contexto o referente:** Es la situación en donde se encuentra el proceso comunicativo y brinda el significado e intencionalidad del mensaje.

En el segundo dibujo tenemos las principales habilidades generales de comunicación interpersonal que han sido motivos de diversos estudios y análisis. Estas 5 habilidades constituyen el proceso completo de la comunicación, primero se escucha bien, luego se entiende bien el mensaje o las intenciones y sentimientos de la persona, para luego saber expresarse. Y por otro lado tenemos 2 habilidades transversales que participan en todo el proceso: una de forma verbal, y la otra de forma no verbal. Ser bueno en estas cinco habilidades nos brindará resultados positivos en todo lugar que vayamos. Saber comunicarse correctamente, ya sea con nuestra vestimenta, gestos o palabras, se constituye una prioridad en la rehabilitación y resocialización del participante en el Programa CREO, esto se evidencia en el sistema de regresión/progresión adoptado, los internos en niveles altos muestran progreso en su comunicación interpersonal, y los internos en niveles inferiores se encuentran en inicio o proceso en estas habilidades. Por todo esto, es necesario que ustedes aprendan a comunicarse de manera positiva ante los demás y que ello se haga visible.



III MOMENTO

Fijación de la información

- 1° Separar a todo el grupo en dos con cantidad similares, uno será el grupo “los izquierdos” (los que están a la izquierda del salón) y el otro grupo, “los derechos” (pegados a la derecha del salón).

Facilitador: *Vayamos a analizar los elementos de la comunicación en una situación penitenciaria de conflicto. Veamos el dibujo de las dos personas en nuestro papelote de la exposición, este dibujo será para el grupo “los izquierdos” y luego el otro dibujo de las cinco habilidades, que le pertenece al grupo “los derechos”.*

- 2° El facilitador dará a todo el grupo unas cartulinas u hojas para que en conjunto se pongan de acuerdo y las coloquen en debajo de sus nombres o categorías con cinta adhesiva:

Facilitador: *Les daré primero estas cartulinas al grupo de los izquierdos, en donde estará escrito palabras y frases de los elementos de la comunicación de tipo negativa o inadecuada. Por más acostumbrados que estén a este tipo de lenguaje, es necesario percibir que estos elementos se tratan de factores negativos porque nos conducen a consecuencias negativas. La comunicación es la carta principal y predominante en cómo nos perciben las personas. También, es posible cambiar estos estilos de relacionarse. Esto se hace de manera paulatina. No es bueno que piensen que no se puede cambiar la forma de comunicarse, sí se puede mientras haya voluntad para hacerlo. Detallaremos qué elementos tendremos que colocar debajo de su nombre en nuestro papelote, estos son:*

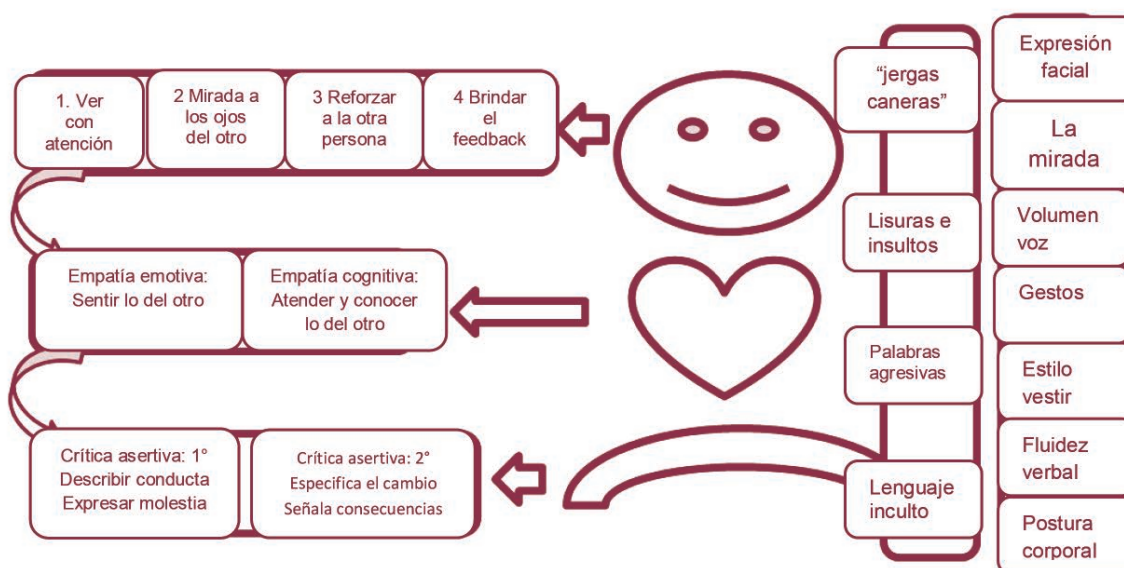
- a) **Código:** Pondremos el tipo de simbolismo verbal y no verbal, jerga, idioma, etc. Sólo es una cartulina (u hoja).
- b) **Emisor:** El por qué el emisor envía el mensaje. Explicación de la conducta. Son varias cartulinas (u hojas).
- c) **Mensaje:** Palabras, frases inadecuadas y tipos de expresiones del emisor. Son varias cartulinas (u hojas).
- d) **Receptor:** Cómo reacciona y porqué reacciona la otra persona ante el mensaje negativo.
- e) **Contexto:** Son todas las situaciones sociales en donde nos expresamos. Sólo es una cartulina.

Ahora les daré estas otras cartulinas al grupo “los derechos”, los cuales deberán de pegar con cinta adhesiva estas conductas que, según lo expuesto, le pertenecen a algunas de las 5 habilidades en el dibujo del papelote. Se les dará 5 minutos para ver quién realiza con mayor rapidez el ejercicio.

*Papelógrafo Elementos de la comunicación
(Ejemplo de cómo debe ser realizado)*



*Papelógrafo Habilidades de la comunicación
(Ejemplo de cómo debe ser realizado)*





IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

Facilitador: *En esta evaluación deberán de leer con mucha atención la historia. Y si es posible volver a leerla para responder las preguntas que se encuentran abajo en el cuadro de la derecha.*

Historia: Juan le dice a Pedro que se meta bien en el fútbol o sino “le meterá golpe”. Pero Pedro le contesta con las manos como que guarde la calma y se tranquilice, le dice: “*fue de casualidad, a mí me gusta jugar limpio. Discúlpame si te golpee*”. Pedro sí entendió la molestia de su amigo, pero al parecer Juan no, pues después le dijo: “*no me importa si fue casual, igual me las vas a pagar luego*”.

1. ¿Quién es el primer emisor?	
2. ¿Cuál es el contexto de ellos?	
3. ¿Quién fue empático?	
4. ¿Quién no fue empático?	
5. ¿Qué lenguaje no verbal tuvo Pedro?	
6. ¿Quién de los dos se sabe expresar?	

SESION 3

LENGUAJE VERBAL I



08 min Evaluación inicial
20 min Construcción de nuevos aprendizajes
30 min Aplicación de nuevos aprendizajes
08 min Evaluación final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

1. ¿Qué quisieras cambiar de tu lenguaje verbal?
 - Jerga canera negativa o “lisurienta” ()
 - Jerga canera sin insultos ()
 - Lenguaje vulgar, sexual u obsceno ()
 - Lenguaje agresivo, de enfado ()
 - Lenguaje con lisuras, insultos ()
 - Lenguaje corriente, simple, no culto o sin conocimientos profundos ()
2. ¿Qué consecuencias negativas tiene usar todos estos tipos de lenguaje verbal negativo antes mencionados? Lisuras, jerga, agresividad, etc.
 -
 -
 -
3. ¿Qué estrategias conoces para regular, controlar y educar su lenguaje verbal? Para tratar de hablar mejor o controlar las cosas que dices. ¿Cómo podría hacer uno, antes, durante o después de expresar o hablar algo para darse cuenta si lo que ha dicho está bien o mal? ¿Has aprendiendo algunas de estas estrategias? ¿Qué estrategias se te ocurren? Enumere todas las que conozca o se te ocurra.



II MOMENTO

Construcción de nuevos aprendizajes

Facilitador: La sesión de hoy tocará sobre la comunicación verbal, es decir, sobre la forma en que ustedes se comunican por medio de palabras, conversando, opinando, charlando con otras personas. De inicio, se plantea la siguiente pregunta: ¿Ustedes creen que el lenguaje o jerga canera que usan en prisión está adecuado?

Realizar una lluvia de ideas y esperar respuestas como “es normal aquí”, “así se habla y nos entendemos”, “tiene objetivos que seguir”.

Facilitador: La jerga canera tiene una función históricamente de mantener en secreto la comunicación entre las personas en prisión. Por eso se le llama código canero, porque es un código que usan ustedes para tener acuerdos, hablar en clave, cumplir objetivos, etc. Desde este punto, puede decirse que es adecuado y pertinente hablar así, sin embargo, ¿los objetivos de este lenguaje son positivos? La respuesta es obvia, un lenguaje que trata de esconder las intenciones y tratos secretos que se dan en prisiones no es algo que claramente no es deseado por las mismas autoridades. Será un lenguaje pertinente pero no bueno, no es positivo y mucho menos propio de internos con actitud de cambio y camino a su resocialización. Pasemos a otra pregunta entonces, ¿su lenguaje agresivo que tienen en el fútbol, o con otros cuando se “achoran” está bien, es adecuado?

Realizar una lluvia de ideas y esperar respuestas como “cuando es necesario”, “o si no te agarran de gil”, “si te atacan uno debe de defenderse”, “estamos en cana”.

Facilitador: Si alguien te ataca, es razonable que hay que defenderse. Dejando de lado esta excepción, no exista otra justificación para agredir física y verbalmente a otra persona. El resto son actitudes agresivas negativas. Lo importante en la vida no es ganarse el miedo sino el respeto por los demás. El problema es que hemos crecido no sólo pensando lo contrario, sino viviendo de esa forma. Por ejemplo, ¿el orden que tiene el pabellón por los antiguos acaso no es por la fuerza? Otro ejemplo, ¿Qué sería una delegatura sin su grupo de disciplina? ¿El método de disciplina para tener orden y seguridad en el pabellón es tratando bonito a los demás? ¿Para hacer respetar tu barrio estando en libertad tenías que conversar respetuosamente con los otros que venían? Hemos aprendido que la única forma de lograr que nos respeten es por medio de la fuerza o la violencia. ¿En un inicio nosotros decidimos por ello? Pues no, crecimos aceptando como es normal. Sin embargo, en nuestra adultez y racionalidad podemos sí decidir qué palabras queremos usar y cuáles no, qué tipo de reacción debemos tener y qué tipo de reaccionar cambiar y evitar. De un momento a otro este sistema no va a cambiar, digamos que si reaccionamos diferente podremos toparnos con quienes nos vendrán con violencia. Entonces podemos ir de a pocos cambiando esto. Tenemos que defendernos si alguien viene a agredirnos, y para los otros casos, podemos ir cambiando nuestra forma de reaccionar no de forma tajante, pero sí de a pocos, optando por la conversación y el “floro” como ustedes dirán, por negociar y llegar a acuerdos en vez de causar peleas, tratando de usar palabras alternativas en vez de insultos y jergas, leyendo libros y periódicos para tener mejores argumentos en nuestras charlas

cotidianas, eligiendo el camino del respeto y los modales sin que parezcamos débiles, sino más bien estamos aprendiendo a ser diplomáticos y educados, entre otros. El cambio se puede lograr lento pero seguro.

Por todo esto, ¿Cuáles son las consecuencias de cambiar de a pocos nuestro lenguaje de jergas y agresivo? ¿No es útil? ¿No ganamos nada? ¿Qué ganamos si cambiamos nuestra forma de conversar usando palabras más cultas, un lenguaje paciente y conciliador?

Realizar una lluvia de ideas y esperar respuestas.

Facilitador: *¿Y qué significa tener un lenguaje verbal adecuado? Es cuando...:*

1. Cuando me comunico evito el uso de la jerga canera con mis compañeros
2. Utilizo frases educadas para convencer cuando es necesario
3. Utilizo lenguaje asertivo para transmitir mis molestias
4. Escucho atentamente y expreso opiniones
5. Converso de manera educada en todo momento
6. Cuando algo me molesta, explico mi razón a los demás
7. Cuando me insultan no me dejo pero les respondo con respeto
8. Converso con mis amigos y les aconsejo sobre lo que les está pasando
9. Vivo en un ambiente agresivo pero evito un lenguaje de ese tipo
10. Converso sobre los libros que leo
11. Hago preguntas en talleres psicológicos

Facilitador: *Es por ello que la prisión, como dice el punto 9, pueden vivir en un ambiente agresivo y con estas costumbres, sin embargo ustedes pueden decidir por no seguir al grupo. Principalmente, la comunicación con sus familiares y con los profesionales debería ser siempre con respeto, amabilidad y empatía pues es con estas personas con las que convivirán en libertad. Podría justificarse el uso de cierta jerga en estas situaciones, pero mientras éstas refieran a objetos o situaciones normales, sin embargo, este estilo de comunicación verbal no se les debe de quedar como costumbre, pues este tipo de costumbres no son fáciles de cambiar, y también les traerá consecuencias negativas que muchas veces ustedes no se darán cuenta de ellas. Las personas te tratan como tú te expresas, ¿Qué puede reclamar, alguien que lo esté mirando mal si posee un lenguaje que es sabido como delincencial? Antes de ir en libertad, tienen todo el tiempo para cambiar. Y para ello, presentaremos algunos “tips” para lograrlo.*



III MOMENTO

Aplicación de nuevos aprendizajes

- 1° El facilitador empleará un papelógrafo sobre el decálogo del adecuado lenguaje verbal, el cual mostrará algunos consejos o “tips” para eliminar el inadecuado lenguaje verbal y entrenar a los participantes en un lenguaje positivo o prosocial.
- 2° Luego hará que cada participante de la sesión lea el primero punto, y así otro participante lea el punto 2, hasta terminar de leer el papelógrafo con 10 participantes.
- 3° El facilitador le entregará una mitad de hoja bond a cada participante para luego darles las siguientes instrucciones:

En esta hoja escribirán una compromiso sobre el dejar el lenguaje agresivo , vulgar y de jergas. Aquí escribirán con el número uno

(1), “Yo me comprometo a dejar todas estas lisuras...” y escriben luego todas las lisuras que ustedes usan en las relaciones con los demás, de preferencia las más que repiten.

En segundo lugar, escribirán el punto dos

(2), “Yo me comprometo a disminuir mi lenguaje verbal agresivo con mis amigos cuando...”, y ponemos aquí todas las situaciones en donde nos enfadamos con los demás compañeros y nos podemos agresivos hasta violentos. Y como punto final,

(3) Escribirán ¿Qué gano yo si tengo un lenguaje verbal positivo? ¿Qué de bueno me va a traer a mi vida? a nivel personal, familiar, laboral, con los profesionales y con los compañeros de prisión.

Papelógrafo Decálogo del adecuado lenguaje verbal

TIPS PARA UN LENGUAJE VERBAL ADECUADO	DESCRIPCIÓN
1. <i>Concéntrate e identifica los motivos del porqué y cuándo usas un lenguaje violento</i>	Pregúntense ahora, ¿por qué son violentos con alguien en una situación particular? Hay muchas razones, y sólo saberlas podremos recién resolver el motivo. Otra forma no hay, generalmente nos enfadamos y no nos damos cuenta que los motivos detrás de ello.
2. <i>Enfrentar para afuera y no maldecir por dentro.</i>	Nos equivocamos cuando decimos: ¿Me quedo callado mejor o sino sería peor? Creemos que las únicas respuestas es agredir o ser pasivos, y eso porque no sabemos ser asertivos. Hay que intentar decir las cosas y nunca callarlas pues eso empeora la situación y aumenta la agresividad. “Las cosas deben decirse con respeto”, por más enojados que estemos.

3. <i>Muéstrate vigilante antes de expresar las palabras</i>	Esto es una forma muy efectiva de disminuir el lenguaje agresivo, vulgar, lisuras, jerga entre otros. Es un tema de estar motivado constantemente a cambiar las malas costumbres y estar consciente de cada palabra dicha. Si cometemos la mala conducta, nos debemos de disculpar de inmediato y plantear la alternativa.
4. <i>Crea una lista de palabras alternativas a tus lisuras frecuentes</i>	Tómate tu tiempo. Puedes usar un diccionario de sinónimos.
5. <i>Inventa eufemismos.</i>	Un eufemismo es una palabra “creada” por ti que evita la expresión de una lisura: “la pita que se partió”.
6. <i>Piensa en tus palabras dichas y luego en que hubieses podido decir mejor</i>	Especialmente después de haberte enfadado, dicho lisuras o palabras vulgares.
7. <i>Piensa en las consecuencias de tus palabras sobre las otras personas.</i>	Piensa en qué emociones negativas han tenido las otras personas luego de decirles algo.
8. <i>Consigue la ayuda de un amigo</i>	Este amigo también puede tener un mal lenguaje y ambos podrían observarse y corregirse. O también podría tener un lenguaje culto y sería un modelo a seguir.
9. <i>Respira hondo y cuenta hasta 10 en tu mente mientras te dices: “tranquilo”.</i>	En situaciones de enojo, puedes darte una pausa y alejarte o en la misma situación, contar respirar lenta y hondo y luego contar hasta 10 repitiéndote: “tranquilo”.
10. <i>Recuerda, la primera respuesta siempre es defensiva y/o agresiva, y la segunda y última inmediata es una justificación parcial. La respuesta madura viene siempre de la reflexión constante y es convincente y solucionadora.</i>	Tener presente esta creencia. Nadie nace siendo hábil para comunicarse, se trata de un tipo particular de inteligencia, en donde hay que cumplir criterio de exigencia a la conducta, y que para ello se requiere motivación y entrenamiento. No es parte de la personalidad ser irrespetuoso y vulgar, pero es algo que puede estar siempre presente pues creemos que es normal ser así.



IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

1. *¿Qué quisieras cambiar de tu lenguaje verbal?*
 - Jerga canera negativa o “lisurienta” ()
 - Jerga canera sin insultos ()
 - Lenguaje vulgar, sexual u obsceno ()
 - Lenguaje agresivo, de enfado ()
 - Lenguaje con lisuras, insultos ()
 - Lenguaje corriente, simple, no culto o sin conocimientos profundos ()
2. *¿Qué consecuencias negativas tiene usar todos estos tipos de lenguaje verbal negativo antes mencionados? Lisuras, jerga, agresividad, etc.*
 -
 -
 -
3. *¿Qué estrategias conoces para regular, controlar y educar su lenguaje verbal? Para tratar de hablar mejor o controlar las cosas que dices. ¿Cómo podría hacer uno, antes, durante o después de expresar o hablar algo para darse cuenta si lo que ha dicho está bien o mal? ¿Has aprendiendo algunas de estas estrategias? ¿Qué estrategias se te ocurren? Enumere todas las que conozca o se te ocurra.*

SESION 4

LENGUAJE VERBAL II



08 min	Evaluación inicial
20 min	Construcción de nuevos aprendizajes
40 min	Fijación de la información
08 min	Evaluación final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

Se les entregará la siguiente ficha de llenado para que puedan resolverlo de manera individual. Evitar que se copien las respuestas. El facilitador resolverá toda duda de los participantes. El facilitador deberá de pasar de sitio en sitio para corroborar el correcto llenado de esta ficha de llenado.

1. ¿Por qué en prisión se habla la jerga canera? ¿Son objetivos positivos, neutrales o negativos?

-

2. ¿Qué consecuencias crees tú que tendrías el hablar en jerga canera estando en libertad con su familia, otros compañeros, ambiente laboral u otras personas?

-

-

-

-

3. ¿Estarías dispuesto a dejar la jerga canera negativa para ir preparándote cuando estés en libertad? ¿Sí o no? ¿Y por qué?

-



II MOMENTO

Construcción de nuevos aprendizajes

Facilitador: “Tenemos esta mitad de papelote y como pueden ver se encuentran jergas que pueden ser y son usadas en libertad y en prisión. Se trata de un lenguaje de “faites”, el cual, si somos estrictos con el tratamiento y el cambio de actitudes, tenemos que desterrar y dejar de usar estos términos no importando que algunas personas alrededor lo sigan usando. La jerga se tiene que dejar de usar, sabiendo que tenemos que salir a una sociedad que no la usa, y más aún, que la estigmatiza y rechaza. Si otras personas te escuchan diciendo eso, sabrán quién eres tú. En la calle es común que cuando escuchamos en el carro, en la calle o una tienda, que alguien usa esta jerga, nos pongamos a la defensiva de nuestras pertenencias y nos alejemos”. Por ello, la jerga canera que tienen debe de ir dejándose paulatinamente por ustedes. La sesión de hoy tiene como objetivo el sensibilizar y enseñar un adecuado lenguaje verbal para que puedan resolver sus problemas y relacionarse con los demás con respeto y armonía, ya sea en prisión como en libertad... Ahora, ¿Qué diferencias hay entre el primero grupo de jerga con el otro grupo? ¿En qué situaciones usamos el primero grupo de jerga y en qué otras situaciones, el segundo grupo? ”.

Papelote jerga mala y jerga neutral

¿Qué diferencia tienen estas jergas?	
Jergas malas	Jergas neutrales
Cogotear	Taita
Cordelear	Disciplina
Fierrear	Refugiado
Huaquear	Rufo
Llantero	Chapulín
Cloro, gras, mixto	Portero
Punta, verdugillo, cuete	Techero
Apretón	Achacado
Barretear	Alaraco
Binchazo	Alivio
Bolsiquear	Bajada
Chorrear	Bobo
Vitroquear	Cacharro
Coronar	Carretaje
Derrote	Chapado
Faite	Llamador
Manguear	Luchito

- 1° Esperar respuestas. Incitar con otras preguntas, para que los internos hallen la diferencia entre ambas. Se ha colocado arriba de ellas una ayuda para que identifiquen que el primer grupo de jerga está relacionada con la actividad delictiva y el segundo grupo con personas, objetos y situaciones neutrales en la calle como en la prisión.
- 2° El facilitador luego de escuchar las respuestas puede complementar:

“El primer grupo de jergas están en verbo o acción, lo que quiere decir que son usadas cuando se está realizando dichas actividades que están relacionadas con la actividad delictiva, relacionadas al hurto, robo, agresiones, y otros delitos relacionados. Estas son jergas que deben de eliminar de su vocabulario, especialmente cuando son conscientes de las consecuencias que tienen estas acciones. Y el segundo grupo de jergas, son las neutrales, puesto que se refiere a personas y cosas, y podrían hasta cierto punto justificarse su uso, pero sabiendo que debe eliminarse paulatinamente para dejar de usarlas. Ninguna de estas jergas no son buenas, pues de una forma u otra está relacionada con un código secreto usado en el mundo delictivo”.



III MOMENTO

Fijación de la información

- 3° Luego, formarán tres grupos de acuerdo a la afinidad, o a alguna dinámica de formación de equipos.
- 4° A cada grupo se le dará un papelógrafo en el cual escribirán y rellenarán en equipo distintos trabajos. El facilitador les dará las siguientes instrucciones:

GRUPO 1: El papelote tendrá una tabla grande en donde estarán escritas unas jergas caneras dadas por el facilitador, y al costado estarán escritas sus palabras verdaderas. Se coloca algunos ejemplos para guiarse. Por ejemplo, para la jerga “sonqui” está la palabra adecuada “doble sentido”. Sólo se les dará 5 ejemplos de palabras adecuadas, el resto deberán ustedes llenar.

