

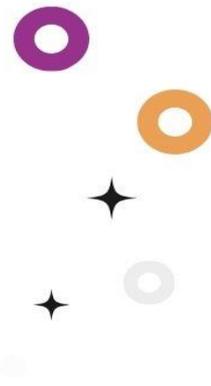


Co-funded by
the European Union

CURRICULUM

Programación Didáctica

MÓDULO 2 - Competencia de escucha



Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación refleja únicamente las opiniones del autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.



Contenido

<i>Lección 1: Habilidades de escucha - Comportamiento de atención, Preguntas abiertas y cerradas, Animar</i>	2
MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 1.....	4
MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 2.....	6
MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 3.....	8
MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 4.....	10
MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 5.....	11
MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 6.....	12
<i>Lección 2: Habilidades de escucha - Parafrasear, reflejar sentimientos</i>	13
MÓDULO 2. Lección 2: Actividad 1.....	16
MÓDULO 2. Lección 2: Actividad 2.....	17
MÓDULO 2. Lección 2: Actividad 3.....	19
MÓDULO 2. Lección 2: Actividad 4.....	19
MÓDULO 2. Lección 2: Actividad 5.....	24
APÉNTICOS	25
Apéndice 1.	25
Apéndice 2.	26
Apéndice 3.	29
Apéndice 4.	31
Apéndice 5.	33

Lección 1: Habilidades de escucha - Comportamiento de atención, Preguntas abiertas y cerradas, Animar

Título de la lección	Habilidades de escucha - Comportamiento atento, Preguntas abiertas y cerradas, Animar
Objetivos	<p>El aspecto social fundamental de los seres humanos implica estar en contacto unos con otros, lo que se facilita a través de canales de comunicación como la escucha, el habla y las expresiones no verbales. Entre ellos, la escucha atenta desempeña un papel fundamental, ya que permite a los individuos entablar un diálogo y una exploración significativos. Esta lección está diseñada para transmitir a los participantes las habilidades esenciales de la escucha, reconociendo su importancia para fomentar la comunicación eficaz y las conexiones interpersonales.</p> <p>Los objetivos de la Lección 1 son</p> <ul style="list-style-type: none">• Desarrollar las habilidades de atención al comportamiento.• Practica preguntas cerradas y abiertas.• Utiliza distintas técnicas de estímulo verbal y no verbal.
Semana	Semana 1
Duración	1,5 horas
Términos clave	Comportamiento de asistencia Preguntas abiertas y cerradas Ánimo Parafraseando

Resultados del aprendizaje	<p>Al finalizar la Lección 1, los participantes serán capaces de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Adopta una postura abierta cuando hablen con otras personas. ✓ Practica más preguntas abiertas. ✓ Anima a otras personas a hablar utilizando estímulos no verbales y verbales.
Métodos de aprendizaje	<p>Trabajo en grupo</p> <p>Actividades de lluvia de ideas</p> <p>Juegos de rol</p> <p>Modelización</p>
Evaluación	<p>El facilitador observará atentamente a cada participante mientras realiza ejercicios de escenificación para practicar las habilidades recién adquiridas. Si un participante tiene problemas para aplicar las habilidades recomendadas, el facilitador detendrá la actividad, proporcionará comentarios constructivos y demostrará la aplicación correcta de la habilidad. Este enfoque garantiza que los participantes reciban orientación y apoyo en tiempo real para perfeccionar sus habilidades y mejorar su experiencia de aprendizaje y adquisición de destrezas.</p>
Referencia	<p>Ivey, E.I., Gluckstern, B.N. y Bradford Ivey, M. (1997). Habilidades básicas de atención (Tercera edición). Massachusetts: Microtraining Associates.</p> <p>Ivey, E.I. & Bradford Ivey, M. (2007) Entrevista y Asesoramiento Intencionales. Facilitar el desarrollo del cliente en una sociedad multicultural. EE.UU., CA: Thomson Brooks Cole.</p>

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
----------------	-------------	------------------------------------

MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 1

<p>✦ Actividad para romper el hielo</p>	<p>15 min</p>	<p>Finalidad: Establecer una sensación de comodidad en el grupo y fomentar la cohesión del grupo. Definir el concepto de escucha eficaz.</p> <p>Procedimiento:</p> <p>"En las dos sesiones anteriores hemos hablado de los valores personales. Para algunos de vosotros, estos valores pueden estar relacionados con otras personas. ¿Qué valor, si es que hay alguno, estaría relacionado para ti con escuchar o comprender a los demás de forma eficaz?"</p> <p>"Ahora consideremos el lado de la otra persona. ¿Cómo es no ser escuchado?"</p> <p>Piensa en alguna ocasión en la que alguien no te haya escuchado (un familiar, un amigo, un profesor, un empresario, un hijo, un padre, etc.) y pon un ejemplo de tu vida. Recuerda la frustración que sentiste cuando no te escucharon".</p> <p>(Debate)</p> <p>El facilitador animará a cada participante a dar un ejemplo personal de no haber sido escuchado. El facilitador guiará el debate utilizando estas preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Quién no te ha escuchado? 2. ¿De qué trataba la conversación? 3. ¿Cuáles fueron las señales de que la otra persona no te estaba prestando atención? 	<p>Entrevistas</p> <p>Juegos de rol por parejas</p> <p>Debates en grupo</p> <p>Humor</p>
---	---------------	---	--

Pasos	Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
		<p>4. ¿Cómo te sentías cuando la otra persona no te escuchaba?</p> <p>5. ¿Qué pasó después de que no te escucharan?"</p> <p>"Una buena forma de entender lo que es la escucha eficaz, es experimentar lo contrario, la escucha deficiente. Busquemos un compañero para representar una experiencia personal que recuerdes. Tu compañero hará el papel de la persona que no te escuchó. Por favor, intenta no hablar de una experiencia muy personal, puede ser una conversación cotidiana. Dedicamos 3 minutos a representar la discusión y luego cambia. Observa los comportamientos del oyente ineficaz. Observa cómo te sientes cuando el oyente no te escucha".</p> <p>El animador aconseja a los participantes que hablen de temas habituales, no personales, como: el menú del día, las actividades diarias, el tiempo, las actividades previas de la agenda, la descripción de un día, la película favorita, etc.</p> <p>Después de cada representación de 3 minutos, el líder pregunta a los participantes: "¿Cuáles eran los indicadores del que no escuchaba bien?" "¿Cómo te sentías cuando tu compañero no te prestaba atención?".</p> <p>En el rotafolios, el animador escribirá las reacciones en dos columnas: Comportamientos de un oyente ineficaz y Emociones relacionadas con no ser escuchado.</p> <p>Ejemplos de comportamientos: el oyente no me mira, me interrumpe mientras hablo, cambia de tema, se va mientras</p>	

Pasos	Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
		<p>hablo, está haciendo otra cosa mientras hablo, emociones: enfado, tristeza, preocupación, frustración.</p> <p>Resumen:</p> <p>Los participantes reconocerán las habilidades de escucha ineficaces y las emociones asociadas.</p>	

MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 2

<p>✦</p> <p>Comportamiento de asistencia</p>	<p>15 min</p>	<p>Finalidad: Desarrollar habilidades de conducta asistencial.</p> <p>Procedimiento:</p> <p>"Si queréis ser oyentes eficaces, debéis evitar los comportamientos que hemos enumerado en el rotafolio. Aprenderemos las habilidades de un oyente eficaz una por una. Empezaremos por el comportamiento de atención o lenguaje corporal atento. Las dimensiones del comportamiento de atención son:</p> <ol style="list-style-type: none"> Contacto visual: si vas a hablar con una persona, mírala. Tono vocal: el tono vocal, el volumen y la velocidad del habla indican los sentimientos que tenemos hacia la otra persona. Utiliza un estilo vocal natural. El mensaje verbal debe reforzarse con el tono vocal. Seguimiento verbal: la otra persona ha acudido a ti con un tema que le preocupa. No cambies de tema, sigue con el tema de la persona. Lenguaje corporal - El 85% de nuestra comunicación es no verbal. La postura básica de escucha atenta es una ligera inclinación del tronco hacia delante, con una postura relajada y fácil, tener un rostro expresivo y 	<p>Preguntas</p> <p>Rol - juego</p> <p>Debates</p>
---	----------------------	--	---