GRUPO 1: papelógrafo

Jerga canera negativa que no debe usarse X	Palabras o frases verdaderas que deben usar en libertad ?
1. Cacharro	-Táper, envase
2. Huaquear	-Robar celulares
3. Burro	-El que carga todo
4. Llantero	-Ladrón de zapatillas
5. Refugiado	-Expulsado
6. Rufo	-Descuidado, vagabundo
7. Achacado	-Que tiene TBC, desnutrido, flaco
8. Alaraco	-Elegante, ricachón
9. Estás de alivio	-Estás tranquilo, sin trabajos
10. Bobo	-Pareja, reloj, chica que me gusta
11. Chorrear	-Devolver, soltar, "tirar por ahí"
12. Chapado	-Condenado por varios años
13. Ñofi	-Nuevo, reciente, aprendiz
14. Paila	-Comida
15. Relojear	-Bromear, mentir
16. Tiro	-Indirecta
17. Sano	-Tonto, inocente
18. Golpear	-Robar
19.....	-
20.....	-
21.....	-
22.....	-
23.....	-
24.....	-
25.....	-

GRUPO 2: En este papelote, el grupo tendrá que completar en cada recuadro, qué consecuencias negativas o efectos tendría si ustedes mantienen y hablan jergas delincuenciales en cuatro situaciones de su vida en libertad, estando en familia, con amigos y otros. En cada una de estas situaciones colocarán sólo dos consecuencias negativas que tendrían si los demás los viesen y escuchasen usando esta jerga. Por ejemplo, es claro que si ustedes en una tienda están comprando con su familia y usan jerga delincriminal, entonces el resto los mirará mal de pies y cabeza, mirarán cómo se visten, los mirarán pensando que podrían atracar el local, la vendedora podría no atenderles o estar mirándolos mal cuando vayan de nuevo, podrían pensar mal de sus propios hijos y pareja, podrían llamar a la policía, los demás vecinos no se juntarían contigo. Otro ejemplo sería, estando aquí mismo en prisión, un interno que habla mucha jerga canera se diferencia mucho de otro interno que ha dejado de hablarla. Su comportamiento verbal influye mucho en sus creencias y conducta, y eso vale mucho para su situación legal y psicológica además de su número de cama y tipo de pabellón. Su lenguaje y las palabras que ustedes usan para relacionarse, importa mucho y a veces es definitivo para una apreciación general”.

GRUPO 2: papelógrafo

Consecuencias negativas si hablo jerga delincuencial en entrevistas de trabajo	Consecuencias negativas si hablo jerga delincuencial con mujeres en salidas
1.	1.
2.	2.
Consecuencias negativas si hablo jerga delincuencial con mi familia, hijos, pareja	Consecuencias negativas si hablo jerga delincuencial en una fiesta con amigos
1.	1.
2.	2.
Consecuencias negativas si hablo jerga delincuencial en el lugar donde trabajo	Consecuencias negativas si hablo jerga delincuencial en la calle con unos amigos
1.	1.
2.	2.

GRUPO 3: El tercer grupo realizará un papelógrafo en donde escribirá por qué razones las personas usan esta jerga delincuencial

GRUPO 3: papelógrafo

A. ¿Por qué razones usamos la jerga delincuencial? Escriba todas las causas que se les ocurra del porqué alguien “se tira de faite” o “se cree malo” hablando en jerga. Pueden preguntarse a ustedes mismos o a otros compañeros.
1. Por ejemplo, “<i>porque así uno se cree matoncito. Se cree guapo y canero</i>”. 2. 3. 4. 5.
B. Escribe una <i>reflexión amplia</i> para aquellos que usan la jerga delincuencial. Hable sobre sus desventajas de usarla, y las ventajas de hablar bien. Tiene que tener varios argumentos que convengan de no hablar más jergas delincuenciales y mejorar el vocabulario por medio de lectura de libros, conversaciones más cultas, escribir, y otros métodos.
–“



IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

Se les entregará la siguiente ficha de llenado para que puedan resolverlo de manera individual. Evitar que se copien las respuestas. El facilitador resolverá toda duda de los participantes. El facilitador deberá de pasar de sitio en sitio para corroborar el correcto llenado de esta ficha de llenado.

1. ¿Por qué en prisión se habla la jerga canera? ¿Son objetivos positivos, neutrales o negativos?
-
2. ¿Qué consecuencias crees tú que tendrías el hablar en jerga canera estando en libertad con su familia, otros compañeros, ambiente laboral u otras personas?
-
-
-
-
3. ¿Estarías dispuesto a dejar la jerga canera negativa para ir preparándote cuando estés en libertad? ¿Sí o no? ¿Y por qué?
-

SESION 5

ENTRENAMIENTO NO VERBAL I



08 min Evaluación inicial
30 min Construcción de nuevos aprendizajes
30 min Fijación de la información
08 min Evaluación final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

- I. Existe el lenguaje verbal que está conformada por la palabra hablada o escritas. Pero también existe otra forma de comunicarse que no requiere hablar o escribir, que es el lenguaje no verbal. *¿De qué elementos o qué conductas se constituye el lenguaje no verbal de las personas?*

Escribe algunos ejemplos de ese tipo de comunicación de las personas, que no requiere palabras habladas o escritas.

1.-
2.-
3.-
4.-
5.-
6.-

- II. Escriba en los cuadros de abajo, la conducta no verbal de una persona agresiva, una persona asertiva, y una persona no asertiva, pasiva o sumisa. Usa los criterios, factores o elementos que has escrito en la pregunta de arriba.

Estilo de comunicación agresiva	Estilo de comunicación asertiva	Estilo de comunicación no asertiva, pasiva
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.



II MOMENTO

Construcción de nuevos aprendizajes

Instrucciones:

El facilitador brindará un preámbulo teórico del lenguaje no verbal:

“La comunicación no verbal no ha recibido la preocupación que sí ha recibido el estudio el lenguaje verbal. La comunicación no verbal puede expresar mensajes por sí sólo y en segundo lugar complementa la información y el sentido del lenguaje verbal. Se dice que se puede engañar con las palabras pero no con el cuerpo. Lo primero que vemos en los demás es su lenguaje no verbal y evaluamos en función a ello. La información verbal posterior en parte se ajusta a esta primera impresión del lenguaje no verbal del otro. Se dice que este tipo de comunicación no miente a diferencia de la palabra pues a menudo las personas dicen otras cosas de lo que su lenguaje no verbal expresa con sinceridad. Siendo un lenguaje importante y de expresión de nuestros afectos, es necesario entender que, así como existe se expresa la violencia por medio de palabras, también puede expresar por medio de lenguaje no verbal. Es decir, que el este tipo de lenguaje puede no ser prosocial. Antes de llegar a eso, conoceremos primero sus componentes que la integran.

Instrucciones:

1. Los participantes se agruparan en equipos de 2 o 3 participantes. Tienen que quedar en total 12 grupos exactamente.
2. Posteriormente el facilitador les repartirá una media hoja o tira de hoja en donde se encontrará escrito (nombre y descripción) un componente del lenguaje no verbal positivo.
3. Darles un tiempo para que cada grupo formule un ejemplo concreto dónde pueden usar dicha habilidad no verbal y sea relevante en la situación. Por ejemplo, en discusiones de pareja es importante la entonación de voz para comunicar con claridad las emociones y sentimientos. En situaciones de entrevista laboral la postura que muestra el trabajador
4. Los grupos iniciarán al azar. Un participante encargado leerá qué factor les tocó y expondrá la descripción escrita con su ejemplo.

Para Caballo (2008, pp. 417-420), los componentes o factores del lenguaje no verbal son los siguientes:

Papelote de Lenguaje no verbal apropiado (buscar referencia)

Factor	Descripción
La mirada	-Se define objetivamente como “el mirar a otra persona a los ojos, o de forma más general, a la mitad superior de la cara”. La mirada mutua implica que se ha establecido “contacto ocular” con otra persona. -Algunos de los significados y funciones de las pautas de mirada son: a) Actitudes. La gente que mira más es vista como más agradable, pero la forma extrema de mirada tija es vista como hostil y/o dominante. Ciertas secuencias de interacción tienen más significados, p.ej., dejar de mirar el primero es señal de sumisión. La dilatación pupilar señala interés por el otro; b) El mirar más intensifica la impresión de algunas emociones, como la ira, mientras que el mirar menos intensifica otras, como la vergüenza; c) Acompañamiento del habla. La mirada se emplea, junto con la conversación, para sincronizar, acompañar o comentar la palabra hablada.
La expresión facial	-Hay seis principales expresiones de las emociones y tres áreas de la cara responsables de su manifestación. Las seis emociones son: alegría, sorpresa, tristeza, miedo, ira y asco/desprecio, y las tres regiones faciales, la frente/cejas, ojos/párpados y la parte inferior de la cara. La conducta socialmente habilidosa requiere una expresión facial que esté de acuerdo con el mensaje. Si una persona tiene una expresión facial de miedo o de enfado mientras intenta iniciar una conversación con alguien, no es probable que tenga éxito.
Los gestos	-Un gesto es cualquier acción que envía un estímulo visual a un observador. Para llegar a ser un gesto, un acto tiene que ser visto por algún otro y tiene que comunicar alguna información. Los gestos son básicamente culturales. Las manos y, en menor grado, la cabeza y los pies, pueden producir una amplia variedad de gestos, que se emplean para una serie de propósitos diferentes. -Los gestos se constituyen en un segundo canal de comunicación; aquellos que sean apropiados a las palabras que se dicen servirán para acentuar el mensaje añadiendo énfasis, franqueza y calor. Los movimientos desinhibidos pueden sugerir también franqueza, confianza en uno mismo (salvo que fuera un gesto nervioso) y espontaneidad por parte del que habla.
La postura	a) Actitudes. Un conjunto de posiciones de la postura que reducen la distancia y aumentan la apertura hacia el otro son cálidas, amigables, íntimas, etc. Las posiciones «cálidas» incluyen el inclinarse hacia delante, con los brazos y piernas abiertos, manos extendidas hacia el otro. Otras posiciones que indican actitudes abarcan: apoyarse hacia atrás, manos entrelazadas que sostienen la parte posterior de la cabeza indican dominancia o sorpresa; brazos colgando, cabeza hundida y hacia un lado indican timidez; piernas separadas, brazos en jarras, inclinación lateral indican determinación, b) Emociones. Existe evidencia de que la postura puede comunicar emociones específicas (como el estar tenso o relajado), incluyendo: hombros encogidos, brazos erguidos, manos extendidas indican indiferencia; inclinación hacia delante, brazos extendidos, puños apretados indican ira; varias clases de movimientos pélvicos, el cruzar y descruzar las piernas (en las mujeres) indican flirtear, c) Acompañamiento del habla. Los cambios importantes de la postura se emplean para marcar amplias unidades del habla, como en los cambios de tema, para dar énfasis y para señalar el tomar o el ceder la palabra.

La orientación	-Los grados de orientación señalan el grado de intimidad/formalidad de la relación. -Cuanto más cara a cara es la orientación más íntima es la relación y viceversa. La orientación corporal que suele ser la más adecuada para una gran cantidad de situaciones es una frontal modificada, en la que los que se comunican se encuentran ligeramente angulados respecto a una confrontación directa de 10 a 30 grados. Esta posición sugiere claramente un alto grado de implicación, librándonos ocasionalmente del contacto ocular total.
Distancia/ Contacto físico	-Hay una presencia de normas implícitas dentro de cualquier cultura que se refieren al campo de la distancia permitida entre dos personas que hablan. El grado de proximidad expresa claramente la naturaleza de cualquier interacción y varía con el contexto social. Por ejemplo, el estar muy cerca de una persona o el llegar a tocarse sugiere una cualidad de intimidad en la relación, a menos que se encuentren en sitios abarrotados. -Dentro del contacto corporal, existen diferentes grados de presión y distintos puntos de contacto que pueden señalar estados emocionales, como miedo, actitudes interpersonales, o un deseo de intimidad.
Volumen de la voz	-La función más básica del volumen consiste en hacer que un mensaje llegue hasta un oyente potencial y el déficit obvio es un nivel de volumen demasiado bajo para servir a esa función. Un alto volumen de voz puede indicar seguridad y dominio. -Sin embargo, el hablar demasiado alto (que sugiere agresividad, ira o tosquedad) puede tener también consecuencias negativas —la gente podría marcharse o evitar futuros encuentros. Los cambios en el volumen de voz pueden emplearse en una conversación para enfatizar puntos. Una voz que varía poco en volumen no será muy interesante de escuchar.
La entonación	-La entonación sirve para comunicar sentimientos y emociones. Unas mismas palabras pueden expresar esperanza, afecto, sarcasmo, ira, excitación o desinterés, dependiendo de la variación de la entonación del que habla. Poca entonación, con un volumen bajo, indica aburrimiento o tristeza. Un patrón que no varía puede ser aburrido o monótono. Se percibe a la gente como más dinámica y extravertida cuando cambian la entonación de sus voces, a menudo, durante una conversación. -Las variaciones en la entonación pueden regular también el ceder la palabra; puede aumentar o disminuir la entonación de la voz de una persona para indicar que le gustaría que hablase algún otro, o puede disminuir el volumen o la entonación de las últimas palabras de su expresión o pregunta. Una entonación que sube es evaluada positivamente (es decir, alegre); una entonación que decae, negativamente (deprimido); una nota fija, como neutral.
La fluidez	-Las vacilaciones, falsos comienzos y repeticiones son bastante normales en las conversaciones diarias. Sin embargo, las perturbaciones excesivas del habla pueden causar una impresión de inseguridad, incompetencia, poco interés o ansiedad. Demasiados períodos de silencio podrían interpretarse negativamente, especialmente como ansiedad, enfado o incluso una señal de desprecio. -Expresiones con un exceso de “palabras de relleno” durante las pausas, p.ej., “ya sabes”, “bueno” o sonidos como “ahh” y “ehh” provocan percepciones de ansiedad o aburrimiento. Otro tipo de perturbación incluye repeticiones, tartamudeos, pronunciaciones erróneas, omisiones y palabras sin sentido.
El tiempo de habla	-Este elemento se refiere al tiempo que se mantiene hablando el individuo. El tiempo de conversación del individuo puede ser deficitario por ambos extremos, es decir, tanto si apenas habla como si habla demasiado. Lo más adecuado es un intercambio recíproco de información.

5. Luego que todos hayan expuesto los componentes del lenguaje no verbal, el facilitador les expondrá un papelote sobre cómo se manifiesta el lenguaje verbal, no verbal y sus efectos, para una persona asertiva, una persona no asertiva o pasiva, y una persona agresiva (si es posible ayudarse de recursos audiovisuales).
6. El facilitador preguntará luego:
 - *¿En qué momentos ustedes observan en prisión a personas comportándose de manera asertiva? ¿Cómo era su lenguaje no verbal? ¿Qué consecuencias tuvo ese tipo de comportamiento?*
 - *¿En qué momentos ustedes observan aquí en prisión a personas comportándose de manera o asertiva o pasiva? ¿Cómo era su lenguaje no verbal? ¿Qué consecuencias tuvo ese tipo de comportamiento?*
 - *¿En qué momentos ustedes observan aquí en prisión a otras personas comportándose de manera agresiva? ¿Cómo era su lenguaje no verbal? ¿Qué consecuencias tuvo ese tipo de comportamiento?*
 - *De acuerdo a sus propias respuestas anteriormente dichas, ¿Cuál es el más adecuado o correcto estilo comunicativo?*
7. El facilitador brindará una reflexión promocionando el estilo comunicativo asertivo sobre los otros dos estilos.

Papelote Lenguaje no verbal según estilos comunicativos

	No asertivo	Asertivo	Agresivo
Conducta no verbal	Ojos que miran hacia abajo, vacilaciones, gestos desvalidos, negando importancia de la situación, postura hundida, puede evitar totalmente la situación, se retuerce las manos, tono vacilante o de queja, risas “falsas”.	Contacto ocular directo, nivel de voz conversacional, y habla fluida, gestos firmes, postura erecta, mensajes en primera persona, honestidad, verbalizaciones positivas, respuestas directas, manos sueltas.	Mirada fija, voz alta, y uso de gritos, actitud de enfrentamiento, gestos de amenaza, deshonestidad, postura intimidatoria, mensajes impersonales.
Conducta verbal	-Quizás sí... o no... -Supongo -Me pregunto si podríamos... -¿Te molestarías si...? -Te importaría mucho si... -Bueno pues... -No te molestes	-Pienso que... -Quiero que tú... -¿Cómo podemos resolver esto? -¿Qué piensas? -¿Qué te parece? -No me gusta que tú...	-Harías mejor en... -¡Haz eso! -¿Debes estar bromeando no? -Si no, entonces... -No sabes hacer eso -Deberías de... -Estás mal

Efectos	1. Conflictos interpersonales	1. Resuelve los problemas	1. Conflictos interpersonales
	2. Depresión	2. Se siente a gusto con los demás	2. Culpa
	3. Desamparo	3. Se siente satisfecho	3. Frustración
	4. Imagen pobre de uno mismo	4. Se siente a gusto consigo mismo	4. Imagen pobre de sí mismo
	5. Se hace daño a sí	5. Relajado	5. Hace daño a los demás
	6. Pierde oportunidades	6. Se siente con control	6. Pierde oportunidades
	7. Tensión	7. Crea y fabrica la mayoría de las	7. Tensión
	8. Se siente sin control	8. oportunidades	8. Se siente sin control
	9. Soledad	9. Se gusta a sí mismo y a los demás	9. Soledad
	10. No se gusta ni a sí mismo ni a	10. Es bueno para sí y para los demás	10. No le gustan los demás
	11. los demás		11. Se siente enfadado
	12. Se siente enfadado		

Tomado de Caballo, 2008. *El entrenamiento en habilidades sociales*.



III MOMENTO

Fijación de la información

El facilitador les dará las siguientes instrucciones:

- 1° Van a formar 3 grupos por afinidad o como ustedes gusten.
- 2° El primer grupo dramatizará o actuará una situación de estilo de comunicación asertivo usando sólo lenguaje no verbal. Nada de palabras o algún sonido.
- 3° Deben de usar todos los componentes del lenguaje no verbal en un sketch corto en donde participen todos los miembros del grupo.
- 4° Los 3 sketch acabarán con las consecuencias buenas o malas, que tienen cada estilo comunicativo.



IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

- I. Existen el lenguaje verbal que está conformada por la palabra hablada o escritas. Pero también existe otra forma de comunicarse que no requiere hablar o escribir, que es el lenguaje no verbal. ¿De qué elementos o qué conductas se constituye el lenguaje no verbal de las personas?

1.-
2.-
3.-
4.-
5.-
6.-

- II. Escriba en los cuadros de abajo, la conducta no verbal de una persona agresiva, una persona asertiva, y una persona no asertiva, pasiva o sumisa. Usa los criterios, factores o elementos que has escrito en la pregunta de arriba.

Estilo de comunicación agresiva	Estilo de comunicación asertiva	Estilo de comunicación no asertiva, pasiva
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.

SESIÓN 6

ENTRENAMIENTO NO VERBAL II



08 min Evaluación inicial
60 min Construcción y aplicación de nuevos aprendizajes
08 min Evaluación final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

- a) ¿Qué consecuencias o efectos tiene el tener una conducta no verbal “maleante” (gestos, postura, vestimenta, tono de voz), “de forajido” en una situación de entrevista laboral?

- b) ¿Qué consecuencias o efectos tiene el tener una conducta no verbal “maleante” (gestos, postura, vestimenta, tono de voz), “de forajido” en una situación de conocer nuevas chicas o alguna que te guste?

- c) Usualmente hemos adoptado lenguaje no verbal (gestos, postura, vestimenta, tono de voz) referido a nuestra vida anterior, por parte de nuestros compañeros de barrio generalmente. Esta llega a formar parte hasta de nuestra propia personalidad, pero, ¿Estás de acuerdo en cambiar tu lenguaje no verbal hacia un lenguaje no verbal diferente que muestre educación, valores, amabilidad y tolerancia? ¿Sí? ¿No? Y ¿Por qué?



II y III MOMENTO

Construcción y aplicación de nuevos aprendizajes

Instrucciones: El facilitador formará 2 grupos de actuación en donde uno de ellos será el grupo de “los chicos que se creen maleantes”, y el otro grupo, “los chicos que quieren hacer las cosas bien”.

El facilitador les dirá: *“La dinámica de hoy consistirá en dramatizar varias situaciones en donde evaluaremos y analizaremos el lenguaje no verbal de los participantes. Formen dos grupos por afinidad que tengan la misma cantidad”.*

- 1° Un grupo se llamará “los chicos malos” y el otro grupo se llamará “los chicos buenos”. A cada uno de ellos se les dará las características del lenguaje no verbal de cada grupo en un papel (Ver “Características de chicos malos y chicos buenos”).
- 2° Se les dará a ambos grupos una primera situación en cual saldrán a dramatizar los 2 grupos de manera diferente. Actuarán de acuerdo a las características dadas en la hoja. Por ejemplo, los “chicos malos” actuarán de manera confrontativa, estarán desaliñados, usando jerga, con una comunicación limitada, estando cabizbajo, etc. Y los “chicos buenos” tendrán una postura de respeto, una comunicación coloquial, una mirada frontal, etc.
- 3° El facilitador les describe la primera situación:

Entrevista laboral: Llega el joven a un puesto de trabajo para ser cocinero de una pollería. Entra a la oficina del jefe donde estaba el secretario, ella le hace pasar con el jefe, se sienta, y el jefe le hace varias preguntas sobre su experiencia en cocina. Él responde todas las preguntas, se para y el jefe le dice que luego lo llamarán. La entrevista sólo duró un par de minutos.

- 4° Una vez escuchados, se les dará 5 minutos para que se pongan de acuerdo los dos grupos. Primero saldrá el grupo de los “chicos malos”, y deberán de actuar de acuerdo a las características dadas en su hoja. Una vez finalizan, entran a dramatizar los “chicos buenos” de acuerdo a las características que se les ha dado.
- 5° Luego el facilitador brindará refuerzo social al grupo de los “chicos buenos” y en caso que haya correcciones, su feedback respectivo. Luego preguntará: *¿Qué consecuencias tendrían ambos en el resultado de la entrevista? ¿Habría influenciado su lenguaje no verbal? Reflexionar sobre la importancia del lenguaje no verbal en las relaciones formales.*

6° Luego el facilitador les describirá la segunda situación:

Relación con el sexo opuesto: El grupo de amigos estaban haciendo “hora”, cuando se acercan 3 chicas y uno de ellos los conoce y les presenta a todos. Cuando se presenta ante el muchacho, él se pone un poco nervioso porque estaba atraído y algo enamorado de una de las chicas. Él se presenta con su nombre ante las 3 chicas e inicia un tema de conversación sobre el boulevard y las mejores discotecas del distrito. Después invitó a las chicas a un concierto de cumbia para el fin de semana.

7° Luego se repiten los mismos procedimientos. Los “chicos buenos” dramatizarán primero y luego los “chicos malos”. Al final el facilitador brindará refuerzo social al grupo de los “chicos buenos” y en caso que haya correcciones, su feedback respectivo. Luego preguntará lo siguiente: *¿Qué consecuencias o impacto tendrían sobre las chicas estos 2 estilos contrarios de lenguaje no verbal? ¿Habría influenciado su lenguaje no verbal? Reflexionar sobre la importancia del lenguaje no verbal en relaciones con el sexo opuesto.*

8. Una vez terminados, el facilitador presenta la tercera situación:

Situaciones cotidianas: Habías llegado recién al Programa CREO en donde te pusieron al pabellón 1 ala B, y faltaba pocos días para que se realizaran los cambios de progresión y regresión. Puesto que querías quedar bien con tu mamá que está enferma del corazón, toma consciencia y piensas tener una conducta favorable a los profesionales para lograr tu progresión al pabellón 1 A. En un partido de fútbol, te pusiste sobre la ida del Perú al mundial, pues era un tema apasionante para ti. Tu psicóloga de pabellón te miraba desde lejos y estaba evaluando tu lenguaje no verbal para regresionarte o progresionarte.