Pasos	Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
		<p>utilizar gestos alentadores. La postura más atenta es la posición de espejo de tu interlocutor. ¿Qué crees que ocurriría en una pelea? No hay reflejo en el lenguaje corporal, y las acciones son aleatorias".</p> <p>El facilitador modelará una breve entrevista con uno de los participantes en la parte delantera del grupo. La mitad del grupo observa al facilitador y la otra mitad observa al participante. Se utilizan los componentes del comportamiento atento. Los participantes utilizarán el MANUAL DE COMPORTAMIENTO ATENTO 1 (Apéndice 1).</p> <p>El facilitador seleccionará a una persona del grupo y empezará a hablar sobre la habilidad de escucha que se haya descrito previamente. El facilitador mantendrá el contacto visual con la persona, empleará una combinación de preguntas abiertas y cerradas (máximo 2), centrará el debate en torno al tema de la capacidad de escucha y mostrará un lenguaje corporal de espejo en su interacción con el interlocutor.</p> <p>Una vez finalizado el juego de rol, el facilitador procederá a preguntar a los observadores: "¿Qué has observado? ¿Qué componentes de la conducta de ayuda has podido identificar?". A continuación, preguntará a los observadores del interlocutor: "¿Cuál fue la respuesta del interlocutor cuando empleé el comportamiento de ayuda, abarcando todos sus elementos constitutivos?"</p> <p>Resumen:</p>	

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
	Los participantes se familiarizan con las habilidades de atención eficaz en una conversación.	
MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 3		
Preguntas abiertas y cerradas	<p>Propósito: Practicar preguntas abiertas y cerradas por parejas.</p> <p>Procedimiento:</p> <p>Las preguntas cerradas se responden con pocas palabras o con un "sí" o un "no". Nos ayudaron a encontrar información específica.</p> <p>Ejercicio 1. Responde a las siguientes preguntas cerradas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Eres hombre? 2. ¿Cuántos años tienes? 3. ¿Te gusta jugar al fútbol? 4. ¿Estás casado/a? 5. ¿Cómo se llama tu madre? <p>Ejercicio 2. En parejas, supongamos que estáis en la feria de empleo, formulad cuatro preguntas cerradas para averiguar información concreta sobre un puesto de trabajo, dos de ellas que requieran respuesta "sí" y "no" y dos de respuesta corta.</p> <p>El facilitador da ejemplos: ¿Tenéis un trabajo que pueda solicitar? ¿Cuántas horas puedo trabajar? ¿Tengo que trabajar por turnos? ¿Me pagarán por horas?</p>	<p>Preguntas</p> <p>Juego de rol</p> <p>Modelización</p> <p>Comentarios</p> <p>Volantes</p>

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
	<p>Cada pareja debe formular 4 preguntas. El animador debe asegurarse de que las preguntas no se repitan, animando a los participantes a reformularlas.</p> <p>Debate: ¿Qué crees que es útil de las preguntas cerradas? ¿Qué no es tan útil?</p> <p>El facilitador hará hincapié en el hecho de que las preguntas cerradas sólo sirven para averiguar información concreta. Además, reconocerá la limitación de que una conversación no puede llevarse a cabo eficazmente basándose sólo en preguntas cerradas.</p> <p>Las preguntas abiertas dan espacio para que los interlocutores se expresen. Nos ayudan a explorar distintos temas.</p> <p>1. Nos ayudan a iniciar una conversación:</p> <p>Por favor, cuéntame más sobre los puestos de trabajo libres que tienes en tu empresa.</p> <p>¿Cómo han ido las cosas desde la última vez que hablamos?</p> <p>2. Ayudan al interlocutor a desarrollar un punto.</p> <p>¿Podrías darme más información al respecto (horario de trabajo, salario, responsabilidades, etc.)?</p> <p>¿Cómo te sentiste cuando ocurrió?</p> <p>3. Ayudan a obtener ejemplos concretos para que podamos comprender mejor lo que describe el interlocutor.</p> <p>¿Puedes darme ejemplos concretos de las tareas que requiere este trabajo?</p>	

Pasos	Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
		<p>¿Cómo te comportas?</p> <p>¿A qué te refieres cuando dices que es difícil encontrar trabajo ahí fuera?</p> <p>4. Centran la atención en los sentimientos.</p> <p>¿Qué sientes al saber que acabo de salir de la cárcel?</p> <p>¿Cómo te sentiste entonces?</p> <p>5. Nos ayudan a encontrar el patrón de pensamiento que no es fácilmente accesible.</p> <p>¿En qué estabas pensando cuando le dijiste eso a tu jefe?</p> <p>¿Qué te decías a ti mismo cuando te habló el jefe?</p> <p>Mientras el moderador presenta toda la información sobre las preguntas cerradas y abiertas, los participantes utilizarán el CUADERNO DE HABILIDADES PARA PREGUNTAR 2 (Apéndice 2).</p> <p>Cada ejercicio termina con un debate en grupo: los participantes dan su opinión sobre la nueva habilidad.</p> <p>Resumen:</p> <p>Los participantes reconocen el papel de los distintos tipos de preguntas.</p>	
MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 4			
Animadores mínimos	10 min	<p>Propósito: practicar los ánimos mínimos.</p> <p>Procedimiento:</p> <p>Los ánimos mínimos son pequeños indicadores para los demás de que sigues la conversación. Una vez que has hecho una pregunta, quieres animar al interlocutor a seguir hablando.</p> <p>Animadores no verbales</p>	<p>Preguntas</p> <p>Juego de rol</p> <p>Modelización</p> <p>Comentarios</p>