9. Una vez acabados los grupos, el facilitador brindará refuerzo social al grupo de los “chicos buenos” y en caso que haya correcciones, su feedback respectivo. Luego preguntará a todos: *¿Cuál sería la decisión del profesional para cada estilo de lenguaje no verbal? ¿Habría influenciado su lenguaje no verbal? Reflexionar sobre la importancia del lenguaje no verbal en las relaciones cotidianas.*

Entregar a cada grupo para que se guíen en sus dramatizaciones
Características de chicos malos y chicos buenos

Un chico que se “cree” maleante... (Grupo “Chicos malos”).

1. *Mirada a los ojos:* mirar a otro lado o mirada desafiante.
2. *Amabilidad:* Sólo amable con escasos amigos. Uso de la violencia para resolver los problemas.
3. *Afecto público:* No expresa afecto en público con amigos, familiares.
4. *Expresión facial:* El rostro no expresa las emociones y sentimientos.
5. *Postura:* La postura es amenazante, de enfrentamiento, caída, desgano.
6. *Vestimenta:* No apropiada, mangas largas en pantalón y chompas, short cortos, ropa urbana, capuchas, pantalón caído.

7. *Uso de Gestos*: Uso de gestos amenazantes. Falta de gestos para comunicarse con los demás.
8. *Interpretación de gestos*: No capta las intenciones en el lenguaje no verbal de los demás en situaciones cotidianas.
9. *Expresión facial de molestia*: No expresa asertivamente cuando está enojado por alguna razón o lo hace con violencia (insultos, jerga, golpes).
10. *Tiempo de hablar*: No expresa muchas cosas, sólo afirmaciones cortas o frases de estar favorable o desfavorable al tema de conversación.
11. *Fluidez verbal*: Vacila al hablar. Se queda en silencio a veces y no mantiene la charla, tartamudea, como si estuviese aburrido.
12. *Entonación emocional*: No expresa emociones con su tono de voz. Voz lineal y parca.
13. *Volumen de voz*: Grita para llamar a alguien o cuando conversa cerca con alguien. En otras ocasiones habla en voz baja.
14. *Distancia con otros/contacto físico*: Guarda su distancia con todos. Tiene poco contacto afectivo-físico con los demás (abrazos, caricias, saludos).

Un chico que quiere hacer las cosas bien... (Grupo “Chicos buenos”).

1. *Mirada a los ojos*: mirar de frente a los ojos de la otra persona o de vez en cuando. A veces se mira a otro lado pero con gestos de estar escuchando (un consejo).
2. *Amabilidad*: Es amable con conocidos y desconocidos. Tiene paciencia y se muestra sincero y solidario con las personas.
3. *Afecto público*: Expresa afecto en público con amigos, familiares.
4. *Expresión facial*: El rostro expresa las emociones y sentimientos de manera coherente.
5. *Postura*: La postura es de cordialidad, de comunicación, manos abiertas, posición erguida, brazos a los costados.
6. *Vestimenta*: Adecuada a la situación, ropa formal o sport a la talla o medida de la persona.
7. *Uso de Gestos*: Uso de gestos de amicalidad, confianza, bromas.
8. *Interpretación de gestos*: Capta las intenciones del lenguaje no verbal de los demás en situaciones cotidianas.
9. *Expresión facial de molestia*: Se expresa asertivamente cuando está enojado por alguna razón manteniendo siempre el respeto hacia el otro.
10. *Tiempo de hablar*: Expresa lo suficiente para ser prudente en una charla. Si se le motiva, puede tener mucho que hablar.
11. *Fluidez verbal*: Habla con seguridad y sin vacilaciones.
12. *Entonación emocional*: Con su tono de voz se puede saber qué emociones y sentimientos está teniendo
13. *Volumen de voz*: Habla en un volumen de voz adecuado dependiendo la distancia y lugar.
14. *Distancia con otros/contacto físico*: Corta su distancia con los amigos y alarga con los desconocidos. Posee contacto afectivo-físico con los demás (abrazos, caricias, saludos).



IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

- a) ¿Qué consecuencias o efectos tiene el tener una conducta no verbal “maleante” (gestos, postura, vestimenta, tono de voz), “de forajido” en una situación de entrevista laboral?

- b) ¿Qué consecuencias o efectos tiene el tener una conducta no verbal “maleante” (gestos, postura, vestimenta, tono de voz), “de forajido” en una situación de conocer nuevas chicas o alguna que te guste?

- c) Usualmente hemos adoptado lenguaje no verbal (gestos, postura, vestimenta, tono de voz) aprendido por nuestros compañeros de barrio generalmente. Esta llega a formar parte hasta de nuestra propia personalidad, pero, ¿Estás de acuerdo en cambiar tu lenguaje no verbal hacia un lenguaje no verbal diferente que muestre educación, valores, amabilidad y tolerancia? ¿Sí? ¿No? Y ¿Por qué?

SESIÓN 7

ESCUCHA ACTIVA I



Previa a la sesión
30 min
30 min
10min

Evaluación inicial
Construcción de nuevos aprendizajes
Fijación y aplicación de la información
Evaluación final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

Antes de iniciar la sesión, el facilitador deberá de realizar una evaluación cualitativa de cada uno de los participantes del grupo. Evaluará la habilidad de escucha activa, que es la facultad de oír, atender, reforzar y de retroalimentar a quien nos está hablando.

El facilitador tendrá un formato de llenado donde se encontrará la lista de todos los participantes y colocará una X según la habilidad de cada uno, si es que está en inicio o deficiente, en proceso o regular, o con un nivel adecuado u óptimo de la habilidad.

Nombre completo la habilidad / Nivel de	Inicio	Proceso	Adecuado
1. Bryan Félix Aguirre Jaqui	1	2	3
2.	1	2	3
3.	1	2	3
4.	1	2	3
...	1	2	3
...	1	2	3



II MOMENTO

Construcción de nuevos aprendizajes

El facilitador expresará:

“Ahora que conocemos la dinámica de la comunicación humana, y que sabemos cuál es la manera correcta de comportarse no verbalmente y verbalmente, además de haber identificado nuestro estilo comunicativo y reflexionar sobre ello; nos tocar un paso más adelante y entrenarlos en las 3 principales habilidades comunicativas: la escucha activa, la empatía y la asertividad o expresión positiva. Como se darán cuenta, estas tres, resumen la triada de la comunicación prosocial escuchar, comprender y expresar. En la sesión de hoy, entrenaremos la escucha activa, la cual consiste en el primer paso para toda comunicación positiva y solución de cualquier problema. Si esta se da mal, se origina todo mal. Desde las discusiones con el amigo hasta las guerras entre países se originan desde una escucha más llevada”.

Luego planteará las siguientes preguntas para motivar el entrenamiento en escucha activa:

- 1° *¿Alguna vez se han dado que, al observar la discusión de dos compañeros, dos familiares u otras personas, y se dicen así mismo, “qué sanos, por las puras discuten”, o “por tonterías pelean” o a veces, “no creo que sea un problema grande para pelearse”?*
- 2° Esperar respuestas y luego preguntar: *¿Y se acuerdan por qué razones se peleaban?*
- 3° *¿Por qué les parecía absurdo?* Realizar una lluvia de ideas y luego resumir las ideas o complementar diciendo:
 - Porque realmente no había ningún problema y era un chisme.
 - Porque era un problema chico y lo han exagerado con mentiras.
 - Porque pueden resolverlo pero no se quieren escuchar ambos.
 - Porque es un problema trivial y en realidad discuten pues antes ya se tenían bronca.
 - Porque es un problema de otras personas y en vano se meten.
 - Porque si uno o ambos entendiesen al otro, sabrían por qué actúa así.
 - Porque no saben hablar, sólo gritan y gritan.
- 4° *¿Se hubiese resuelto ese problema si ambos se dejaran escuchar, entiendan el motivo de cada uno y analizaran si es que hay un problema real y qué tan grave es para resolverlo? Pues claro, y esto que dije es la habilidad de “escucha activa”. Esto es, oír pero con atención para interpretar y entender al otro. Para tener un buen ejemplo, es esa habilidad*

que la usa el psicólogo cuando nos escucha, pues este se esfuerza y se concentra para poder entendernos a cabalidad, ponernos en nuestros zapatos, y hasta sentir lo mismo que estamos sintiendo. Algo muy complejo y que requiere experiencia para ello.

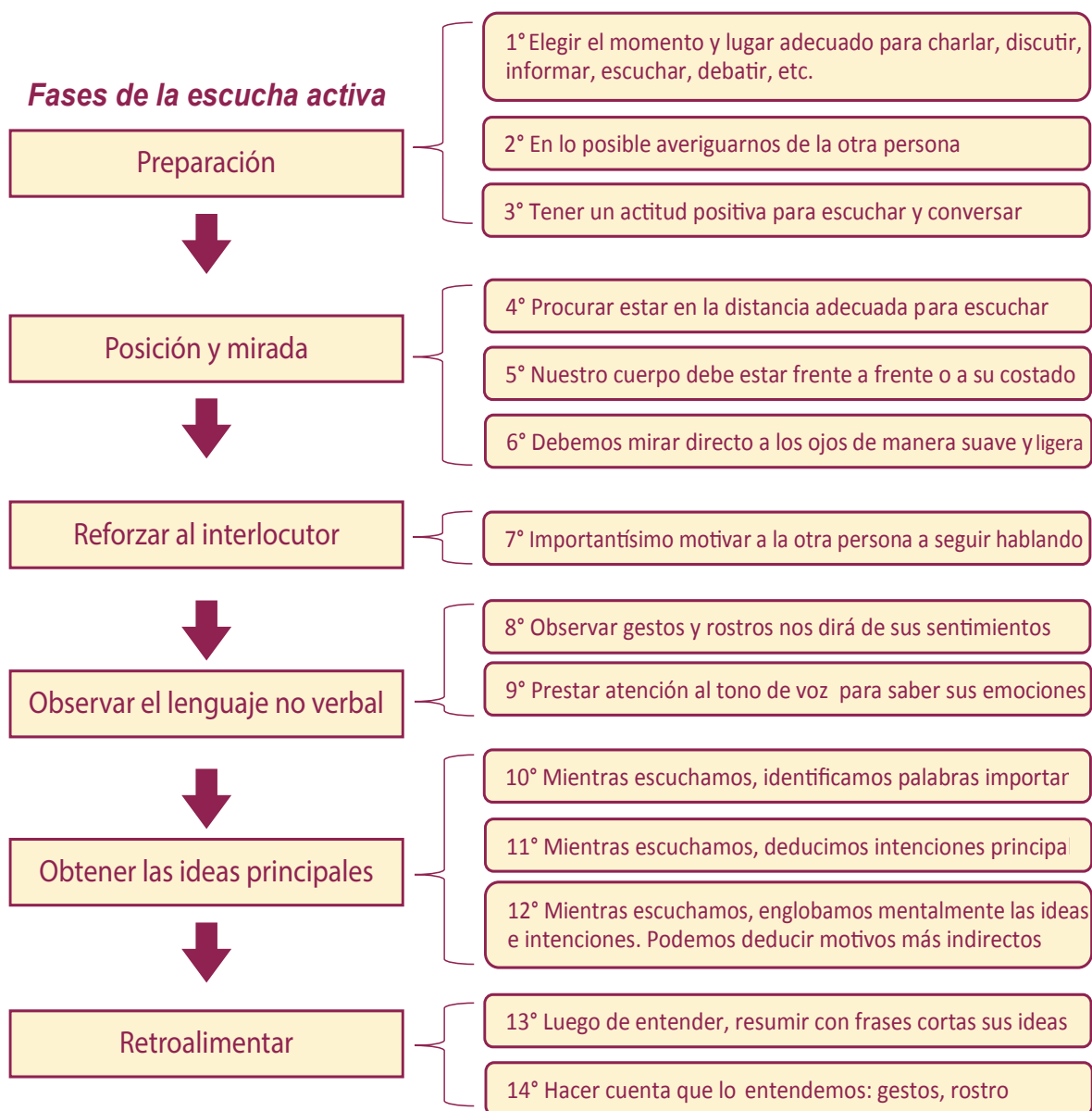
5° Luego preguntar: *Puesto que la escucha activa no sólo es una habilidad de un profesional, pocas veces podemos usarla todos nosotros, y generalmente no la tenemos desarrollada. Pregunta, ¿En qué situaciones debemos de usar la habilidad de “escucha activa”? Realizar una lluvia de ideas y luego resumir las ideas o complementar diciendo:*

- Cuando tengo que hablar sobre la economía con mi pareja, ya sea cuando viene de visita o por teléfono.
- Cuando le hablo a mi pareja el por qué ya no me visita seguido.
- Cuando le hablo a mi hijo por teléfono del porqué estoy preso.
- Cuando escucho a mi pareja cuando está estresada o tiene problemas.
- Cuando escucho a un compañero del pabellón sus problemas familiares.
- Cuando escucho lo que me está aconsejando un profesional.
- Cuando escucho a en las “matutinas” sobre la reflexión y crítica dada a todo el ambiente.
- Cuando escucho al “pailero” decir las razones del porqué no viene completo.
- Cuando el técnico nos dice las normas y más consejos de cómo vivir una cana tranquila.
- Cuando converso con una compañero libremente sobre el deporte, sus gustos y proyectos a futuro.
- Cuando hablo con otros familiares y le pregunto ¿cómo van las cosas?
- Cuando converse con un familiar sobre la situación actual de la dinámica entre los miembros.

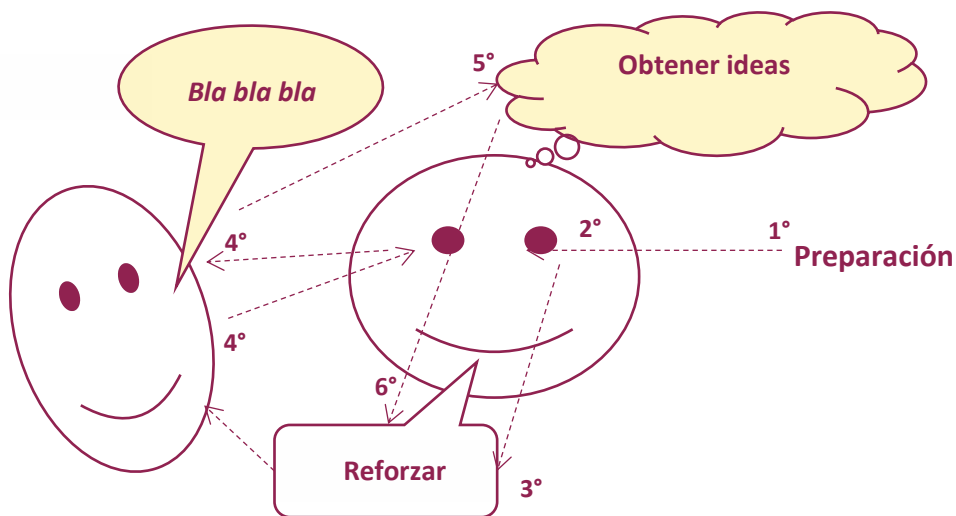
6° Facilitador: *¿Se dan cuenta de que la “escucha activa” se tiene que usar en toda ocasión cuando estemos escuchando a otra persona? Podríamos decir que esta habilidad debemos de usarla siempre, a cada rato, con toda persona y en cualquier situación. Planteo la pregunta, ¿Qué sería de nosotros si todosuviésemos la habilidad de “escucha activa” y la usáramos siempre? ¿Qué pasaría con nuestra relación de pareja aquí y en libertad? ¿Cómo nos llevaríamos con nuestros hijos pequeños y hasta adolescentes? ¿Cómo nos llevaríamos con nuestros compañeros en prisión? ¿Cuál sería la comunicación con los profesionales sea psicólogos, trabajadores sociales y maestros si todos tendríamos esta habilidad? Realizar una lluvia de ideas.*

7° Facilitador. *Ahora hemos reflexionado sobre la importancia enorme de la habilidad “escucha activa” en nuestras vidas, entonces la conoceremos más a profundidad. Tenemos aquí un papelote en donde conoceremos rápidamente sus fases, y luego pondremos en prácticas cuáles son las técnicas que se aplican en la fase de reforzar, motivar y sensibilizar a la persona que nos habla. Veamos este papelógrafo. Exponer el papelógrafo (por motivos visuales se puede hacer en dos papelógrafos unidos).*

Papelógrafo Fases y tips de la escucha activa, Ortiz, 2007.



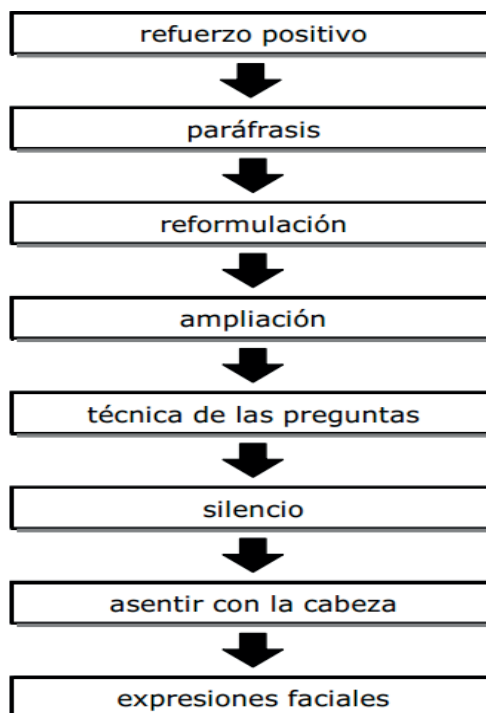
Viéndolo a manera de gráfica, los procedimientos se pueden visualizar de la siguiente forma: 1° preparación; 2° posición y mirada; 3° reforzar al interlocutor; 4° observar el lenguaje no verbal; 5° obtener las ideas principales, y 6° retroalimentar.



- 8° El facilitador luego expondrá las técnicas del “Reforzar al interlocutor”. Consideramos exponerla aparte pues se constituye una fase vital en todo el proceso de la escucha activa.

El facilitador expresa: *Una vez expuestos cómo saber escuchar, explicaré las diversas formas de cómo podemos motivar a la persona que nos habla para que siga diciéndonos lo que piensa y siente. Describiremos cada uno de ellos.*

Papelógrafo técnicas de refuerzo al interlocutor, Ortiz, 2007.



Facilitador: Con el refuerzo positivo se alienta a la otra persona para que siga hablando, usando palabras o frases como: *sí, ya, entiendo.*

La segunda técnica es la *parafrasear*, el cual es decir repetir lo último que has escuchado de la otra persona luego de terminar una idea.

La *reformulación* consiste en resumir con tus propias palabras la idea central de la otra persona. En la *ampliación* preguntamos a nuestro interlocutor para profundizar o clarificar una información. Luego viene la técnica de formular diversas preguntas para conocer nueva información que creemos es relevante.

Posteriormente tenemos al silencio, el cual puede ser después de que él hable algo y queramos que siga ahondando en ellos, o cuando terminamos una frase y guardamos silencio para que hable al respecto de lo que hemos dicho.

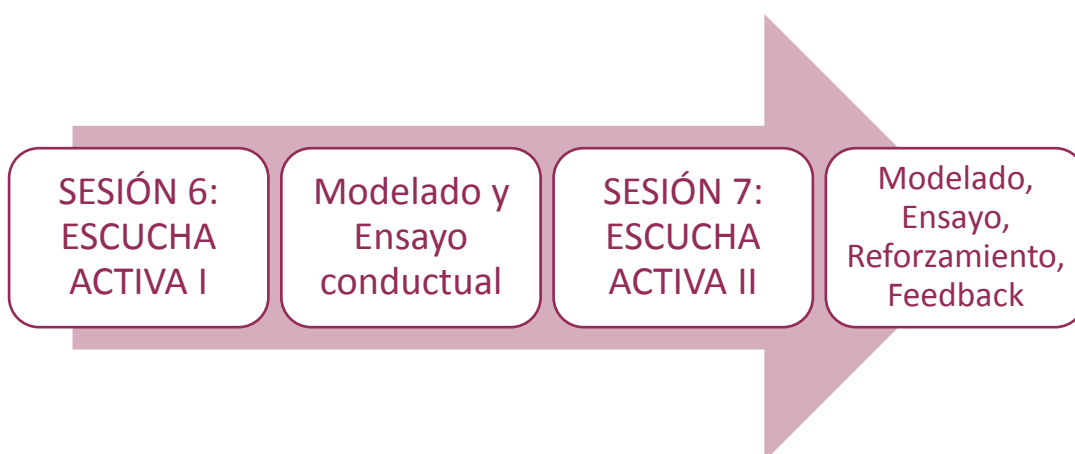
Asentir con la cabeza también es un gesto útil que significa que estamos prestando atención. Finalmente, deberemos de dar las expresiones faciales de acuerdo a las emociones y sentimientos que el mensaje de la otra persona expresa.



III MOMENTO

Fijación y aplicación de la información

Una vez enseñado las fases y pautas para una adecuada escucha activa, ahora aplicaremos esos saberes con experiencias propias de los participantes del Programa CREO. El facilitador usará la metodología de intervención terapéutica del Aprendizaje Estructurado de Goldstein y cols., consistente en: Modelado, ensayo de conducta, reforzamiento, feedback, y tareas para casa.



- 1° El facilitador colocará los 2 papelógrafos a la vista de todos los participantes (“Fases y tips de la escucha activa”, y “técnicas de refuerzo al interlocutor”). Luego les dirá que se junten de a 2 personas con el criterio de que deben de conocerse bien o ser un compañero cercano.

2° El facilitador preguntará:

¿Cuál es uno de los problemas, discusiones, diferencias o temas de charlas de confianza o entre buenos amigos que generalmente tienen ustedes dos? Por ejemplo, de discusión, cuando se reclaman por una “mongoleada” hecha o de confianza, cuando se cuentan temas familiares o preocupaciones personales. ¿De qué hablan ustedes, qué temas son aquellos que se requiere una escucha activa adecuada? Realizar una lluvia de ideas por pareja. Se anotará por pareja un solo tema.

(Si no lo tienen, plantear una nueva pregunta: *¿Qué temas de importancia los internos llegan a discutir, o qué temas se dicen en confianza o entre patas? Hacer una lluvia de ideas de esos temas*).

Si se encuentran pocos temas, se puede corregir o complementar dándoles algunos de estos temas a las parejas. En algunos ejemplos, se puede actuar como familiares u otras personas:

De discusión:

1. Escuchar que el otro equipo de fútbol es mejor que el nuestro.
2. Escuchar que el otro nos reclama que hemos cometido un error o una “mongoleada de chibolo”.
3. Escuchar que el otro nos predique versículos de la biblia como consejos puntuales a nuestra mala conducta.
4. Escuchar el reclamo de otro compañero cuando no hicimos la limpieza del ambiente.
5. Escuchar cuando un compañero nos aconseja que dejemos el vicio de fumar pues incomoda a todos y pueden castigar al ambiente completo.
6. Escuchar cuando el profesional te llama la atención porque le has faltado el respeto a otro interno o al mismo profesional.
7. Escuchar que tu compañero de celda te reclame sobre que no te aseas diariamente y tiene un ambiente sin higiene.
8. Escuchar cuando un familiar tuyo viene y se queja de tu conducta y sus consecuencias negativas para que cambies de actitud.
9. Escuchar cuando un técnico de seguridad te saca afuera y te llama la atención por una falta cometida.

De confianza:

10. Escuchar el consejo de un amigo de dejar el vicio por el bien de tu familia y tu bienestar personal.
11. Escuchar un consejo del profesional por tu conducta negativa y tu situación en el Programa CREO.
12. Escuchar el consejo de un compañero de celda sobre la importancia del trabajo, la producción y el generar dinero para tu hijo y su educación.
13. Escuchar a tu compañero cuando quieren aconsejarte de leer la biblia y estar acercarte a la vida espiritual y sus valores.

14. Escuchar cuando el coordinador del ala está llamando a la reflexión para cambiar algunas actitudes en el pabellón.
 15. Escuchar cuando tu amigo de celda está “quemando techa” por alguna situación y te está confiando sus preocupaciones.
 16. Escuchar cuando tu compañero está “con la pensalona” y muy triste por temas de pareja o familia, y te lo cuenta para sentirse mejor.
 17. Escuchar cuando tu compañero que es nuevo, te habla sobre cómo se siente en prisión y qué consecuencias está teniendo.
 18. Escuchar de tu compañero las razones del por qué cometía los delitos y el por qué ahora está arrepentido o no lo está.
 19. Escuchar que tu compañero te cuente su historia de vida, su niñez, dónde vivía, sus familiares, su zona.
 20. Escuchar que tu compañero te esté dando consejos pues nota que aún no cambias tu actitud favorable hacia el robo y que en libertad volverás a realizar tus acciones ilícitas.
- 3° Cada pareja debe de tener un tema de conversación particular. **El facilitador debe de responsabilizarse de que, al menos, se encuentren la mayoría de temas tanto de la lista de discusión como de confianza antes mencionados, por considerarse de suma importancia en sus relaciones interpersonales.**
- 4° Decirles que el participante “A” le expresará todo lo relacionado a su tema, y el participante “B” utilizará la habilidad de escucha activa, tratando de que el participante “A” se expresara por buen tiempo, aproximadamente unos 5 minutos.
- 5° Luego que acaben de conversar todos los participantes “A” mientras los participantes “B” utilizan la habilidad escucha activa, ahora les tocará el turno a los participantes “B” de hablar otro tema diferente por 5 minutos (se pueden rotar con los otros temas o sacar uno entre ellos dos) mientras el participantes “A” deberá de utilizar la escucha activa.
- (En caso no alcance el tiempo. Pasar las conversaciones faltantes para la siguiente sesión de entrenamiento en escucha activa parte II).



VI MOMENTO

Evaluación final

6° El facilitador tendrá el siguiente formato el cual evaluará el **APRENDIZAJE FINAL** de la sesión por medio de un registro observacional de la habilidad

- Escriba primero las conductas o elementos logrados de la habilidad escucha activa por el participante, y en función a dicha diferencia, marque con un aspa, en qué nivel se encuentra:

Nombre completo / Nivel de la habilidad	Conductas logradas	Cond. No logradas	Inicio	Proceso	Adecuado
1. Bryan Félix Aguirre Jaqui			1	2	3
2.			1	2	3
3.			1	2	3
4.			1	2	3
...			1	2	3
...			1	2	3

SESION 8

ESCUCHA ACTIVA II



Sesión anterior
15 min
50 min

Evaluación inicial
Construcción de nuevos aprendizajes
Evaluación final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

En la anterior sesión, se realizaron los primeros ensayos de conducta el cual fue evaluado cualitativamente por el facilitador. Este registro servirá como evaluación inicial de la sesión.

- Escriba primero las conductas o elementos logrados de la habilidad escucha activa por el participante, y en función a dicha diferencia, marque con un aspa, en qué nivel se encuentra:

Para el facilitador:

Nombre completo Nivel de la habilidad	/	Conductas logradas	Cond. No logradas	Inicio	Proceso	Adecuado
1. Bryan Félix Aguirre Jaqui				1	2	3
2.				1	2	3
3.				1	2	3
4.				1	2	3
...				1	2	3
...				1	2	3



II MOMENTO

Construcción de nuevos aprendizajes

- 1° El facilitador colgará en un lugar visible para todo el grupo, los dos papelógrafos de claves de las técnicas de escucha activa. Esto les permitirá desarrollar un ensayo conductual guiándose permanentemente de aquellas claves:

Papelógrafo de claves de técnicas de Reforzamiento e idea central, Ortiz en 2007

Refuerzo positivo
<i>Sí, ya, ¡ah!, Claro, te escucho, vale, bien, entiendo, estupendo, comprendo, magnífico, muy interesante, desde luego, de acuerdo</i>
La paráfrasis
<i>Es cierto que... Dices que... Lo que comentas es que... He entendido que... Comprende que... Indicas tú que... Encuentro interesante que... Si te entiendo bien, crees que... Me parece que dices que...</i>
La reformulación
<i>Si te he entendido bien, quieres decir que... Lo que has dicho significa esto... Entonces, piensas que... Comprende que... Comentas que... Me parece interesante lo que dices acerca de...</i>
La ampliación
<i>Dime un ejemplo... Amplía la idea de... Cuéntame cómo... Háblame acerca de... Explicame cómo... Me gustaría que profundizaras sobre... Quisiera que clarificaras el punto... Por favor, ¿puedes darme un ejemplo?... ¿Podrías detallarme más esa idea?</i>
La técnica de las preguntas
<i>Abiertas: ¿Qué proyectos de “chamba” tienes cuando salgas libre?</i> <i>Cerradas: ¿Quieres que te cambien a un módulo de puros rufos? ¿Sí o no?</i> <i>Alternativas: ¿Lo arreglamos nosotros mismos o con la psicóloga del pabellón?</i> <i>Generalizadas: ¿Cómo les va a los de tu ala en relación al respeto mutuo?</i> <i>Boomerang: Repetir en forma de pregunta algo dicho por la otra persona.</i> <i>Espejo: Repetir algo que dijo la otra persona con nuestras propias palabras.</i> <i>Comprometedoras: ¿Qué beneficio tendrías al dejar ese vicio?</i> <i>Sugestivas: ¿Para qué semana de este mes juntarás el dinero para tu redención?</i>

Papelógrafo de técnicas de idea central y retroalimentación, Ortiz 2007

Sacar la idea central
<i>Pensar dentro de nosotros: ¿Qué quiere decirnos con lo que dice? ¿Qué sentido tiene el mensaje? ¿Qué hay detrás de sus palabras? ¿Cuál es su finalidad? ¿Qué motivos más atrás hay de esto?</i>
Feedback verbal
<i>Si te he escuchado bien, quiere decirme que...</i> <i>En resumen...</i> <i>La impresión de lo que me dices es que...</i> <i>Resumiendo lo que acabas de comunicarme es...</i> <i>Si te he entendido bien, quiere decir que...</i> <i>Permíteme resumir los puntos clave de tu mensaje...</i> <i>¿Lo que quieres decir es...?</i> <i>¿Son éstas tus principales conclusiones...?</i>
Feedback no verbal
<i>Mirada sincera y fija a la otra persona</i> <i>Tono de voz tranquilo, suave pero con seguridad</i> <i>Palmas de las manos hacia arriba</i> <i>Interés facial y de voz al expresar sus ideas principales</i>



IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

- 2° El facilitador expondrá rápidamente los dos papelógrafos, y les expresará a que formen parejas por afinidad o por medio de alguna dinámica. Se procederá aplicar la metodología completo del Aprendizaje Estructurado para entrenar la habilidad en escucha activa, al mismo tiempo que se evalúa el aprendizaje final de la sesión.

MODELAMIENTO

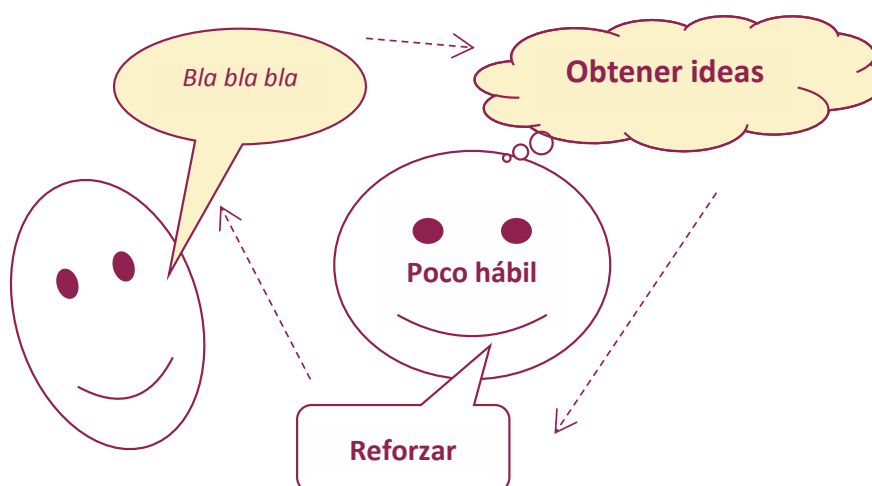
- 3° El facilitador seleccionará previamente a los participantes más habilidosos del grupo en conversar y ejercer la escucha activa para que realicen un ensayo conductual y darle reforzamiento a todos los logros en escucha activa a quien se le habla.

- 4° Luego, en función a la observación cualitativa de los participantes del grupo y al puntaje del test de capacidad de escucha activa modificado (Ortiz, 2007), se elegirá a la mitad de grupo menos habilidosa en escucha activa para que sea la población que entrene la habilidad y se les brinde reforzamiento y adiestramiento.

ENSAYO CONDUCTUAL

- 5° El facilitador realizará una lista de parejas en donde una de los participantes será un sujeto poco hábil en escucha activa. Una vez emparejados, se les dirá quienes serán los que escucharán y pondrán en práctica la habilidad (los “poco habilidosos”), y quiénes serán los que hablarán sobre un tema específico y que deberán ser motivados para continuar conversando por 5 minutos.

Facilitador: “Las instrucciones que les daremos a la primera pareja, serán usadas para todas las demás. El participante “A” conversará entre estos 4 temas: sus preocupaciones dentro del penal; momentos agradables en su niñez; sus proyectos personales al salir en libertad, o algún consejo que quiera darle a su otro compañero de manera respetuosa. Al iniciar, nuestro participante “B” usará la habilidad de escucha activa tratando de cumplir todos los pasos y usando todas las claves pegadas en el papelógrafo, mientras escuchas, puedes ver el papelógrafo y usar las preguntas, claves y frases con el motivo de mantener una conversación amena y duradera. El participante “A” iniciará con una breve información”.



REFORZAMIENTO

6. Luego de que acabe la primera pareja, se le brindará el reforzamiento social a cada uno de los logros del participante “B” (“poco hábil”): “Lo has hecho muy bien cuando... felicidades porque usaste... cumpliste estos procesos... has usado bien estas técnicas...”.

FEEDBACK

- 7° Se brindará retroalimentación a aquellos elementos de la habilidad que se encuentran en proceso o que aún se está iniciando en su práctica. Se dará un nuevo modelo de la conducta, e instrucciones claras para que pueda seguirlas.

- 8° Se procederá a seguir luego con la otra pareja, hasta acabar con todas ellas. Practicamente, el entrenamiento en escucha activa sólo se brindará a una población de los participantes que sean menos habilidosos. El resto del grupo más habilidoso, aprenderá por medio de modelado y las instrucciones dadas en grupo.
- 9° Al final, el facilitador deberá de usar su registro de evaluación para puntuar a todas las parejas en relación a la habilidad de escucha observada.
- Escriba primero las conductas o elementos logrados de la habilidad escucha activa por el participante, y en función a dicha diferencia, marque con un aspa, en qué nivel se encuentra:

Nombre completo / Nivel de la habilidad	Conductas logradas	Cond. No logradas	Inicio	Proceso	Adecuado
1. Bryan Félix Aguirre Jaqui			1	2	3
2.			1	2	3
3.			1	2	3
4.			1	2	3
...			1	2	3
...			1	2	3

SESION 9

EMPATIA I: CON LOS TUYOS



10 min	Evaluación inicial
15 min	Construcción de nuevos aprendizajes
35 min	Fijación de la información
10 min	Evaluación final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

¿Cuál fue el efecto o consecuencias que tuvo tu entrada a prisión en tus más importantes seres queridos?
En mi madre...
En mi padre...
En mis hermanos...
En mi pareja...
En mis hijos...
En mis buenos amigos...



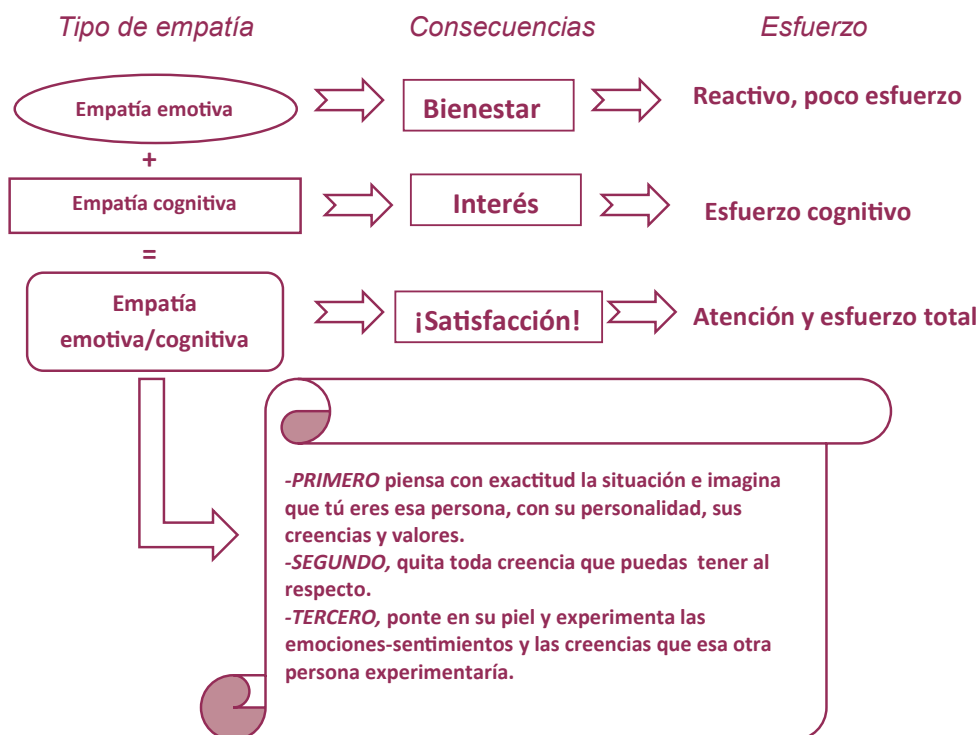
II MOMENTO

Construcción de nuevos aprendizajes

- 1° El facilitador iniciará con unas preguntas abiertas y aplicará la técnica de lluvias de ideas: *¿Qué es la empatía? ¿Qué hacemos cuando decimos que estamos siendo empáticos?*
- 2° Luego expondrá el papelote sobre la teoría de la empatía, sus tipos y sus consecuencias para tener una idea clara sobre ella.

Facilitador: “Algunos han dicho que es ponerse en los zapatos del otro, también se ha podido decir que es cuando sabemos qué es lo que piensa y siente la otra persona. Si nos damos cuenta, tenemos ahí dos sentidos de empatía: el saber lo del otro, y el mero sentir del otro. Ambos se llegan por vías diferentes, y pueden presentarse de manera junta o separada. Para conocer lo del otro debo de atender e intentar comprender cómo se siente el otro, y para sentirse como la otra persona, establece en forma vicaria, automática y reactiva. La empatía es saber y/o sentirse como se siente la otra persona, y con cada expresión particular de esta habilidad obtendremos consecuencias particulares (Fenández-Pinto, López-Pérez y Márquez, 2008). Veamos el siguiente papelógrafo”.

Papelógrafo de empatía y estrategias empáticas





III MOMENTO

Fijación de la información

- 3° Luego el facilitador les pedirá que en su hoja de “Mis análisis empáticos”, tendrá que escribir cada uno **el qué piensan y cómo se sienten las personas más significativas para él.**

Formato de Mis análisis empáticos

Lea bien, la pregunta y tómese un tiempo para sentir qué emociones y sensaciones habría tenido cada familiar escrito ahí, y luego escríbalo en el cuadro en blanco. Es personal. Sea sincero y reflexivo.

	¿Cómo se sintieron sus familiares cuando se enteraron que usted entró a prisión? Siéntase cómodo y trae de sentir lo mismo que ellos. Luego escriba con detalle todas esas sensaciones, emociones y sentimientos.
Mi madre	Ella se...
Mi padre	Él ...
Mis hermanos	Ellos...
Mi pareja	Ella ...
Mis hijos	Se sintieron así...

Lea bien, la pregunta y tómese un tiempo para sentir qué ideas y pensamientos habría tenido cada familiar escrito ahí, y luego escríbalo en el cuadro en blanco. Es personal. Sea sincero y reflexivo.

	¿Qué es lo primero que pensaron tus familiares cuando se enteraron que usted entró a prisión? Siéntase cómodo y trae pensar lo mismo que ellos. Luego escriba con detalle todas esas ideas.
Mi madre	Ella habrá pensado que...
Mi padre	Él seguro pensó...
Mis hermanos	Ellos...
Mi pareja	Ella ...
Mis hijos	Ellos...

- 4° **NUNCA OLVIDAR:** El facilitador pasará por el sitio de todos los participantes para evidenciar que lo están llenando correctamente e incentivarles para que sean lo más detallistas posibles.
- 5° Cuando todos acaben, el facilitador preguntará: *¿Quién nos quiere compartir su experiencia? No es necesario que nos cuenten con exactitud qué cosas sintieron, pensaron todas esas personas. Nos lo pueden contar de manera general. Pueden salir unos 5 participantes aproximadamente para que narren sus experiencias.*
- 6° Luego de que todos los voluntarios narren sus testimonios, a cada participante se le preguntará en forma ordenada:
 - *¿Qué has aprendido de esto? ¿Qué reflexión o aprendizaje sacas de lo que han sentido y pensando tus seres más queridos?*
 - *A parte del aprendizaje, ¿Qué acciones has tomado o iniciado para que no vuelva a suceder?*



IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

Ahora que has reflexionado más, ¿Cuál fue el efecto o consecuencias que tuvo tu entrada a prisión en tus más importantes seres queridos?

En mi madre...

En mi padre...

En mis hermanos...

En mi pareja...

En mis hijos...

En mis buenos amigos...

SESION 10

EMPATIA II: A LAS VÍCTIMAS DEL DELITO



15 min
15 min

Evaluación inicial
Evaluación final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

1. ¿Qué efectos o consecuencias negativas tienen las víctimas de robo y hurto con violencia? Escriba todas las que se te ocurra.

-
-
-
-
-
-

2. ¿Qué le aconsejarías a esa persona o personas que se metiesen a tu casa y te hurten, o le hayan robado a tu esposa todo el dinero del mes con violencia, o digamos te llegue a robar tu auto? Si te diesen la oportunidad que escribieses una carta, ¿Qué le escribirías?

“
.....
.....”

3. ¿Qué le escribirías o dirías (vía carta, virtual o hablado) en estos momentos a la persona o personas que te denunciaron e hicieron posible que estés preso? Eres libre de escribir lo primero que se te ocurra. Sé sincero.

“
.....
.....”



II MOMENTO

Construcción de nuevos aprendizajes Papelógrafo “El noticioso”

El tema de hoy: Consecuencias de la delincuencia

- 1) *Diario peruano GESTIÓN*. Empresa Verisure reveló efectos de robo en casa en forma de:
 - Imaginación de escenarios de muerte.
 - Angustia, sentimientos de miedo.
 - Alto grado de inseguridad y dificultad para conciliar el sueño.

- 2) *Universidad Privada del Norte (UPN)*. Coordinadora de Facultad de Psicología sobre los efectos del robo en jóvenes:
 - Estrés, Ansiedad, Miedo, Tristeza, Sentimientos de culpa.

En situaciones extremas como un secuestro:

- Fobia social, Depresión, Estrés postraumático.

- 3) *IV Congreso Mundial de Estrés Traumático*.

Exposición de Psic. Birgit Pfitzer: “Consecuencias de ser víctima de robos”.

- Revivir la angustia del hecho vivido
- Repetir involuntariamente reacciones de ese momento
- Sentir despreocupación e indiferencia
- Insensibilidad emocional
- Aislamiento
- Falta de interés en las actividades diarias
- Vigilancia excesiva
- Irritabilidad o ataques de ira
- Falta de sueño
- Disminución del sistema inmune y probabilidad de enfermedades futuras. Esto se potenciaba si eran personas que habrían sufrido episodios de violencia anterior al asalto.

4) En los niveles económicos C, D y E se produce mayormente los delitos de hurto y robo. Se aprecia que el impacto en la economía es mediano y hasta alto dependiendo de la situación económica. Generalmente, el impacto es alto pues en niveles más bajos se producen más los robos. En muchas ocasiones, las familiares nunca pueden recuperar lo sustraído o recuperarse de la crisis que originó el delito.

Fuente: Laboratorio de Criminología Social y Estudios sobre la violencia de la PUCP. Revista Debate Sociológico. Título “Sobre el impacto del robo y hurto”.

Impacto en los ingresos familiares mensuales del robo y hurto 2011-2012 tomando como referencia el rango promedio del monto de un robo en el Cercado de Lima

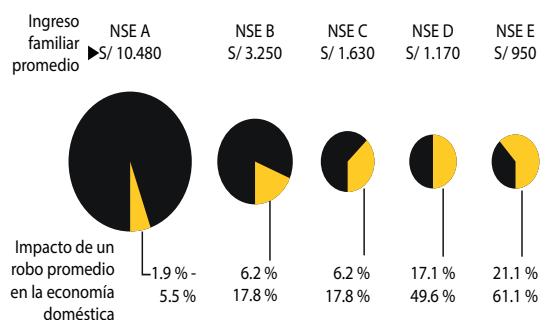
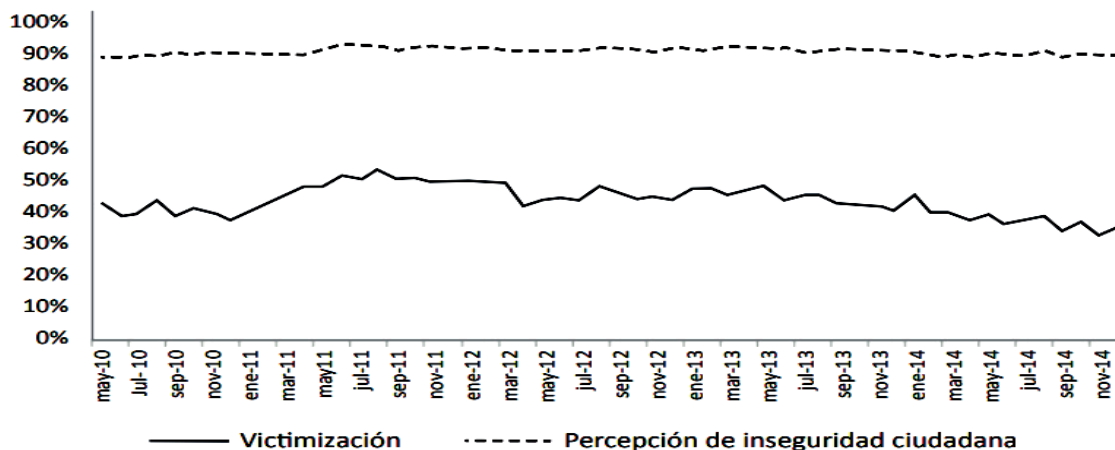


Gráfico 1: Victimización* en los últimos 12 meses y percepción de inseguridad ciudadana, 2009-2014



- 5) - - - - Más del 90% de los ciudadanos se perciben inseguros por la delincuencia.
----- Casi menos de la mitad de la población ha sido víctima de robo a vivienda, vehículo, autopartes, moto, mototaxi, bicicleta, cartera, billetera y celular

- Se observa que casi toda la población peruana vive atemorizada por estos delincuentes. Además, se mantiene una cifra muy grande de casi 40% de las personas que hayan sido víctimas de robo/hurto, es por ello que la percepción de inseguridad es alta. Este delito es el segundo delito más cometido en todo el país (*Encuesta Nacional de Programas Estratégicos 2009 - 2014*).