Pasos	Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
		<p>Mantén el contacto visual, inclina el cuerpo hacia delante con interés y asiente con la cabeza.</p> <p>Animadores verbales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ breves expresiones: ¿Y? ¿Entonces? ¿Y? ¡Ummm- huum! ➤ Repetición de palabras clave: "¿Abrumado? Cuéntame más, por favor". <p>El animador entrega a los participantes el FOLLETO 3 ANIMADORES VERBALES Y NO VERBALES (Apéndice 3).</p> <p>Resumen:</p> <p>Los participantes reconocen la importancia de los animadores mínimos y sus efectos en la comunicación.</p>	
MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 5			
<p>Practicar las nuevas habilidades</p>	<p>25 min</p>	<p>Finalidad: Reforzar la práctica de las nuevas habilidades.</p> <p>Procedimiento:</p> <p>Los participantes se dividirán en grupos de cuatro, donde realizarán ejercicios de juego de roles para practicar las habilidades de atención aprendidas. Cada pareja del grupo entablará por turnos una conversación sobre empleos, hablando de experiencias laborales pasadas, puestos deseados y factores que han facilitado o dificultado la obtención de empleo en el pasado.</p> <p>Mientras dos participantes participan en la conversación, los otros dos observarán atentamente el comportamiento de la otra pareja y les proporcionarán comentarios constructivos después. Posteriormente, se invertirán los papeles: los observadores se convertirán en participantes activos,</p>	<p>Juegos de rol</p>

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
	<p>mientras que los practicantes iniciales asumirán el papel de observadores.</p> <p>Resumen:</p> <p>Los participantes reforzarán sus nuevas habilidades.</p>	
MÓDULO 2. Lección 1: Actividad 6		
<p>Conclusión / preguntas / deberes</p> <p>★</p>	<p>5 min</p> <p>Propósito:</p> <p>El animador hace hincapié en los puntos clave de la lección; anima a los participantes a practicar sus habilidades.</p> <p>Procedimiento:</p> <p>Cada grupo comparte su experiencia en la práctica de la capacidad de escucha. Como deberes, se les aconseja que practiquen las habilidades de escucha con otros compañeros en la cárcel.</p> <p>"Hoy hemos tratado muchas habilidades valiosas sobre la escucha y la conexión con los demás. Piensa en tus valores personales y en los tipos de relaciones para los que puede ser importante aportar estas habilidades. Esta semana intenta aportar estas habilidades en algunas de tus relaciones, ya sea con presos o con seres queridos en casa.</p> <p>Nota para el facilitador:</p> <p>Si el animador tiene dificultades para controlar el tiempo, se le pide que dé prioridad a las siguientes actividades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Actividad para romper el hielo. 2. La presentación y la demostración de las dimensiones del comportamiento de asistencia. 	<p>Puntos clave</p> <p>Deberes</p>

Pasos	Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
		3. La presentación de preguntas cerradas y abiertas (Ejercicio 1,2, 3). 4. La presentación de los estímulos mínimos (Ejercicio 1). 5. Practicar el ejercicio de nuevas habilidades. 6. Conclusión y deberes.	

Lección 2: Habilidades de escucha - Parafrasear, reflejar sentimientos

Título de la lección	Habilidades de escucha - Parafrasear, reflejar sentimientos
Objetivos	<p>Los objetivos de la Lección 2 son</p> <ul style="list-style-type: none"> - Practica las habilidades de atención a la conducta. - Utiliza preguntas cerradas y abiertas en la conversación. - Reconocer las diferentes habilidades de estímulo verbal y no verbal. - Identifica las emociones. - Desarrollar el reflejo empático de los sentimientos. - Aprende las habilidades clarificadoras: parafrasear.