- 1° El facilitador ordenará que algunos participantes voluntarios lean cada recuadro del papelógrafo sobre las consecuencias de los delitos hurto/robo y violencia.
- 2° Los puntos del 1 al punto 3, tratan de las consecuencias psicológicas. El punto 4 trata del impacto económico de cada familia y el punto 5 del impacto social y perceptivo. Saldrán en total 5 participantes que leerán cada cuadro.
- 3° Al finalizar la exposición de los 5 puntos del papelógrafo, el facilitador dará la siguiente pregunta para que cada uno conteste:
 1. *¿Sabían sobre estas consecuencias que tenía el ser víctima de robo/hurto?*
 2. *¿Ahora qué sientes y piensas sobre esta información? ¿Qué emociones tienes? ¿Qué opiniones tienes?*
 3. *¿Es justo que dañemos a otras personas pero que no quisiéramos que nos lo hagan a nosotros lo mismo? ¿Qué opinión tienes de las personas que hacen eso?*

Incorporación de la información

- 1° La actividad siguiente, consiste en que los participantes se pongan en el lugar de las víctimas y expresen a sus agresores lo que piensan de manera libre. Esto tiene como objetivo:
- Sentirse como víctimas de una violencia y robo/hurto.
 - Diferenciar el grado de sufrimiento y efectos emocionales que tienen las víctimas de acuerdo a la gravedad del daño.

Facilitador: *Una vez que hemos visto las consecuencias que tienen las víctimas del robo/hurto y violencia de todo tipo, trataremos de ponernos en su lugar por medio de un ejercicio de empatía que consiste en expresarnos como víctimas frente al agresor. Los casos serán los siguientes, en el cual escribiremos en su cuaderno del participante qué cosas les dirían o expresarían cara a cara a determinado agresor que...*

- A. Un agresor que te ha hurtado la billetera con 200 soles en un bus lleno. *¿Qué le dirías frente a frente al agresor?:*

.....
.....

- B. Un agresor que te ha robado apuntando con un arma tus ahorros del mes y los de tu esposa. Ella ha quedado muy asustada y esos ahorros lo necesitaban para la educación de tus hijos. *¿Qué le dirías frente a frente al agresor?:*

.....
.....

- C. Años más tarde, un agresor dispara a quemarropa a tu hijo o hija por robarle el celular al salir de su colegio. Está en 5to de secundaria. Los doctores te advierten que es muy posible que pierda la vida. *¿Qué le dirías frente a frente al agresor?:*

.....
.....

- 2° El facilitador deberá de corroborar que cada participante esté llenando sus hojas de manera correcta y sincera. Luego llamará a algunos voluntarios para que expongan sus experiencias. Preferiblemente todos deberán de participar.

- 3° Luego que expongan sus testimonios, el facilitador brindará las siguientes preguntas al aire que irán de manera progresiva y estratégica para lograr una reflexión íntima y personal:

1. *¿Qué emociones y sentimientos se tienen cuando nos sucede todo esto a nosotros?*

Esperar respuestas de todos o la mayoría.

2. *¿Qué opinas de estas personas que cometen estos delitos?*

Esperar respuestas de todos o la mayoría.

3. *¿Tú harías lo mismo en un futuro que estos agresores?*

Esperar respuestas de todos o la mayoría.

4. *¿Qué te dirías si alguna vez tú has cometido algunos de estos delitos? ¿Qué piensas de ti? ¿Qué opinas sobre tus acciones pasadas?* Esperar respuestas de todos o la mayoría.

5. *¿Qué reflexión final nos da esta dinámica de escritura, a quienes estamos presos por estos delitos?*

Esperar respuestas de todos o la mayoría.

Facilitador: *“Si nos ponemos a pensar en el concepto de reparación civil, realmente, ¿Cuál es el verdadero concepto de reparar el daño? ¿Por qué no se paga la reparación civil? ¿Por qué no se tiene dinero o no se tiene la voluntad de reparar el daño? Podrían decirme que es por lo primero, pero acaso muchos no cuentan con el dinero disponible y más bien están que quieren vengarse de sus denunciantes. Pongámonos entonces en el caso de que después de un tiempo uno ha cambiado y ha aceptado su error. También pensemos en que, con familia, con mucho tiempo en prisión y pensando en un proyecto de vida positivo, entendemos el pesar que tienen las personas que sufren los delitos de hurto, robo, agresiones físicas, violencia de todo tipo, entonces ¿Con eso sería suficiente pagar la reparación civil? Pareciese que no.*



III MOMENTO

Aplicación de nuevo aprendizaje

- 1° Una vez reflexionado ampliamente las consecuencias personales y sociales que tienen las víctimas, además de ponernos en el lugar de ellas. Toca ver si estas reflexiones tienen un efecto reparador, de remordimiento o de perdón con la víctima o víctimas que denunciaron a los participantes.
- 2° La dinámica se llama “UNA CARTA A MI DENUNCIANTE”. Los participantes deberán de escribirle a la persona o personas que lo denunció una carta, pensando que les llegará directamente a sus manos. Esta dinámica permitirá evaluar el grado de aceptación, responsabilidad, remordimiento y capacidad de reparación que tiene el participante.

“UNA CARTA A MIS DENUNCIANTE”

Esta carta será enviada directamente al domicilio de su denunciante y entregada directamente. Escriba con sinceridad sin ningún miedo o limitación. Es libre de expresarle lo que siente y le quiere decir.

“Yo _____, quiero decirte que.....

”



IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

1. *¿Qué efectos o consecuencias negativas tienen las víctimas de robo y hurto con violencia? Escriba todas las que se te ocurra.*

-
-
-
-
-
-

2. *¿Qué le aconsejarías a esa persona o personas que se metiesen a tu casa y te hurten, o le hayan robado a tu esposa todo el dinero del mes con violencia, o digamos te llegue a robar tu auto? Si te diesen la oportunidad que escribieses una carta, ¿Qué le escribirías?*

“

 ”

3. *¿Qué le escribirías o dirías (vía carta, virtual o hablado) en estos momentos a la persona o personas que te denunciaron e hicieron posible que estés preso? Eres libre de escribir lo primero que se te ocurra. Sé sincero.*

“

 ”

SESION 11

ENTRENAMIENTO ASERTIVO I REESTRUCTURACIÓN DE CREENCIAS POCO RACIONALES



08 min	Evaluación inicial
30 min	Incorporación de la información
30 min	Contrastación de la información
08 min	Evaluar el aprendizaje final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

Repartir el siguiente formato de preguntas y leer las indicaciones. Se les pedirá que escriban qué consecuencias negativas tendría una persona si pensará de esa manera o tuviese esas creencias. El formato brindará un ejemplo para que se guíen y escriban en los otros.

Estas son algunas creencias que podrían darnos problemas futuros ...	¿Qué consecuencias negativas tendría pensar de esta manera? Es decir, si tuviese estas creencias o fuesen más.
Ejemplos: “Critico los errores de los demás pues sólo así aprenden”	- Todos me tendrán “bronca” pues sólo los critico y no les tengo paciencia. - Me tomarán de renegón y criticón. - Podría perder amistades y estaría sólo. Me aislarán. - Los demás podrían estar a la defensiva o vengarse de mí.
1. “Las personas que me tratan injustamente o me han ofendido les hago la ley del hielo. Evita hablarles.”	- - -
2. “Si yo expreso mis sentimientos y emociones, eso es señal también de debilidad”	- - -
3. “Si de inicio no me cae bien una persona, de seguro no me caerá bien después”	- - -

4. “Muchas veces pienso que lo que voy a decir al grupo, no les va a interesar a todos”	- - -
5. “Si realmente soy su amigo, no puedo molestarle con él”	- - -
6. “Cuando me elogian o dan aprecio, es porque quieren algo de mí”	- - -



II MOMENTO

Incorporación de la información

Instrucciones:

- 1° Se formarán 3 grupos afines con cantidad de participantes aproximadas. Posteriormente se les dará una hoja a cada grupo y se les preguntará: ¿Qué cosas tienen de común sus creencias dadas?
- 2° Discutirán algunos minutos y elaborarán una respuesta que la podrá dar un miembro elegido del grupo a todos los demás.
- 3° Después de que los 3 participantes expongan, se les expresará que todas estas creencias generalmente son dadas de manera inmediata. Por decir de alguna forma, son “poco racionales”. Y que todas ellas tienen que ver con la asertividad que podamos expresar o en el caso que sea repetitivo, un estilo comunicativo de respuesta en nuestra vida. Además, cada grupo de creencias está relacionado con lo siguiente:

Creencias a los grupos de acuerdo a su número en la lista.

Grupo 1: Creencias desde 1 hasta 10 sobre relaciones interpersonales complejas.

Grupo 2: Creencias desde 11 hasta 20 sobre iniciar y mantener conversaciones.

Grupo 3: Creencias desde las 21 hasta la 28 sobre aceptar y rechazar a otros

Creencias
1. No digo cosas que podrían lastimar los sentimientos de otras personas
2. Las personas que me tratan injustamente o me han ofendido les hago la ley del hielo
3. Guardo mis sentimientos para mí mismo
4. Critico los errores de los demás pues así aprenden
5. Es importante caerle bien a todo el mundo
6. Espero de mi pareja o mis amigos que sepan exactamente lo que quiero sin que se los diga
7. Pienso en favor de los demás aunque me favorezca. No hay que ser egoístas.
8. Debería de tener y mantener siempre pensamientos positivos y amables
9. Cuando cambio de idea u opinión, pienso que es señal de debilidad
10. Si yo expreso sus sentimientos y emociones, eso es señal también de debilidad.
11. Siempre es mejor esconder mis errores, lo importante es tener la razón
12. Es arriesgado iniciar nuevas conversaciones. Puede ser que no le caigamos bien
13. Cuando voy a bailes, de seguro que si espero y espero conoceré a alguien
14. Pienso que hay personas con mucha suerte pues tienen varias oportunidades para relacionarse con otros
15. Si de inicio no me cae bien una persona, de seguro no me caerá bien después
16. Cuando me rechaza una mujer para salir conmigo de seguro no valgo lo suficiente para ella
17. No tengo derecho a molestar a otras personas para conocerlas
18. Si tengo algo brillante que decir, sólo así comienzo a conversar con alguien
19. Muchas veces pienso que lo que voy a decir al grupo, no les va a interesar a todos
20. Cuando opino algo necesariamente debe ser algo muy inteligente o que me haga ver inteligente
21. Cuando me elogian o dan aprecio, es porque quieren algo de mí
22. A las personas les pagan por trabajar bien, no es necesario hacerles cumplidos
23. Si alguien me felicita y lo acepto, puede pensar que soy un engreído o creído
24. Cuando pido y recibo un favor grande, me siento algo obligado a regresar ese favor
25. Si una buen amistad me pidiese ayuda, no puedo rechazar ayudar a esa persona
26. Considero que es más fácil a veces ayudar a una persona, que enfrentarme a lo mal que se sentiría si no lo hago
27. Si realmente soy su amigo, no puedo molestarme con él
28. Cuando estoy molesto, trato de que los demás no me vean para que no me etiqueten de renegón

Contrastación de la información

Instrucciones:

- 1° Posteriormente se armarán otros 3 grupos con cantidad aproximadas afines y con distintos participantes. Resolverán la pregunta para cada creencia: **¿Qué hay de malo en esta creencia?**
- 2° El facilitador pasará de grupo en grupo para incentivar y dirigir las respuestas para que se asemejen a los ejemplos de argumentos (Vega, Caballo y Ellis, 2002) que presentaremos en la siguiente tabla.
- 3° Por ende, en caso el grupo esté escribiendo respuestas o argumentos que no guarden relación con los ejemplos o no sean verdaderos argumentos en contra de la conducta asertiva, entonces tendrá que corregir, preguntar, instigar y ejemplificar.
- 4° Luego que los grupos terminen de escribir sus argumentos, saldrán todos al frente y expondrán sus argumentos. Los demás reconocerán los puntos fuertes o buenos argumentos presentados.
- 5° El facilitador finalmente expresará su punto de vista, leyendo los argumentos presentados en la siguiente tabla.

Papelotes para escribir en grupo

Grupo 01

Creencias	¿Qué hay de malo en esta creencia? (Ejemplos)
1. No digo cosas que podrían lastimar los sentimientos de otras personas	Técnicamente, no se puede herir los sentimientos de los demás sino que “nosotros o los demás permitimos que las palabras nos hieran”. Una palabra no es igual que un palo o piedra que sí hiera, pues una palabra la interpretamos como negativa o podemos interpretarla como crítica o mirar el lado positivo de ella, o ignorar la ofensa para no darle la atención que se quiere, etc. Por ende, se tiene que decir las cosas y las críticas de frente pero “de manera adecuada”, y a pesar que hagamos esto las demás personas pueden ser muy susceptibles y si se molestan no es culpa nuestra pues hemos brindando un mensaje asertivo y con respeto. Dicen que la verdad dicha, con respeto, igual duele.
2. Las personas que me tratan injustamente o me han ofendido les hago la ley del hielo	Aparte de que no se resuelve nada, corta toda vía para quedar “al menos” con respeto. Aumenta el conflicto. No existe el “no se puede hablar con esa persona”, o “no hay remedio entre nosotros”, y muchas veces “con lo que me ha hecho es imposible que quede bien con ella”. El proceder más útil es hablarlo claramente e intentarlo de manera pertinente, respetuosa y racional.

3. Guardo mis sentimientos para mí mismo	Mantenernos reservados de nuestras emociones y sentimientos, quizás para no ser traicionados, perdemos cosas más buenas de lo que evitamos. Perdemos alegría de compartir sentimientos, otras perspectivas más saludables, sentirnos escuchados y acompañados, críticas y corrección a nuestra conducta, y el hacernos conocer por las demás personas realmente como somos. No es bueno ser muy reservado, introvertido, ermitaños, “cerrados”, pues así no construiremos relaciones más duraderas o íntimas con nuestra pareja, amigos, familiares.
4. Critico los errores de los demás pues sólo así aprenden	Demasiada crítica o sólo criticar cuando otras personas se equivocan es contraproducente siempre. El problema consiste en que criticar es fácil, pero tener paciencia para conversar y aconsejar en privado no lo es. Sólo criticar daña las relaciones interpersonales, a lo largo aminora la autoestima (familiares, niños, empleados, amigos), conduce a la defensiva, provoca resentimientos, y no se centra en resolver, por tanto, podría castigar una conducta pero aumentar otro conflicto. El problema radica en que se ataca a la persona o a su conducta y no se pide un cambio de conducta o se enseña cómo debe ser.
5. Es importante caerle bien a todo el mundo	Pensando de forma racional, es prácticamente imposible que le caigamos bien a todo el mundo que conocemos (Lega, Caballo y Ellis, 2002, p. 110). Pero tenemos un impulso natural de agradar a todos, pero si se tiene la actitud rígida de caerle bien a todo, sin molestarlos, entonces no estaríamos siendo nosotros mismos pues no expresaríamos lo que pensamos, sino estaríamos siempre actuando en función a los demás. Hay que encontrar un equilibrio saludable entre la amabilidad y la expresión de nuestras opiniones y críticas.
6. Espero de mi pareja o mis amigos que sepan exactamente lo que quiero sin que se los diga	Es comprensible y claro que con las relaciones cercanas en afecto e intimidad, se puede interpretar y predecir las reacciones del otro, pero esto no es al 100% y tiene un sesgo siempre. No podemos esperar o pensar que pueden leer la mente como supone la magia, sino son sólo probabilidades. En realidad, las relaciones interpersonales plenas, duraderas y más significativas se basan en la comunicación clara y manifiesta de las necesidades del otro, de lo que nos agrada, nos desagrada, lo que deseamos. ¿Acaso para que se lleven bien con uno mismo la mejor información proviene de nosotros mismos? Somos responsables directos de cómo los demás nos pueden tratar. Hay que, primero pensar antes de decir, decir lo que se piensa, y pensar lo que se ha dicho.
7. Pienso en favor de los demás aunque me perjudique. No hay que ser egoístas.	Exactamente, egoísmo es priorizar o tener en cuenta sólo nuestros deseos sobre los deseos de los demás haciéndoles algún daño, sin embargo, nuestros deseos y vida también es tan importante como de los demás y no debe ser menospreciada. Podemos priorizar nuestros deseos y teniendo en cuenta el de los otros de manera secundaria, y esto no es egoísta, sino una demostración saludable de autoestima o amor propio.

8. Debería de tener y mantener siempre pensamientos positivos y amables	Cuando usamos el “debería ser así” siempre se hace problemático. Mejor es pensar que “es preferible ser así”, o pensar en positivo y ser amable con los demás. Sin embargo, si esto es muy difícil para nosotros, es porque está fuera de nuestras manos y por tanto no es justo sentirnos mal por esto.
9. Cuando cambio de idea u opinión, pienso que es señal de debilidad	¿Si no cambiamos de ideas qué podría pasarnos? Podríamos no ver el error en que estuvimos ante los demás, o no tener una mejor interpretación y actualizada de lo que sabemos. ¿Y si cambias nuestras ideas de manera rápida y constante? Si nuestras ideas o posiciones no duran mucho, seremos vistos como volubles, inestables o charlatanes ante los demás. Por lo dicho, sí es adecuado cambiar nuestras ideas pero deben estar bien pensadas y argumentadas para no cambiarlas o desecharlas rápidamente.
10. Si yo expreso mis sentimientos y emociones, eso es señal también de debilidad	Como lo hemos expresado en el punto 3, expresar los sentimientos conlleva a resultados positivos en general. ¿Cómo podría ser debilidad ello? Se tiene una idea equivocada, pues realmente se trata de una actitud y actos valientes el que un hombre exprese sus sentimientos a pesar que sea señalado por débil pues nuestra sociedad es machista y violenta. Supone al hombre como más fuerte física y emotivamente que la mujer.

Grupo 02

Creencias	¿Qué hay de malo en esta creencia?
11. Siempre es bueno esconder mis errores, lo importante es tener la razón	Sabemos que nadie es perfecto y que podemos equivocarnos en diferentes situaciones y medidas. Por ello es honesto admitir que nos hemos equivocado así como también expresar cuando tenemos la razón. Es tan importante tener la razón como admitir nuestro error. Esto es más valiente, evita mentir y funciona mejor para no equivocarnos otra vez y aprender mejor del error.
12. Es arriesgado iniciar nuevas conversaciones. Puede ser que no le caigamos bien	Si nos quedamos callados, reducimos el riesgo ahí mismo de decir algo que no le caiga bien a alguien o incomodarla; pero a mediano y largo plazo aumentamos el riesgo de tener pocos amigos, amigas, ¿Qué es peor? Cuántas más conversaciones nuevas iniciemos con personas que no conocemos bien en situaciones sociales, más probabilidades tendremos para desarrollar amistades. Si no funciona una vez no importa, no se ha herido a alguien, hay que seguir intentándolos pues muchos de esos intentos tendrán su fruto.
13. Cuando voy a bailes, de seguro que si espero y espero conoceré a alguien	Si se espera pasivamente para entablar una relación, es muy probable que no se entable ninguna. Existen muchas personas que van a lugar de diversión y sólo se sientan a esperar que “les ocurra algo” sin ir de frente a buscarlo. Esto no da muchos resultados a menos que la intención sólo sea de pasar un rato de música y fiesta en solitario.

14. Pienso que hay personas con mucha suerte pues tienen muchas amistades y varias oportunidades para relacionarse con otros	Las relaciones de amistades de las personas no se desarrollan de pura casualidad sino por causalidad, es decir, existen motivos para ello. Las amistades se dan principalmente por iniciativa de una persona, alguien tuvo que dar el primero o varios pasos necesarios. Está en nosotros la responsabilidad de entablar amistades y la cantidad de amigo que podamos tener. Existirán situaciones en donde otras personas querrán conocernos y ser amigos, pero de igual forma esto dependerá de cuan interesantes y carismáticos podamos ser y no de la suerte que podamos tener.
15. Si de inicio no me cae bien una persona, de seguro no me caerá bien después	¿Le has caído bien a todo el mundo con la primera impresión? ¿Siempre has dicho tus cualidades y deseos más personales en la primera conversación? ¿Has mostrado confianza, perdón y paciencia en tu primera interacción con otra persona? La respuesta es no, por ello es normal que dos personas no puedan “caerse” o tenerse mucha confianza en la primera charla pero que después de más intercambios en cantidad y calidad, pueda nacer una amistad duradera y sincera. No hay que dejarse llevar por las primeras impresiones y prejuicios y dar el beneficio de las duda puesto que ocurre con frecuencia que seamos grandes amigos de personas que en un inicio no les tuvimos confianza alguna.
16. Cuando me rechaza una mujer para salir conmigo de seguro no valgo lo suficiente para ella	Según la investigación social, las razones del porqué las personas aceptan o no una invitación o cita, son diferentes al valor como persona que podamos tener. Estos factores son: habilidad social demostrada, cosas compartidas o en común, intereses y necesidades, disponibilidad. Pensar que valemos menos por un rechazo, sólo es consecuencia de tener poco amor propio.
17. No tengo derecho a molestar a otras personas para conocerlas	La mayoría de las personas, ¿Gusta de conocer gente nueva o no prefiere conocer otras personas que pueden ser interesantes? Mayormente a las personas les agradan conocer nueva gente y si no lo quieren así, lo hacen sabe con su lenguaje verbal y/o no verbal. Pensar que podemos ser rechazados no debe de impedir el tomar iniciativa en nuevas relaciones. Debemos aceptar y entender que muchas veces podremos ser rechazados pero también podremos iniciar nuevas amistades y conocer gente interesante para nosotros.
18. Si tengo algo brillante que decir, sólo así comienzo a conversar con alguien	A parte de situaciones académicas, educativas o de análisis profesional o científica, no existen otras situaciones en que debamos de expresar opiniones o información muy elaborada. Observando un poco mejor, las mejores charlas son expresiones poco profundas de los sucesos actuales y nuestra opinión sincera sin pensarlo mucho. Sólo hay que decir las cosas son seguridad, que sea breves y con posibilidad a la crítica u opinión diferente. Lo que perciban u opinen las otras personas sobre lo que hemos dicho es el problema de ellas y no el nuestro.

19. Muchas veces pienso que lo que voy a decir al grupo, no les va a interesar a todos	Aplican los mismos argumentos que en la creencia 18. ¿Cómo podemos saber si es interesante lo que decimos si no lo decimos? ¿Cómo podemos aprender a decir cosas interesantes si no lo intentamos varias veces? Decir cosas interesantes es una habilidad que debe ser pulida y practicada constantemente; sin embargo, no hay necesidad de decir cosas interesantes siempre a menos que sea con la intención de iniciar un tema especial. Generalmente podemos expresar nuestras opiniones de manera segura y breve, y esta expresión es importante para los demás y nosotros mismos. Igualmente, lo que podamos decir primero u opinar, no siempre les va a interesar a todos sino sólo a algunos. Y si no les interesa a nadie como puede pasar en situaciones de conflicto, sí nos interesa mucho a nosotros expresar lo que queremos decir.
20. Cuando opino algo necesariamente debe ser algo muy inteligente o que me haga ver inteligente	Aplica los mismos argumentos para la creencia 18. En este caso no se trata de decir cosas muy elaboradas o pensadas sino muy inteligentes, académicas o analíticas. Decir lo que se piensa o preguntar lo que se requiere saber no es elaborar expresiones inteligentes. Sólo basta la seguridad y brevedad si es el caso.

Grupo 03

Creencias	¿Qué hay de malo en esta creencia?
21. Cuando me elogian o dan aprecio, es porque quieren algo de mí	¿Qué otros motivos hay para apreciar a otras personas? ¿Acaso no son el recompensar el comportamiento y expresar el agrado por ello? Por un lado, si nos recompensan, podemos sentirnos a gusto con ello pero no presionados a devolver un favor pues no hemos hecho un favor a otra persona. Y si quieres apreciar a alguien hagámoslo de manera desinteresada puesto que el aprecio de por sí se brinda con justicia por las acciones buenas hechas y sin pedir nada más. Y para el caso de que otras personas lo hagan, no podemos suponer antes que seas interesadas, y si nos han demostrado que elogian y luego piden favores, hay que diferenciar entre una petición bromista, una mala costumbre de elogiar antes de pedir, o una falsa amistad que se sustenta en condicionamientos.
22. A las personas les pagan por trabajar bien, no es necesario hacerles cumplidos	En contextos profesionales o en donde se paga de diversas formas por el trabajo, no quiere decir que por hacer bien el trabajo o dar más en el trabajo de lo pedido, no deba ser reconocido. Más bien la persona será estimulada para seguir con el buen desempeño y los demás serán motivados a seguir el ejemplo. Las personas se sienten muy bien al ser reconocidos.

23. Si alguien me felicita y lo acepto, puede pensar que soy un engreído o creído	Pueden existir personas o momentos en donde no queramos aceptar un cumplido para no parecer creídos o petulantes, sin embargo no es así. ¿Cómo te sentirías si al felicitar a alguien de manera amable esta persona no lo acepta? Nos sentiríamos no correspondidos y que no han atendido a nuestro aprecio. Debemos aceptar los cumplidos y dar gracias por ellos puesto que es una práctica positiva que se pierde de a pocos en estos nuevos tiempos.
24. Cuando pido y recibo un favor grande, me siento algo obligado a regresar ese favor	El concepto de favor no es de un condicionamiento. Significa un servicio que se da por cortesía o afecto. No podemos sentirnos obligados a nada, si es así, nosotros mismos nos autoimponemos algo y no lo hace la otra persona. Si has pedido un trato o un intercambio, es diferente. En la medida que puedas brindar un favor a la otra persona entonces significa que eres agradecido, pero no podemos forzarnos a nosotros mismos el devolver de inmediato el favor.
25. Si una buen amistad me pidiese ayuda, no puedo rechazar ayudar a esa persona	Existen personas muy amigueras y amables que por tener amistad con otras, se ven forzados a ayudar a los demás con la idea de que amistad es igual a “no rechazar apoyo”. Es una idea errada de amistad que podrías hasta ser falsa si la otra persona se aprovecha de esta falsa creencia. Un consejo adecuado de amistad sería “ayudar cuando se pueda”. No podríamos rechazar con un “no” a nuestros amigos, pero sí de otras formas como “espera que acabe lo mío”, “más tarde podré ayudarte”, “no sé cómo hacer eso”, etc.
26. Considero que es más fácil a veces ayudar a una persona, que enfrentarme a lo mal que se sentiría si no lo hago	Si no ayudamos a los demás porque estamos ocupados o porque simplemente no queremos hacerlo, no está mal. Si lo hacemos, entonces no podremos hacer nuestras cosas a tiempo y bien. Nos perjudicaremos y nos agobiaremos por ello constantemente. Desearemos hacer un alto a ello o si no será demasiado tarde y mucho más perjudicial en lo amical, familiar o laboral. Si la otra persona se siente muy mal es porque trata de manipularnos o porque realmente requiere el apoyo, en este último caso podemos apoyarlo de otra forma, encontrando otra persona quien le ayude, dándole instrucciones breves de cómo resolver su problema, escuchando y aconsejándole, etc.

27. Si realmente soy su amigo, no puedo molestarle con él	Si la amistad quiere decir que siempre vamos a apoyar y mejorar la situación de nuestros compañeros, entonces ser amigo puede significar a veces molestarnos con su actitud o acciones, llamarles la atención y aconsejarles. También, si estamos en razón y la otra persona nos falla en algo, entonces la sinceridad que siempre se ha tenido debe de mantenerse y expresar lo que pensamos, siempre de manera adecuada y respetuosa. Podemos estar molestos pero expresarnos con empatía.
28. Cuando estoy molesto, trato de que los demás no me vean para que no me etiqueten de renegón	Puede ocurrir que estemos enojados por algo y lo escondamos para que los demás o la otra persona no crea que somos renegones o personas amargas. Sin embargo esto no es así, puede ser que no expresarlo aumente cada vez más nuestra molestia. Si expresamos y evidenciamos que estamos molestos, daremos información importante a los otros sobre nuestro comportamiento. Aun así, nos consideremos personas que estamos renegando más de lo común, no podemos esconder estos sentimientos. Después podríamos trabajar esta actitud de renegar. No olvidar que si expresamos estos de manera respetuosa, estamos en lo correcto, pero si lo hacemos ofendiendo o siendo injustos, entonces caemos en error.



III MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

Repartir el siguiente formato de preguntas y leer las indicaciones. Se les pedirá que escriban qué consecuencias negativas tendría una persona si pensará de esa manera o tuviese esas creencias. El formato brindará un ejemplo para que se guíen y escriban en los otros.

Estas son algunas creencias que podrían darnos problemas futuros ...	¿Qué consecuencias negativas tendría pensar de esta manera? Es decir, si tuviese estas creencias o fuesen más.
Ejemplos: “Critico los errores de los demás pues sólo así aprenden”	- Todos me tendrán “bronca” pues sólo los critico y no les tengo paciencia. - Me tomarán de renegón y criticón. - Podría perder amistades y estaría sólo. Me aislarán. - Los demás podrían estar a la defensiva o vengarse de mí.
7. “Las personas que me tratan injustamente o me han ofendido les hago la ley del hielo. Evita hablarles.”	- - -
8. “Si yo expreso mis sentimientos y emociones, eso es señal también de debilidad”	- - -
9. “Si de inicio no me cae bien una persona, de seguro no me caerá bien después”	- - -
10. “Muchas veces pienso que lo que voy a decir al grupo, no les va a interesar a todos”	- - -
11. “Si realmente soy su amigo, no puedo molestarle con él”	- - -
12. “Cuando me elogian o dan aprecio, es porque quieren algo de mí”	- - -

SESION 12

ENTRENAMIENTO ASERTIVO II REESTRUCTURACIÓN DE CREENCIAS POCO RACIONALES



08 min	Evaluación inicial
40 min	Incorporación de la información
15 min	Fijación de la nueva información
08 min	Evaluación final



I MOMENTO

Evaluación inicial

- Plantee 1 creencias racional, alternativa y positiva que tú usarías en vez de la creencia poco racional.
- Luego en los números 4, 5 y 6, plantee 3 creencias poco racionales sobre la asertividad, que usted tenía estando en la calle y sus creencias racionales contrarias:

Creencia poco racional	Creencia racional
1. Es importante caerle bien a todo el mundo	1.
2. Espero de mi pareja o mis amigos que sepan exactamente lo que quiero sin que se los diga	2.
3. Cuando me elogian o dan aprecio, es porque quieren algo de mí	3.
	4.
	5.
	6.



II MOMENTO

Incorporación de la información

Instrucciones:

- 1° De acuerdo al “Inventario de creencias a mi conducta asertiva”, el facilitador deberá de crear un perfil de creencias poco racionales por cada participante. De esta manera, el facilitador podría armar otros 4 grupos en función a las creencias poco racionales que el facilitador cree que comparte cada grupo. **Se formarán círculos de trabajo.**
- 2° El facilitador deberá asesorar a los grupos y estos elaboren sus creencias alternativas positivas de acuerdo o semejantes a los ejemplos planteados en la tabla posterior (mirar los 4 papelotes más adelante). Para instigar respuestas adecuadas el facilitador se acercará a cada grupo y en base a estas preguntas los participantes reestructurarán estas creencias:

Preguntas guía para reestructurar creencias poco racionales

(Modificado de Bados y García, 2010, p. 54)

Preguntas para examinar las pruebas de un pensamiento:

- ¿Qué datos existen a favor de este pensamiento? ¿Qué es lo que les hace pensar que las cosas son así? ¿Son realmente favorables estos datos?
- ¿Qué datos creen que existen en contra de este pensamiento?
- ¿Cuál es la probabilidad de que estén interpretando correctamente la situación?
- ¿Están pensando en que porque algo podría suceder, sucederá sí o sí?
- ¿Existen otras interpretaciones alternativas? ¿Hay otro modo de enfocar esto?
- ¿Cuál es la probabilidad de estas otras interpretaciones? ¿Qué datos hay a favor y en contra?
- ¿Cuál creen ustedes que es la interpretación más probable?
- ¿Qué es lo peor que puede pasar? ¿Y lo mejor? ¿Qué es lo más probable que suceda luego?
- ¿Están estas creencias basados más en cómo te sientes, o están basados en hechos?
- ¿Están empleando palabras que son extremas o exageradas (siempre, nunca, debería)?
- ¿Están fijando metas poco realistas o inalcanzables?
- ¿Están olvidando hechos importantes o importándoles hechos poco relevantes?
- ¿Están pensando en términos de todo o nada, sin términos medios?

- ¿No creen que están pensando algo como cierto cuando debes pensarlo como probable?
- ¿No creen que estás subestimando lo que puedes hacer para manejar la situación?
- ¿Qué le dirían un familiar querido acerca de este pensamiento?
- ¿Qué le aconsejarían a otra persona que tuviera este pensamiento?

Preguntas para examinar la utilidad de un pensamiento:

- ¿Les ayudaría este pensamiento a conseguir sus objetivos y a solucionar el problema?
¿Por qué?
- ¿Les ayuda esta forma de pensar a sentirse cómo quieren?, o ¿a conseguir lo que quieren?
- ¿Cuál es el impacto que este pensamiento tiene sobre sus sentimientos y sobre su conducta?
- ¿Cómo repercute este pensamiento en sus relaciones con otras personas?
- ¿Qué cosas importantes dejan de hacer en su vida al estar pendiente de este pensamiento?
- ¿Cuáles son los pros y los contras, a corto y largo plazo, de esto que creen? ¿Predominan las desventajas sobre las ventajas?

Preguntas para examinar qué pasaría:

- ¿Qué pasaría si las cosas fueran realmente como dice esta creencia?
- ¿Qué es lo peor que podría suceder si las cosas fueran realmente cómo piensa?
- Incluso si esta creencia fuese verdad, ¿hasta qué punto sería malo?, ¿sería tan malo como parece? (pueden situarse lo que se piensa en un continuo que tenga en un extremo un evento poco negativo y en el otro, el evento más catastrófico que le puede suceder a uno en la vida).
- ¿Sería algo realmente grave o un contratiempo?
- ¿Cómo serán (serían) las cosas dentro de un tiempo? Esto que parece tan malo ¿durará (duraría) siempre?

Preguntas para examinar qué se podría hacer si lo que se piensa fuera cierto:

- Si las cosas fueran realmente así, ¿qué podría hacer al respecto?; ¿cómo podría hacer frente a la situación?
- ¿Qué le diría una persona importante para usted con el fin de ayudarlo a afrontar la situación?
- Si este pensamiento lo tuviera X, ¿qué le diría para ayudarlo a afrontar la situación?

- 3° Una vez terminado el papelote, todos, los 4 grupos saldrán en orden al frente y nos expondrán cuáles son sus creencias alternativas positivas escritas.
- 4° Después de que todos exponen sus creencias positivas, formularán 3 ejemplos de algunas situaciones cotidianas en prisión, con sus familiares, con sus padres o con autoridades, en donde podrían usar las creencias positivas y racionales que han propuesto, y cuáles serían las consecuencias de usar estas creencias positivas.

Ejemplo 1 de creencia positiva en situación cotidiana -> Consecuencias positivas.

Ejemplo 2 de creencia positiva en situación cotidiana -> Consecuencias positivas.

Ejemplo 3 de creencia positiva en situación cotidiana -> Consecuencias positivas.



III MOMENTO

Fijación de la nueva información

- 5° Cuando ya acaben la participación de los 4 grupos, **el facilitador expondrá sus ejemplos**, planteados por Lazarus, Lazarus y Fay en 1993, (como se cita en Lega, Caballo y Ellis, 2002), en la tabla siguiente:

Creencias poco racionales	Creencias racionales y prosociales
Grupo # 1	
1. No digo cosas que podrían lastimar los sentimientos de otras personas	-Si es importante, hay que decirlo, pero con tacto. -Casi siempre, es más importante el cómo lo decimos que el qué decimos. -Es más efectivo y económico ser directo y claros que soltar de a pocos el mensaje.
2. Las personas que me tratan injustamente o me han ofendido les hago la ley del hielo	-La gente a la que quiere se merece comunicación y no silencio. -Si no se habla sobre el problema, ¿cómo solucionarlo? -Hablar de los problemas de manera respetuosa es propio de una persona inteligente y madura.
3. Guardo mis sentimientos para mí mismo	-Construye confianza e intimidad por medio de la expresión de tus sentimientos. -Las relaciones íntimas son las que se apoyan en revelaciones personales e información compartida. -El ocultar nuestros sentimientos ante los demás hace que no seamos nosotros mismos y no vivamos como queremos.

4. Critico los errores de los demás pues así aprenden	-Concéntrate en solucionar el problema y no en criticar errores pasados. -Antes de corregir a alguien es mejor detenerse y pensar mucho en la mejor manera de corregirlo -Si me encontrara en el lugar de la otra persona, ¿cómo me gustaría que se dirigieran a mí cuando me critiquen?
5. Es importante caerle bien a todo el mundo	-Es importante caerle bien a la gente por quien somos y como somos -Es normal que a otras personas no les agrade yo, mis ideas o mis comportamientos. Lo que es importante es no lastimar o violentar a otros. -Mi valor como ser humano no depende de la aprobación de ninguna otra persona.
6. Espero de mi pareja o mis amigos que sepan exactamente lo que quiero sin que se los diga	-Expresa tus deseos clara y abiertamente, las personas que te quieran lo necesitarán. -Las expresiones claras, honestas y directas de los propios deseos y expectativas son los mejores medios de comunicación entre persona y persona. -Es mejor expresar claramente lo que uno quiere y cómo uno se siente, no podemos esperar a que nos lean la mente.
7. Pienso en favor de los demás aunque me favorezca. No hay que ser egoístas.	-Preocúpate por ti mismo de la misma forma que te preocupas de los demás. -Lo mejor es dar y recibir. -Si constantemente coloco las necesidades de los demás en primer lugar, no satisfaré las mías.
8. Debería de tener y mantener siempre pensamientos positivos y amables	-Es preferible tener pensamientos positivos y amables pero algunas veces no podrán darse ni tampoco podrán mantenerse buen tiempo
9. Cuando cambio de idea u opinión, pienso que es señal de debilidad	-Tenemos el derecho de cambiar de ideas siempre y cuando seamos responsables de sus consecuencias. -Tenemos que pensar bien nuestras ideas para que sean estables en el tiempo y no las cambiemos rápidamente, y si esto pasara no debería ser muy seguido.
10. Si yo expreso mis sentimientos y emociones, eso es señal también de debilidad.	-Las expresiones adecuadas a la situación hace que los demás conozcan lo que sentimos ante ello. -Si alguien cree que somos débiles, es todo lo contrario, pues hay que tener valor para expresar nuestros sentimientos ante los demás.

Creencias poco racionales	Creencias racionales y prosociales
Grupo # 2	
11. Siempre es mejor esconder mis errores, lo importante es tener la razón	-Nadie es perfecto -Hay que expresarnos cuando tenemos la razón y mucho más, admitir cuando no la tenemos
12. Es arriesgado iniciar nuevas conversaciones. Puede ser que no le caigamos bien	-El que nunca arriesga, nunca podría ganar -Cuanto más intentemos hacernos conocidos, más amigos podríamos tener -No caemos mal a las personas, sino que no compartimos mucho con ellos para caerles bien
13. Cuando voy a bailes o reuniones, de seguro que si espero y espero, conoceré a alguien	-Las personas no se atraen como imanes de manera automática, sino que la atracción inicia con el conocimiento de ambos
14. Pienso que hay personas con mucha suerte pues tienen varias oportunidades para relacionarse con otros	-Pienso que personas con mucha habilidad pues se crean las oportunidades para relacionarse con otros -Las personas que tiene muchos amigos es porque son confiables y se han dejado conocer bien por los demás
15. Si de inicio no me cae bien una persona, de seguro no me caerá bien después	-La primera impresión de una persona es importante pero no definitiva ni tampoco última -Que haya tenido una diferencia con una persona no quiere decir que le quite la oportunidad de conocerlo mejor -Uno nunca sabe que con quien discutas hoy, pueda ser tu mejor amigo en un futuro
16. Cuando me rechaza una mujer para salir conmigo de seguro no valgo lo suficiente para ella	-Si una mujer me rechaza es precisamente porque así ella lo desea y no tengo ningún derecho de reclamo o indagar más -Si me rechazó, quiere decir que yo indagué mal y me he confiado
17. No tengo derecho a molestar a otras personas para conocerlas	-Son pocos los casos cuando las personas se incomodan por presentarnos ante ellas de manera respetuosa. Generalmente es agradable conocer nuevas personas.
18. Si tengo algo brillante que decir, sólo así comienzo a conversar con alguien	-Puedo expresar lo que yo siento de manera libre ante personas de confianza sin que sea algo muy elaborado -Si se requiere decir algo muy elaborado, sólo lo expresaré cuando tenga información abundante
19. Muchas veces pienso que lo que voy a decir al grupo, no les va a interesar a todos	-Todo lo que podamos expresar, siempre va a ser interesante para algunos. No a todos les va a gustar lo que uno exprese u opine -Si pienso que no les va a interesar, entonces podría pensar mejor mi mensaje

Creencias poco racionales	Creencias racionales y prosociales
Grupo # 3	
20. Cuando opino algo necesariamente debe ser algo muy inteligente o que me haga ver inteligente	-Existen personas con mejor actitud para opinar, que opinan más y que son más escuchados y no necesariamente se requieren títulos o grados académicos o son muy inteligentes en sus expresiones -Mis opiniones son las cosas que pienso y necesito preguntar. No se trata de querer parecer inteligente
21. Cuando me elogian o dan aprecio, es porque quieren algo de mí	-Si me elogian es porque quieren recompensar lo bueno que he hecho -Hay que aceptar los cumplidos que se dan de manera respetuosa y amable
22. A las personas les pagan por trabajar bien, no es necesario hacerles cumplidos	-Si alguien hace bien su trabajo hay que reconocerlo de inmediato y públicamente. -Por más que le paguen a uno por su trabajo, es meritorio y valioso que cumpla con sus obligaciones
23. Si alguien me felicita y lo acepto, puede pensar que soy un engreído o creído	-Cuando aceptamos un cumplido debemos hacerlo con humildad, así demostramos estima propia y también que somos agradecidos.
24. Cuando pido y recibo un favor grande, me siento algo obligado a regresar ese favor	-Un favor es un favor, una ayuda a quien lo necesita y no una condición de una persona interesada. -Es bueno regresar los favores por gratitud y no por obligación.
25. Si una buena amistad me pidiese ayuda, no puedo rechazar ayudar a esa persona	-Que seamos amigos no quiere decir que siempre le haga favores cuando quiere o cuando yo no pueda. -Un verdadero amigo entendería si no lo ayudo, una falsa amistad me presionaría.
26. Considero que es más fácil a veces ayudar a una persona, que enfrentarme a lo mal que se sentiría si no lo hago	-Tengo derecho a rechazar de forma adecuada lo que no quiero hacer. Si la otra persona se siente mal o me manipula o no sabe resolver sus propios problemas.
27. Si realmente soy su amigo, no puedo molestarlo con él	-Si realmente soy amigo de alguien debo ser sincero en todo momento con él, cuando hace bien y hasta cuando se equivoca -A los amigos se les aconseja y se les dice las cosas con respeto si estamos molestos con ellos
28. Cuando estoy molesto, trato de que los demás no me vean para que no me etiqueten de renegón	-No debo de esconder mi molestia y expresarlo de manera educada, pero si me dicen que lo expreso mal, entonces debo de cambiar la forma de hacerlo

Creencias poco racionales	Creencias racionales y prosociales
Grupo # 4	
29. Si alguien se mete conmigo, la paga muy caro	-Si alguien se mete conmigo, sé que debo defenderme pues es mi derecho -Puedo y debo defenderme si alguien me ataca, ya sea físicamente como verbalmente. Pero siempre respetando los límites que las leyes regulan -Si alguien me hace daño, recorro de inmediato a la justicia y las leyes que me defienden
30. Trato de evitar pelearme pues soy muy explosivo y no quiero 31. problemas estando preso	-No es que seas explosivo o prudente para evitar peleas, el problema es que no eres hábil siendo asertivo. -Los conflictos siempre es mejor resolverlos directamente pero con respeto
32. A mí no me educaron ni estuve en la universidad, por eso soy violento e hice cosas malas para vivir	-La mayoría de ciudadanos no ha cursado estudios universitarios y viven practicando valores positivos y de acuerdo a las normas sociales. -Muchas personas sin estudios de primaria y secundaria han trabajado en oficios o emprendido negocios hasta
32. Nadie me cambia a mí, no nos pueden decir otras personas como debemos ser. Crecí “achorado” y me quedo así.	-Tengo el derecho de ser quien decido ser, sin embargo, hasta el más sabio no llega a conocerse bien y quizás tengamos errores sin darnos cuenta -Posiblemente ahora pienso así, y quizás piense diferente después. Uno nunca sabe cuándo puede cambiar -Ser “achorado” significa que te respetan por muchas cosas, dinero, pelea, valor; pero no necesariamente porque le haces daño a los demás por las puras
33. Difícil que yo cambie. Ser maleante es lo mejor que hago. No me imagino esforzarme trabajando por miserias.	-Hacer daño a la gente que tiene o no tiene recursos, es algo visto más por todos, y es negativo pues eso no lo desearíamos para nosotros -Trabajar debe ser sinónimo de dignidad, y robar de vergüenza -Me es difícil cambiar, agredir a las demás personas para obtener sus pertenencias es algo siempre he hecho. Sin embargo se puede cambiar, ya depende totalmente de mí y mi inteligencia
34. A mí me gusta ser así. Que me respeten por ser maleante y avezado.	-Uno podría hacer lo que guste pero debe asumir las consecuencias de sus actos y no quejarse después. -Vivir como maleante tiene consecuencias negativas, y si uno decide por eso es porque uno es necio e inmaduro.

35. Cuando eres “sano” la gente se aprovecha de ti, por eso es mejor ser agresivo.	-Se puede tener un temperamento fuerte sin ser agresivo. -Uno puede ser conocido como agresivo pero sólo cuando se trata de defensa personal. Hacer daño a los demás de la nada no sólo es ser agresivo, sino ser un delincuente.
36. Yo ya cambié, pero si alguien me busca, me encuentra rápido	-Si yo he cambiado, aun cuando esté molesto debo de controlar mis impulsos -El cambio es de a pocos, tengo que esforzarme mucho en cambiar mi agresividad cuando me enojan
37. No sirve hablar y hablar a los demás, de frente hay que ser drásticos y agresivos	-La violencia no soluciona nada en las relaciones interpersonales que deben de mantenerse y abrazar (familia, amigos de trabajo, amigos de barrio) -Ser paciente y hacer entender con las palabras es la única vía para resolver los problemas interpersonales



IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

- Plantee 1 creencias racional, alternativa y positiva que tú usarías en vez de la creencia poco racional.
- Luego en los números 4, 5 y 6, plantee 3 creencias poco racionales sobre la asertividad, que usted tenía estando en la calle y sus creencias racionales contrarias:

Creencia poco racional	Creencia racional
4. Es importante caerle bien a todo el mundo	1.
5. Espero de mi pareja o mis amigos que sepan exactamente lo que quiero sin que se los diga	2.
6. Cuando me elogian o dan aprecio, es porque quieren algo de mí	3.
	4.
	5.
	6.

SESION 13

ENTRENAMIENTO ASERTIVO III REESTRUCTURACIÓN DE CREENCIAS POCO RACIONALES



10 min	Evaluación inicial
25 min	Construcción de nuevos aprendizajes
25 min	Fijación y aplicación de la nueva información
10 min	Evaluación final



I MOMENTO

Evaluar el aprendizaje inicial

1. ¿Qué cosa dirías o le responderías a una persona que....?

- Te insultara públicamente de que no te has bañado por semanas (no importa si es mentira o verdad): *Yo le diría esto:*

- Ha venido Sergio, que es nuevo interno y aún no se acopla a la disciplina del Programa CREO. A cada rato usa lisuras y a pesar que es nuevo se comporta mal con los antiguos. Varios de ellos quieren “ajustarlo” a la mala. Entonces como él es tu “techero” (está arriba de tu cama), te acercas a reclamarle por su mala conducta y aconsejarle: *Yo le diría esto:*



II MOMENTO

Construcción de nuevos aprendizajes

Instrucciones:

- 1° Se enseñará la técnica DEEC de Bower y Bower (1976, como se cita en Lega, Caballo y Ellis, 2002, p. 108-109), una de las técnicas usadas para enseñar la expresión asertiva relacionada con emociones negativas. Se usarán papelotes en donde se encontrarán: (a) el paso a seguir, (b) una pequeña descripción, y (c) palabras claves para empezar a expresarnos. El facilitador pedirá que un participante lea cada paso con sus respectivas acciones y claves.
- 2° Cuando todos los participantes lean todo el papelote, el facilitador expresará oralmente algunos ejemplos del uso de la técnica.

Papelote de la técnica DEEC

Pasos	Acciones	Palabras claves
PASO 1	DESCRIBE la conducta ofensiva o molesta de la otra persona de manera detallada, con términos concretos, el momento, lugar y frecuencia de la actuación. NO hay que suponer el “motivo”.	-“Cuando tú haces esto...” -“Cuando yo...”
PASO 2	EXPRESA tus pensamientos o sentimientos sobre la conducta problema de una forma respetuosa, con calma, centrándote en la conducta y no la persona. Toda persona puede aprender y tenemos que poner de nuestra parte de manera positiva y no con rencor o venganza.	-“Yo siento que...” -“Pienso que lo que haces me...” -“Me siento así...”
PASO 3	ESPECIFICA de forma concreta el cambio de conducta que tú quieres en la otra persona. Pide cambios que no sean muy grandes, que refiera a la conducta problemática. Ten en cuenta si la otra persona puede hacerlo o no y si está de acuerdo con ello. Si es conveniente, también puedes realizar un trato sobre qué conductas podrías tú cambiar para que mejoren las cosas.	-“Preferiría que tú hagas esto... ¿estás de acuerdo?” -“Me gustaría que... ¿Qué te parece?”
PASO 4	SEÑALA LAS CONSECUENCIAS positivas del cambio que darías tú o que sucederían si la otra persona cambia y mantiene el acuerdo para seguir así. Además, expresa qué consecuencias negativas podría suceder luego si las cosas siguen igual.	-“Si haces esto, entonces...” -“Si no lo haces, va suceder que...”

Papelote Situaciones para aplicación de la técnica

Ejemplo 1

Juan me mentó a la madre como si estuviese jugando. Él lo toma a la broma pero para mí la madre es sagrada. Así que me acerco a confrontarlo y le digo:

Respuesta: *“Mira, cuando tú me mentas a la madre y crees que es normal, para mí no. Me siento incómodo y molesto pues una madre es sagrada y debes de respetarla. Quisiera que pienses esto, o al menos conmigo no hagas eso. Si eso pasa, bacán, quedamos como compañeros y pienso que te llevarás mejor con los demás, de lo contrario, la gente estará molesta contigo pues a nadie le gusta que le recuerden a su madre así”.*

Ejemplo 2

Las últimas veces que ha venido mi pareja a visitarme, la he notado extraña y como desganada. Pareciese que sólo viene para dejarle plata, además que ayer me dijo por teléfono, que quisiera que yo estuviese en la calle con ella, y que las cosas con el tiempo ahora son diferentes. Eso me ha hecho “volar” e “ir muy lejos”. He “quemado techo” toda la noche y hasta estoy apenado. Hoy pudo venir de visita y le dije:

Respuesta: *“Cuando tú, me dijiste eso por teléfono, me motivas a pensar muchas cosas malas y no poder preguntarte al menos otras cosas. Estar en prisión es difícil y ese tipo de expresiones o mensajes son muy dañinos para nosotros. Me sentí muy mal esa tarde y toda la noche. Me gustaría que esas cosas que sientes y son importantes siempre me lo digas de frente cuando tú vienes de visita. Si eso pasa, ya no me sentiré mal de nuevo ni pensaré mal. Además que puedo responderte y preguntarte, podemos conversarlo mejor y si es posible llegar a un acuerdo y a una solución. Como ahora, conversemos sobre lo que me dijiste...”*

Ejemplo 3 (opcional si hay tiempo)

Mi esposa me avisó por teléfono que mi hijo menor que está en 6to grado de primaria ha tenido malas calificaciones en su último bimestre. Ha jalado en 3 cursos importantes y hoy ha venido pues es fecha de visita especial. Yo le dije:

Respuesta: *“Hijo mío, sé que no has estudiado para tus últimos exámenes pues te pasaste jugando tus juegos virtuales y mirando televisión. Yo y tu mamá nos sentimos mal por eso y estamos enojados contigo. Tienes que ser responsable de eso y asumir un castigo que lo conversaré con tu mamá. Pero eso no quita nada de que ambos te amamos mucho. Quisiéramos que la próxima vez que te toque dar exámenes, destines tiempo al estudio. Tu mamá ayudará en eso, pero depende de ti ser buen estudiante y mejorar tus notas. Si sucede eso, tendrás premios y tus juegos, y en un futuro serás un gran profesional que no pase las mismas penas de sus padres. De lo contrario, te quitaremos lo que más te gusta. ¿Acaso quieres ser una persona sin dinero, beneficio y sin hacer lo que te gustaría?”*



III MOMENTO

Fijación y aplicación de la nueva información

Instrucciones:

- 1° Cada participante se le dará un número. Luego leerá en su cuaderno de intervención el **número de caso que le toca y responderá escribiendo qué dirían y qué harían en dicho caso supuesto**. Se les dirá que son casos comunes y que se metan en el papel, como si ahora mismo les estuviese sucediendo.

Casos comunes de conflictos en penales dado en el Manual del participante

1. Estaba en cola y el que estaba adelante mío cogió varios pedazos de pollo rebuscando cuando sólo era un par. Él se fue y cuando busqué no había ninguna. Yo sé que él se dio cuenta pues eran las últimas. Me le acerco luego para reclamarle.
2. Eres el coordinador de piso y el “limpiecero” no hizo su trabajo. Todo quedó bien cochino, por lo que les han quitado el televisor por un par de días. Vas a reclamarle pues tampoco no limpió bien la vez pasada.
3. Las presas no están completas y el coordinador se fue a quejar pero igual no les darán todas. Pedro que no recibió presa, comienza a querer quitar las presas a otros compañeros que son más tranquilos. Tú eres amigo de Pedro opinas que su conducta está equivocada y te acercas a él.
4. Te levantas en una madrugada y de reojo te das cuenta que tu compañero de celda s está cogiendo un jabón del nicho de otro compañero. Esto sucede dos veces en una misma semana y a quien le está cogiendo es de tu barrio y tu amigo. Entonces decides hablar con él para que no vuelva a hacerlo.
5. Tratas de ayudar a tu familia vendiendo algunos víveres como fideos, *ajinomén*, pomarolas, etc. Desde hace un mes se te están desapareciendo tus productos y una persona confiable te dice que lo vio a Fidel cogiendo en dos ocasiones. Sabes que Fidel nunca ha tenido visita y no es de trabajar mucho, pero eso no lo justifica y vas a reclamarle.
6. Hace varios meses se te perdió 100 soles de tu billetera escondida. Nadie se enteró de que era tu dinero. Luego de estar charlando con tus compañeros uno de ellos se le escapa y cuenta que tantos meses “golpeó con 100 soles de una billetera marrón chiquita”, justo como era la tuya. Entonces recuerdas que esa vez no pagaste 2 meses de redención y consideras que le tienes que reclamarle al menos.

7. Siempre has sido conocido de ser un buen peleador, nadie te ha “bajoneado” en un “parado”. Pero Jorge, que es tu compañero de celda, también se la da de buen peleador y los demás lo han presionado para que te busque la bronca a cada rato. Él quiere demostrar que es el más bravo del pabellón pero tú estás por armar beneficio en 2 meses. Si te peleas, perderás tu beneficio y te importa salir antes en libertad. Hoy te empujó “como jugando” en la cuenta de la mañana, entonces tú te le acercas para reclamarle.

8. El técnico sabes que eres un buen muchacho, y te ha pedido que lo apoyes apuntando a la visita. Primera vez que te lo pide y no te haces problema por aceptar al menos por ese día. Sin embargo luego de que pasa el horario de visita, se te acerca uno de los internos rebeldes de tu ala y te grita riéndose que eres un “soplón”, que “eres un “técnico” y que “¿Cuánto te paga el INPE?”. Los demás que escucharon se burlan de ti y te comienzan a mirar mal. Entonces, para resolver eso ahí mismo te le acercas y le reclamas a tu compañero.

9. El día que tu psicóloga de pabellón te pidió de favor que barrieras parte del patio, justo ese día los otros no pudieron ayudarte y terminaste barriendo todo el patio grande. Caballero pues, tuviste que hacerlo. Pero cuando los demás vinieron a ensayar, Gabriel comenzó a motivar a los demás para que te molestaran de “soplón” y a burlarse de ti. Todos en las gradas comenzaron a gritarte y reírse. Sólo mirabas molesto a Gabriel y luego en pabellón te le acercas a reclamar.

10. De vez en cuando haces préstamos y siempre te han pagado puntual o al menos con algunos días de retraso. Pero tu compañero Ricardo aún no te ha pagado los 200 soles por una semana, y cuando le preguntas te dice que los esperes pero de manera agresiva. Tú lo miras como un “conchudo” y te arrepientes de prestarle. Hoy día en la mañana Ricardo te grita desde lejos “que te lo pague Dios” y luego sonrió. Entonces en la tarde te metes a su celda a reclamarle esa actitud.

11. Conversando con tu compañero de celda en las noches, te dice que está ahorcado pues no se quiere matricular en ningún taller productivo y para sentado en las bancas sin hacer nada. Luego te cuenta que su pareja ha venido y le está pidiendo plata pues ha comenzado el año escolar para sus 2 hijos. Tu compañero hace como si no le importara eso y todavía dice que quiere seguir con su pareja. Entonces le reclamas esa actitud.

12. Hoy en la mañana cuando estabas jugando parqué y casino con los de tu pabellón, tu amigo de celda se “piconeó” y no te quiso pagar su apuesta. Cogió su plata y se fue malhumorado. Como es tu compañero y se llevan bien, vas a reclamarle cara a cara en la celda para que eso no vuelva a repetirse.

13. Tu visita siempre te trae dulces como galletas, chupetines, sopas y otros para “achorar” tu paila. Cada vez que puedes, invitas a tus compañeros por que no te gusta comer tú sólo. Sin embargo hay un compañero que siempre pide demás y coge demás cuando lo dejas “a flor”. En un inicio se lo perdonabas, pero la última vez cogió el triple de lo que le dijiste. Cuando te enteras te acercas a reclamarle.

14. Jugando fútbol en la cancha, viene Rodrigo y te mete una falta, él se barre pero se engancha con tu pie como una tijera y te caes de espalda. El partido sigue y te la piensas cobrar, pero luego no haces nada pues es “el calor del fútbol”. Sin embargo casi al final del partido, Rodrigo se viene con las manos alzadas y te cae una fuerte cachetada. Sabes que él no te tiene bronca, no es por malicia sino que así Rodrigo se mete feo con todos. Luego del partido te le acercas para hablarle a ver si cambia de actitud.

15. Cuando llegas a tu celda en el almuerzo ves que todo está de humo y huele a marihuana. Entonces encuentras detrás de la cortina a tu compañero Armando que está con los ojos bien rojos. Él se ha acostumbrado a fumar en tu celda, y él es de otro piso. Si es que viniese el técnico ese instante de seguro te castigarían a ti y a toda tu celda, por lo que le reclamas a tu compañero.

16. Te has percatado que tu amigo trata mal a otros compañeros acusándolos de “falla” en alusión a su supuesta orientación sexual. No sólo los insulta sino también los manosea a veces, lo que se considera un delito y un abuso tipificado. Piensas que todos somos iguales ante la ley y que los otros no se pueden defender por miedo a represalias, notas también que a ellos no les gustan que los traten así, entonces te acercas a tu compañero para reclamarle.

17. Jugando en el patio de tu ala con tu compañero, él te mete un lapo en la espalda pero se le pasó la mano y lo hizo fuerte, entonces tu también lo lapeas en la cabeza y le cae en la oreja. Entonces los demás motivan a tu compañero de que te lapee más fuerte y lo hace. Luego también lo lapeas queriendo darle en la cara y él se pone en guardia para pelearse. Los dos se piconean pero te acuerdas que en 2 semanas armas beneficio, y tiene que evitar la pelear, por lo que sólo le reclamas que no se juegue así.

18. En un día de visita, te das cuenta que tu amigo Mariano le hizo el habla a la hermana de Josué justo en la salida, ella se puso a conversar con él por respeto y Mariano le preguntó su celular. Ella se negó para evitar problemas entre su hermano y Josué, además de que parece que no le atrae. Sabes que eso está prohibido en prisión y te acercas para reclamarle.

19. Conversando con tu causa “Coquito”, te has dado cuenta que aún poseen actitudes favorables al robo y la vida delictiva. Te dice siempre: “Cuando salga seguiré en lo mismo, Mis causas me esperan en la calle para tener visión y golpear de “rompe” y “raja”. Sabes que él tiene familia con 2 hijos pequeños y como es uno de tus mejores compañeros, te le acercas a reclamarle su actitud.

20. Tu compañero de celda Alberto siempre te vacila en grupo de que tu sitio es el más cochino y que huele mal tus zapatillas y medias. En una reunión matutina presento la crítica de que tú no te bañabas hace varios días y todo el pabellón se empezó a burlarse de ti y reírse fuertemente. Sólo te quedó seguir la corriente, entonces en el momento de la paila te le acercas a reclamarle.

2° Comenzará por el número uno hasta terminar los 20 casos. Si hay más de 20, se les dará a estas personas los casos desde el número 1. Llenarán en silencio el siguiente formato:



IV MOMENTO

Evaluar el aprendizaje final

Formato de llenado

Nombre: Ambiente:

Si yo estuviese en la situación # ____ de la hoja, y recuerde bien mi terapia, deberé usar la técnica de asertividad y reaccionaré de esta forma diciéndole a la otra persona:

1. Cuando tú haces esto: _____
2. Yo me quedo y me siento: _____
3. Pienso que deberías: _____
4. Si cambias eso, entonces esto pasará: _____

Pero si no cambias, entonces las consecuencias serán estas: _____

3° Luego que todos hayan acabado, pedir voluntarios para compartir las experiencias y los demás integrantes junto con el facilitador evaluarán si estas respuestas cumplen con la técnica DEEC o de respuesta asertiva ante el conflicto. El facilitador brindará el feedback adecuado y elogiará cada acierto de los participantes.

SESION 14

EVALUACIÓN FINAL - POST TEST



10 min Presentación e introducción al módulo
"Comunicación interpersonal"

60 min Los internos resolverán los:

1. **Inventario de comunicación interpersonal y estilos comunicativos (ANEXO 1)**
2. **Inventario de creencias sobre mi conducta asertiva (ANEXO 2)**
3. **Test de capacidad de escucha activa modificado (ANEXO 3)**



Cierre al Módulo

Facilitador: *(Saludar a todos) Hoy finalizamos el módulo de intervención en comunicación interpersonal, en el cual hemos aprendido las primeras habilidades sociales básicas que nos ayudarían a relacionarnos de manera positiva con las demás personas. ¿Qué habilidades hemos aprendido? ¿Se acuerdan de algunas dinámicas o tareas que hemos trabajado y qué objetivos tenían? ¿Qué aprendizajes nuevos ustedes creen que han tenido gracias al módulo? ¿Qué cosas creen ustedes que les ha enseñado este módulo?*

- 1.- Esperar que la mayoría participe y no sólo los que siempre lo hacen. Luego dirigir las mismas preguntas a los internos con menor participación.
- 2.- Se aplicará los 3 inventarios que se constituyen las evaluaciones de resultados que se aplicaron al inicio del módulo.
 1. Inventario de comunicación interpersonal y estilos comunicativos.
 2. Inventario de creencias sobre mi conducta asertiva.
 3. Test de capacidad de escucha activa modificado.

REFERENCIAS

- Aguado, J. (2004) Introducción a las teorías de la información y la comunicación. Recuperado del sitio web de la Universidad de Murcia: [http://www.um.es/tic/Txtguia/Introduccion%20a%20las%20Teorias%20de%20la%20Informa%20\(20\)/TIC%20texto%20guia%20completo.pdf](http://www.um.es/tic/Txtguia/Introduccion%20a%20las%20Teorias%20de%20la%20Informa%20(20)/TIC%20texto%20guia%20completo.pdf)
- Andrews, D. A., Bonta, J. L., & Hoge, R. D. (1990). *Classification for effective rehabilitation: Rediscovering psychology*. *Criminal Justice&Behavior*, 17, 19-52.
- Agüero, P. M. (2012). *La comunicación interpersonal*. EUMED-Universidad de Málaga.
- Bados, A., y García, E. (2010) La técnica de la Reestructuración cognitiva. Universidad de Barcelona, disponible en:
<http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/12302/1/Reestructuraci%C3%B3n.pdf>
- Caballo, V. (2008) El entrenamiento en habilidades sociales. En Manual de técnicas de terapia y modificación de conducta. Siglo XXI: España.
- Espinoza, M. (2003) La comunicación interpersonal en los servicios de salud. Punto Cero [online], 8(7), pp. 20-30. Recuperado en: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762003000200005&lng=pt&nrm=iso. ISSN 1815-0276.
- Fernández, C., y Galguera, L. (2008) *La comunicación humana en el mundo contemporáneo*. México: McGraw-Hill.
- Fernández, M., Del Hierro, E., y Archilla, M. (2012) “Mediación penitenciaria”. Una nueva propuesta para mediar en una cárcel de mujeres. *Revista de mediación*, 5(10), pp. 39-43. Disponible en: <https://revistademediacion.com/wp-content/uploads/2013/08/Revista-Mediacion-11-071.pdf>
- Fernández-Pinto, I., López-Pérez, B., y Márquez, M. (2008) Empatía: Medidas, teorías y aplicaciones en revisión. *Anales de Psicología*, 24(2), 284-298. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/167/16711589012.pdf>
- García, E. y Martín, L. (s.f.) Programa de intervención para el Desarrollo de la comunicación interpersonal e niños con trastornos del lenguaje y la comunicación. *Tesis para optar el grado en Educación primaria con mención en audición y lenguaje*. Universidad de Valladolid. Recuperado del sitio web de la Universidad de Valladolid: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/20503/1/TFG-G%202025.pdf>
- Goldstein, P., Sprafkin, K., Gershaw, J. y Klein, P. (1989) Habilidades sociales y autocontrol. Un programa de enseñanza. Barcelona: Martínez Roca.

Hilterman, E., Mancho, R., Trasovares, M., Baldris, G., y Muñoz, Y. (2012) *Características de los internos penitenciarios ingresados por delitos de tráfico en Cataluña*. Departamento de Justicia de Cataluña. Disponible en: http://www.recercat.cat/bitstream/handle/2072/200844/programas_tratamiento_cast.pdf?sequence=1

González P. y Pelechano, V. (1996). Programa Integrado de Entrenamiento en Habilidades Interpersonales en el Ciclo Medio. En V.

González, F. (1995): *Personalidad comunicación y desarrollo*, La Habana, Ed. Pueblo y educación.

Hidalgo C. y Nureya M. (1999) *Comunicación interpersonal: programa de entrenamiento en habilidades sociales*. Editorial Alfa – omega. Santa fe de Bogotá 3a edición.

Justicia, A., Alba, G., Pichardo, C., Justocoa, F. y Quesada, B. (2011) Efectos del Programa Aprender a Convivir en educación infantil. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 3(1), pp. 39-49.

Lega, L., Caballo, V., y Ellis, A. (2002) *Teoría y práctica de la terapia racional emotiva-conductual*. Madrid: Sigo XXI.

Levy-Leboyer, C. (1997). *Gestión de las Competencias*. Barcelona: Ed. Gestión. 2000.

Lomas, C. (2003). Aprender a comunicar (se) en las aulas. *Ágora digital*, (5), 1.

Maletzke, G. (1970): *Psicología de la comunicación de masas*, Berlín. Ed Ciespal.

Martínez, M. (2012) *Psicología de la Comunicación*. Repositorio de la Universidad de Barcelona. Extraído Mayo 14, 2018:

http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/30802/7/PsicologiaComunicaci%C3%B3nMMartinez_M.pdf

Martín, J. L. (2015). *Introducción al lenguaje oral, una habilidad comunicativa*. Madrid: CEPE.

Mohammadreza, H. (2007) *Empatía en el cuidado del paciente: antecedentes, desarrollo, medición y resultados*. México: Manual Moderno.

Monjas, M. I. (Dir.) (2008). *Cómo promover la convivencia: Programa de asertividad y habilidades sociales (PAHS)*. Madrid: CEPE. (1ª ed., 3ª imp.).

Mora, M. A. V. (2011). *Comunicación y educación emocional*.

Nosnik, A. (2005) *Las comunicación productiva: Un nuevo enfoque teórico. Las teorías de la comunicación*. Número 34. Tomado de www.razonypalabra.org.mx

Ordóñez, A. y González, R. (2014). Las emociones y constructos afines. En *Recursos para educar en emociones: de la teoría a la acción* (pp. 21-56). Ediciones Pirámide.

Ortiz, R. (2007) Aprender a escuchar. USA: Editorial Lulu.

Pantoja, R. (2010) La evidencia empírica de reducción del a reincidencia delictiva, como herramienta para la seguridad pública y la integración social. *Debate penitenciarios*, (13), pp. 3-18. Disponible en: https://www.cesc.uchile.cl/publicaciones/debates_penitenciaros_13.pdf

Pastor, E., y Huertas, E. (2012) La mediación penitenciaria como método alternativo de resolución de conflictos entre internos en el ámbito penitenciario. *Entramado*, 8(2), p. 138-153. Disponible en : <https://revistademediacion.com/articulos/mediacion-penitenciaria-una-nueva-propuesta-para-medar-en-una-carcel-de-mujeres/>

Paz Ciudadana, Fundación (2015) *Riesgo de reincidencia delictual de la población con libertad vigilada*. Departamento Reinserción social Sistema abierto, Chile. Disponible en: <http://www.pazciudadana.cl/wp-content/uploads/2015/01/juan-vera.pdf>

Pereira, M. (2008) Relaciones interpersonales adecuadas mediante una comunicación y conducta asertivas. *Revista electrónica Actualidades investigativas en educación*, 8(1), pp. 1-27. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/447/44780111.pdf>

Pelechano V. (1.984); Inteligencia Social y Habilidades Interpersonales. *Análisis y Modificación de Conducta*, 26, 393-420.

Pelechano (Dir.). *Habilidades Interpersonales. Teoría Mínima y Programas de Intervención*. Vol. II. Valencia: Promolibro.

Serón, J. M. y Aguilar, M. (1992). Psicopedagogía de la comunicación y el lenguaje. Madrid. EOS.

Serrano, M. (1982) Teoría de la comunicación. Epistemología y análisis de referencia. Madrid, Ed. A corazón.

“ANEXO 1”

Inventario de comunicación interpersonal y estilos comunicativos

Nombre completo: _____

Fecha: _____ Ambiente: _____ Grado instrucción: _____

La comunicación interpersonal son las maneras en que nos relacionamos con los demás. De acuerdo a estas afirmaciones, marque con una equis “X”, en el cuadro según lo siguiente:

Marque 1 si estás totalmente en desacuerdo en función a tu conducta

Marque 2 si estás en desacuerdo en función a tu conducta

Marque 3 si estás ni de acuerdo ni desacuerdo en función a tu conducta

Marque 4 si estás de acuerdo en función a tu conducta

Marque 5 si estás totalmente de acuerdo en función a tu conducta

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1. Cuando me comunico evito el uso de la jerga canera con mis compañeros	1	2	3	4	5
2. Utilizo frases educadas para convencer cuando es necesario	1	2	3	4	5
3. Utilizo lenguaje asertivo para transmitir mis molestias	1	2	3	4	5
4. Escucho atentamente y expreso opiniones	1	2	3	4	5
5. Converso de manera educada en todo momento	1	2	3	4	5
6. Cuando algo me molesta mucho, actúo con todo y no hablo	1	2	3	4	5
7. Cuando me insultan no me dejo pero les respondo con respeto	1	2	3	4	5
8. Converso con mis amigos y les aconsejo sobre lo que les está pasando	1	2	3	4	5
9. Vivo en un ambiente agresivo por ello uso un lenguaje también agresivo	1	2	3	4	5
10. Converso sobre los libros que leo	1	2	3	4	5
11. Hago preguntas en talleres psicológicos	1	2	3	4	5
12. Me han dicho o me doy cuenta que no soy mucho de mirar de frente a los ojos de quien estoy conversando	1	2	3	4	5
13. Generalmente soy amable con personas desconocidas	1	2	3	4	5
14. Me resulta difícil mostrar afecto hacia otra persona en público.	1	2	3	4	5

15. Mi rostro no es tan expresivo cuando estoy alegre, o triste o serio	1	2	3	4	5
16. Puedo tener a veces una postura encorvada o una postura amenazante	1	2	3	4	5
17. Mis familiares u otras personas me han dicho que uso ropa no apropiada	1	2	3	4	5
18. Me doy cuenta que cuando digo algo, mis gestos son coherentes con mis palabras.	1	2	3	4	5
19. Acierto cuando interpreto las intenciones y los gestos de las demás personas.	1	2	3	4	5
20. En situaciones serias, puedo demostrar con mi rostro firmeza y control.	1	2	3	4	5
21. Las personas que han sufrido de robo/hurto tienen consecuencias psicológicas y sociales importantes.	1	2	3	4	5
22. Ya no volvería a cometer algún delito para evitar sufrimiento en mis familiares.	1	2	3	4	5
23. Se debería hacer algo con las víctimas de robo que sufren mucha violencia en el delito	1	2	3	4	5
24. He podido entender lo mal que sintieron las víctimas de mi delito	1	2	3	4	5
25. Trato de no hacer daño a los demás por más que me busquen	1	2	3	4	5
26. Si una persona está muy enojada, lo mejor que hago es escucharla hasta que descargue toda su ira	1	2	3	4	5
27. Me río ante las bromas que tratan de ofenderme	1	2	3	4	5
28. Cuando una autoridad o jefe me falta el respeto, generalmente le expreso mi molestia	1	2	3	4	5
29. Respondo a los demás teniendo en cuenta los sentimientos y emociones de los demás	1	2	3	4	5
30. Es común que yo exprese mi incomodidad a pesar que sean extraños	1	2	3	4	5
31. Si dos compañeros estuviesen gritando fuerte cuando estemos haciendo clases, trato de no tener problemas con ellos	1	2	3	4	5
32. Para mis decisiones, siempre tomo en cuenta la opinión de los demás	1	2	3	4	5
33. Cuando debo reclamar por algo, si es necesario busco ayuda a otros	1	2	3	4	5
34. Cuando estoy seguro que alguien me va a preguntar algo, me adelanto y se lo digo para que no hable	1	2	3	4	5
35. Cuando un familiar me critica injustamente, siempre me encuentro tranquilo	1	2	3	4	5
36. Si alguien habla mal de mí o dice mentiras, lo busco para resolverlo	1	2	3	4	5
37. Me enoja cuando tengo que repetir varias veces el mensaje	1	2	3	4	5
38. Cuando escucho que una persona está equivocada en un punto, espero que termine de hablar hasta que pueda aclararle	1	2	3	4	5

39. Siempre busco peleas y hasta puedo pelearme cuando alguien me agarra de tonto o "lorna"	1	2	3	4	5
40. Los demás dicen que soy una persona renegona o agresiva.	1	2	3	4	5
41. Me siento inseguro cada vez que hablo con una persona que no conozco	1	2	3	4	5
42. Cuando me molestan trato de evitar para no tener más problemas	1	2	3	4	5
43. Si me quedo con una duda, no soy de preguntar de nuevo	1	2	3	4	5
44. Nunca permito que otros me lleguen a ofender	1	2	3	4	5
45. Cuando converso algo importante y otros me interrumpen yo no me hago problema	1	2	3	4	5
46. Converso poco en grupos pues no me fluyen las ideas y palabras fácilmente	1	2	3	4	5
47. Digo no, cuando me piden ayuda y estoy ocupado	1	2	3	4	5

Criterios de corrección y puntuación:

- Todos los puntajes que superan a la mitad de su puntaje máximo de cada dimensión, se considera medianos y altos.
- Para obtener el puntaje total, sumar todos los puntajes obtenidos de los reactivos dentro de sus dimensiones, convirtiendo lo siguientes ítems a sus puntajes inversos:
 - Ítems inversos en Comunicación verbal: 1, 6, 9.
 - Ítems inversos en Comunicación no verbal: 12, 14, 15, 16, 17.
 - Ítems inversos en Escucha activa: 22.
 - Ítems inversos en Empatía: Ninguno.
 - Ítems inversos en Estilo asertivo: 26, 31.
 - Ítems inversos en Estilo agresivo: 34, 37, 39, 40.
 - Ítems inversos en Estilo pasivo: 41, 42, 43, 46.

Conversión de ítems negativos

1 -> 5	2 -> 4
4 -> 2	5 -> 1
- El puntaje total de comunicación interpersonal se genera sumando del ítem 1 hasta el ítem 27.
 - Del ítem 1 al ítem 11 se genera el puntaje de la dimensión comunicación verbal.
 - De ítem 12 al ítem 20 se genera el puntaje de la dimensión comunicación no verbal.
 - De ítem 21 al ítem 23 se genera el puntaje de la dimensión escucha activa
 - Del ítem 23 al ítem 28 se genera el puntaje de la dimensión empatía
- Del ítem 28 al ítem 33 se genera el puntaje total del estilo asertivo.
- Del ítem 34 al ítem 39 se genera el puntaje total del estilo agresivo: Se invierten los ítems normales y se deja el puntaje tal cual de los ítems invertidos.
- Del ítem 40 al ítem 46 se genera el puntaje total del estilo pasivo: Se invierten los ítems normales y se deja el puntaje tal cual de los ítems invertidos.

“ANEXO 2”

Inventario de creencias sobre mi conducta asertiva

Nombre completo: _____

Fecha: _____ Ambiente: _____ Grado instrucción: _____

De acuerdo a estas afirmaciones, marque con una equis “X”, en el cuadro según lo siguiente:

Marque 1 si estás totalmente en desacuerdo en función a tu conducta

Marque 2 si estás en desacuerdo en función a tu conducta

Marque 3 si estás ni de acuerdo ni desacuerdo en función a tu conducta

Marque 4 si estás de acuerdo en función a tu conducta

Marque 5 si estás totalmente de acuerdo en función a tu conducta

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1. No digo cosas que podrían lastimar los sentimientos de otras personas	1	2	3	4	5
2. Hablo directa y claramente con las personas que me tratan injustamente o me han ofendido.	1	2	3	4	5
3. Guardo mis sentimientos para mí mismo	1	2	3	4	5
4. Critico los errores de los demás pues así aprenden	1	2	3	4	5
5. No necesariamente le caigo bien y estoy de acuerdo con todo el mundo.	1	2	3	4	5
6. Espero de mi pareja o mis amigos que sepan exactamente lo que quiero sin que se los diga	1	2	3	4	5
7. Pienso en favor de los demás pero si es malo para mí, debo de pensar en mí primero.	1	2	3	4	5
8. Debería de tener y mantener siempre pensamientos positivos y amables	1	2	3	4	5
9. Cuando cambio de idea u opinión, pienso que es señal de debilidad	1	2	3	4	5
10. Si yo expreso sus sentimientos y emociones, eso es señal de fortaleza.	1	2	3	4	5

11. Siempre es mejor esconder mis errores, lo importante es tener la razón	1	2	3	4	5
12. Inicio conversaciones con personas nuevas con facilidad.	1	2	3	4	5
13. Cuando voy a bailes, tengo que ir y buscar conocer alguien cara a cara	1	2	3	4	5
14. Pienso que hay personas con mucha suerte pues tienen varias oportunidades para relacionarse con otros	1	2	3	4	5
15. Si de inicio no me cae bien una persona, de seguro no me caerá bien después	1	2	3	4	5
16. Cuando me rechaza una mujer para salir conmigo de seguro no valgo lo suficiente para ella	1	2	3	4	5
17. Tengo derecho a molestar a otras personas para conocerlas	1	2	3	4	5
18. Si tengo algo brillante que decir, sólo así comienzo a conversar con alguien (invertido)	1	2	3	4	5
19. Muchas veces pienso que lo que voy a decir al grupo, no les va a interesar a todos	1	2	3	4	5
20. Cuando opino algo no necesariamente debe ser algo muy inteligente o que me haga ver inteligente	1	2	3	4	5
21. Cuando me elogian o dan aprecio, es porque quieren algo de mí	1	2	3	4	5
22. A las personas les pagan por trabajar bien, no es necesario hacerles cumplidos	1	2	3	4	5
23. Si alguien me felicita y lo acepto, eso no significa que piense que soy un engreído o creído	1	2	3	4	5
24. Cuando pido y recibo un favor grande, me siento algo obligado a regresar ese favor	1	2	3	4	5
25. Si una buen amistad me pidiese ayuda, puedo rechazar ayudar a esa persona si quiero	1	2	3	4	5
26. Considero que es más fácil a veces ayudar a una persona, que enfrentarme a lo mal que se sentiría si no lo hago	1	2	3	4	5
27. Si realmente soy su amigo, no puedo molestarme con él	1	2	3	4	5
28. Cuando estoy molesto, trato de que los demás no me vean para que no me etiqueten de renegón	1	2	3	4	5

Criterios de corrección y puntuación:

1. Todos los puntajes que superan a la mitad de su puntaje máximo de cada dimensión, se considera medianos y altos.
2. Para obtener el puntaje total, sumar todos los puntajes obtenidos de los reactivos dentro de sus dimensiones o puntajes totales, convirtiendo lo siguientes ítems a sus puntajes inversos:
 - Ítems inversos en asertividad general: 1, 3, 4, 8, 9, 11.
 - Ítems inversos en inicio y mantenimiento de la comunicación: 14, 15, 16, 18.
 - Ítems inversos en hablar en público: 19.
 - Ítems inversos en hacer y aceptar cumplidos: 21, 22.
 - Ítems inversos en hacer y rechazar peticiones: 24, 26.
 - Ítems inversos en expresión de molestia, desagrado: 27, 28.

Conversión de ítems negativos

1 -> 5	2 -> 4
4 -> 2	5 -> 1

3. El puntaje total de comunicación interpersonal se genera sumando del ítem 1 hasta el ítem 27.
 - Del ítem 1 al ítem 11 se genera el puntaje de la dimensión asertividad general.
 - De ítem 12 al ítem 18 se genera el puntaje de la dimensión inicio y mantenimiento de la comunicación.
 - De ítem 19 al ítem 20 se genera el puntaje de la dimensión hablar en público.
 - Del ítem 21 al ítem 23 se genera el puntaje de la dimensión hacer y aceptar cumplidos.
 - Del ítem 24 al ítem 26 se genera el puntaje de la dimensión hacer y rechazar peticiones.
 - Del ítem 27 al ítem 28 se genera el puntaje de la dimensión expresión de molestia, desagrado.

“ANEXO 3”

Test de capacidad de escucha activa modificado, Ortiz, 2007

Nombre completo: _____

Fecha: _____ Ambiente: _____ Grado instrucción: _____

Marque con una equis “X”, en el cuadro de SÍ (que significa siempre, casi siempre, generalmente, la mayoría de veces) o NO (significa pocas veces, casi nunca, no es mi estilo) a las siguientes preguntas:

	SÍ	NO
1. ¿Recuerdas el color de los ojos de tu interlocutor o persona con quien hablas, después de acabar la conversación con él?		
2. ¿Respondes a otra persona rápidamente, mientras otra persona te habla?		
3. ¿Te concentras totalmente en el mensaje de la persona que te conversa?		
4. ¿Piensas en lo que responderás, mientras otra persona te está hablando?		
5. ¿Prestas atención a los gestos de quien te habla?		
6. ¿Animas a la otra persona para que siga hablando, aunque no te interese el tema que te está contando?		
7. En tu última conversación, ¿interrumpiste a la otra persona?		
8. ¿Sueles resumir el mensaje o idea principal de todo lo escuchado?		
9. ¿Terminas alguna oración o palabras de la otra persona que te habla sin esperar que ella lo diga? ¿Te adelantas a terminar las frases de los otros?		
10. ¿Asientes con la cabeza mientras te hablan?		
11. ¿Escuchas sólo lo que te interesa del mensaje y no todo?		
12. ¿Criticas la forma de hablar o vestir de la persona que te habla?		
13. ¿Puedes recordar bien el mensaje o idea central de las conversaciones que mantuviste un día anterior?		
14. ¿Intentas aprender algo de lo que te cuentan?		
15. Mientras estás escuchando, ¿juegas con algún objeto?		
16. ¿Le pides a quien te está hablando que te aclare algún punto?		
17. ¿Cuándo te dicen algo con lo que no estás de acuerdo, dejas de escuchar?		
18. ¿Interpretas el mensaje de quien te habla desde su punto e intención?		
19. ¿Las personas te reclaman que los dejes hablar?		
20. ¿Te importan los sentimientos y motivos de las personas que te hablan?		

Normas de puntuación y corrección

Rellena el siguiente cuadro, marcando la puntuación según cada respuesta.

- Por ejemplo, si la respuesta fue “Sí” en la primera pregunta, se marcará 1, y si fue “No” se marcará el 0.
- Para la segunda pregunta se marcará 0 si la respuesta fue “Sí”.
- Se actuará de igual forma con el resto de preguntas.

Pregunta	Sí	No	Puntuación
1	1	0	
2	0	1	
3	1	0	
4	0	1	
5	1	0	
6	1	0	
7	0	1	
8	1	0	
9	0	1	
10	1	0	
11	0	1	
12	0	1	
13	1	0	
14	1	0	
15	0	1	
16	1	0	
17	0	1	
18	1	0	
19	0	1	
20	1	0	
Suma total			

Los niveles de escucha activa estarán en función al puntaje de la suma total:

0 – 8 = Prestas poca atención. No gusta de escuchar.

9 – 14 = Capacidad de escucha aceptable.

15 – 20 = Captas fielmente el mensaje. Te gusta escuchar.

MANUAL PENSAMIENTO RACIONAL (COLOR CELESTE-AZUL)

Escala Creencias favorables a la delincuencia (robo-violencia)

1. Esta escala evalúa qué creencias favorables al delito y la violencia en general, tiene el interno. Se evalúa estas creencias de manera retrospectiva, es decir, si las presentaba antes de haber entrado en prisión, además si las presenta actualmente.
2. La experiencia en las primeras aplicaciones nos dice que la mayoría de los participantes marcan con un aspa “X” en muchas de estas creencias, teniéndoles en el pasado. Y pocas son las creencias que presentan actualmente.
3. Por ende, se asume que los internos han elaborado históricamente sus debates, debido al encierro, al tiempo llevado, y al contexto de intervención multidisciplinaria y estructurada.
4. Por ello, la intervención se debe de puntualizar en todas las creencias marcadas pues son aprendizajes que pueden actualizarse de nuevo si el contexto y las condiciones son desfavorables o criminógenas.
5. Por ende, se debe de reforzar la discusión o reestructuración de estas creencias y enfatizarse mucho más en las creencias que marcan con un aspa “X” actualmente. La intervención individual deberá de contemplar la reestructuración de ellas.

Criterios de puntuación y corrección:

Creencias favorables a la violencia	Pensamiento egocéntrico	1. A veces hay que mentir para conseguir lo que uno quiere
		2. Cuando me hacen enojar, no importa quien tenga al frente
		3. Las leyes generalmente están hechas para otras personas
		4. Si realmente quiero hacer algo, no me importa que sea legal o no
		5. Siendo más frío o sanguinario me sentiré superior a los demás
	Minimizar	6. Mentir no es tan malo, todo el mundo lo hace
		7. Todo el mundo incumple la ley, no es tan malo lo que hice
		8. Si golpeas a los demás sin dejarlas mal heridas no debería ser delito
	Culpabilizar Justificación	9. Si cometí un error, es porque me he mezclado con la gente equivocada
		10. No está tan mal mentir a gente que es tonta y se lo cree todo
		11. Si no te defiendes de la gente que te rodea, se aprovecharán de ti
		12. Tengo que hacerme respetar golpeando antes que me golpeen
		13. Los demás son los que inician peleas conmigo
		14. Aprendí todo lo malo de mis familiares
		15. Si la gente no coopera conmigo, no es mi culpa que alguien pueda lastimarse
		16. Si veo que intentan hacerme daño, yo les respondo el doble de daño
		17. Cuando dices la verdad muchas veces nadie te cree, por eso a veces miento
		18. La culpa de mi delito lo tienen mis malas amistades, me encaminaron mal
		19. Las personas necesitan que las maltraten de vez en cuando
		20. Uno debe vengarse de la gente que no le respeta
		21. Es inútil dejar de estar peleas si un lugar o barrio peligroso
		22. Sólo un cobarde huiría de una pelea
		23. Una mentira en realidad no importa si uno no conoce a esa persona

Creencias favorables al hurto/robo	Pensamiento egocéntrico	24. Si algo me gusta, lo cojo
		25. Si realmente quiero algo, no importa cómo conseguirlo
		26. Me siento mejor si el “golpe” se trata de mucho dinero y peligro
		27. Uno puede conseguir lo que necesita, aunque alguien salga perdiendo
	Minimizar	28. Robar no es tan malo, existen violadores sexuales y asesinos
		29. Sólo fueron algunos soles robados o cosas, no fue muy perjudicial
		30. Coger un coche no es tan malo si no le ocurre nada al coche y el dueño lo recupera
		31. Robar a la gente que tiene plata no hay tanto problema porque le sobra
	Culpabilizar	32. Yo sólo hurté y no hice daño a nadie, no debería ser castigado.
		33. Si alguien se deja su auto su auto abierto, está pidiendo que se lo roben
		34. Hay gente que tiene mucha plata por que ha robado, no hay problema en robarles
		35. Si una tienda o una casa ha sido robada, se debe a que tienen un mal sistema de seguridad
		36. Si la gente no es cuidadosa con sus cosas, se merece que le roben
		37. No podré hacer nada si vuelvo a ver a mis malas amistades y me llevan a lo malo
		38. Como todo el mundo roba, uno debería conseguir su parte
		39. Como las tiendas ganan suficiente dinero, está bien coger lo que uno necesita
		40. Si sabes que puedes salirte con la tuya, hay que ser tonto para no coger algo
		41. Uno puede siempre robar. Si no lo haces tú, otro lo hará por ti
		42. Los congresistas y políticos roban mucho y a nosotros no robamos como ellos
	Calificación errónea	43. Que hay de malo en coger algo que necesitas más que el dueño.
		44. Sólo acompañé a los que realmente cogieron todo, no debería ser culpable.
		45. Las personas adineradas no se ven afectadas en nada cuando se les roba algo.
	F a l s o consenso	46. En mi barrio casi la mayoría de mis amigos robaba, así que lo que lo que hice no es algo terrible.
		47. Tengo tíos, hermanos u otros familiares que robaban y eran personas normales que otros respetaban.
		48. Tú también puedes robar. La gente te robaría si tuviera la oportunidad.
	Anclaje	49. Robar o hurtar es lo mejor que sé hacer, por eso podría volver a hacerlo
		50. Robar es lo único que aprendí por eso no tengo otra opción
		51. Sé que robar o hurtar es malo, pero es que a mí me gusta robar, lo tomo como un reto, una aventura con adrenalina

Total: Creencias favorables a la delincuencia (robo/violencia)

- Contemplar las sumas y niveles con las creencias “pasadas” y luego “futuras”.
- Sumar ítems del 1 al 51.
- Actitud alta a la delincuencia -> Puntaje entre 40 a 50.
- Actitud media a la delincuencia -> Puntajes entre 20 a 39.
- Actitud baja a la delincuencia -> Puntajes entre 10 a 19.

Dimensión 1: Creencias favorables a la violencia

- Contemplar las sumas y niveles con las creencias “pasadas” y luego “futuras”.
- Sumar ítems del 1 al 23.
- Cada sub-dimensión o distorsión cognitiva se suma de acuerdo a la cantidad de “X” o aspás que contienen.
- En caso existiese alguna duda de un ítem que se ha omitido por el interno, entrevistarlos indagando sobre dicho ítem o indicador.
- Actitud alta a la violencia -> Puntaje entre 16 a 23.
- Actitud media a la violencia -> Puntajes entre 5 a 15.
- Actitud baja a la violencia -> Puntajes entre 1 a 5.

Dimensión 2: Creencias favorables al hurto/robo

- Contemplar las sumas y niveles con las creencias “pasadas” y luego “futuras”.
- Sumar ítems del 24 al 51
- Cada sub-dimensión o distorsión cognitiva se suma de acuerdo a la cantidad de “X” o aspás que contienen.
- En caso existiese alguna duda de un ítem que se ha omitido por el interno, entrevistarlos indagando sobre dicho ítem o indicador.
- Actitud alta al hurto/robo -> Puntaje entre 16 a 28.
- Actitud media al hurto/robo -> Puntajes entre 5 a 15.
- Actitud baja al hurto/robo-> Puntajes entre 1 a 5.