Semana	Semana 2
Duración	1,5 horas
Términos clave	<p>Comportamiento de asistencia</p> <p>Preguntas abiertas y cerradas</p> <p>Ánimo</p> <p>Parafraseando</p> <p>Reflejo de los sentimientos</p> <p>Emociones</p>
Resultados del aprendizaje	<p>Al finalizar la Lección 2, los participantes serán capaces de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Adopta una postura abierta cuando hablen con otras personas. ✓ Practica más preguntas abiertas. ✓ Anima a otras personas a hablar utilizando estímulos no verbales y verbales. ✓ Utiliza la paráfrasis para aclarar la información. ✓ Reconoce las emociones. ✓ Reflejar los sentimientos para desarrollar la empatía.
Métodos de aprendizaje	<p>Trabajo en grupo</p> <p>Actividades de lluvia de ideas</p> <p>Juegos de rol</p> <p>Modelización</p>
Evaluación	<p>El facilitador observará atentamente a cada participante mientras realiza ejercicios de escenificación para practicar las habilidades recién adquiridas. Si un participante tiene problemas para aplicar las habilidades recomendadas, el facilitador detendrá la actividad, proporcionará comentarios constructivos y demostrará la aplicación correcta de la habilidad. Este enfoque garantiza que los</p>

	<p>participantes reciban orientación y apoyo en tiempo real para perfeccionar sus habilidades, mejorando su experiencia de aprendizaje y la adquisición de destrezas.</p>
<p>Referencias</p>	<p>Ivey, E.I., Gluckstern, B.N. y Bradford Ivey, M. (1997). Habilidades básicas de atención (Tercera edición). Massachusetts: Microtraining Associates.</p> <p>Ivey, E.I. & Bradford Ivey, M. (2007) Entrevista intencionada y cunseling. Facilitando el Desarrollo del Cliente en una Sociedad Multicultural. EE.UU., CA: Thomson Brooks Cole.</p>

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
Actividad para romper el hielo	<p>15 min</p> <p>La actividad comenzará con un breve repaso de las habilidades aprendidas en la lección anterior.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Qué habilidades practicamos la semana pasada? ➤ ¿Cómo sabemos que tenemos un comportamiento abierto a la comunicación? ➤ ¿Qué tipo de preguntas podemos utilizar en una conversación? ➤ ¿Cuál es el objetivo de las preguntas cerradas? ➤ ¿En qué nos ayudan las preguntas abiertas? ➤ ¿Qué tipo de estímulos utilizamos en una conversación para ayudar a que ésta continúe y a que nuestro interlocutor hable? ➤ ¿Qué valores personales se relacionan con tener una comunicación abierta con los demás? <p>El animador dará algunos ejemplos para cada habilidad y se pedirá a los participantes que identifiquen la habilidad y evalúen si se ha utilizado correctamente.</p>	<p>Juego de rol</p> <p>Debates en grupo</p> <p>Humor</p>
<p>MÓDULO 2. Lección 2: Actividad 1</p>		
Parafrasea	<p>15 min</p> <p>Finalidad: Comprender la paráfrasis.</p> <p>Procedimiento:</p> <p>Parafrasear mejora la comunicación clara entre interlocutores y demuestra una escucha activa. Implica la habilidad de comprender con precisión el mensaje de otra persona y volver a expresárselo. Esta técnica no sólo nos ayuda a comprender la perspectiva del interlocutor, sino</p>	<p>Preguntas</p> <p>Juego de rol</p> <p>Modelización</p> <p>Comentarios</p>

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
	<p>que también le confirma que hemos captado con precisión su mensaje.</p> <p>Pasos a seguir:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Utiliza el nombre de la persona o el pronombre "tú". 2. Utiliza las palabras clave más importantes utilizadas por la persona (textualmente). 3. Una frase abreviada y aclarada que capte la esencia de lo que se ha dicho. 4. La salida: ¿Es eso cierto? ¿Es eso lo que has dicho? ¿Te he oído bien? ¿Es correcto? <p>El animador ofrecerá a los participantes el CUADERNO 4 DE PARÁFRASIS (Apéndice 4).</p> <p>Resumen:</p> <p>Los participantes aprenderán a parafrasear eficazmente la comunicación para mejorar sus habilidades comunicativas generales y mejorar sus conexiones con los demás.</p>	
MÓDULO 2. Lección 2: Actividad 2		
Reflejo de los sentimientos	<p>Finalidad: Practicar la reflexión sobre los sentimientos en un formato de pantomima y juego.</p> <p>Procedimiento:</p> <p>La práctica de reflejar los sentimientos nos permite cultivar la empatía y comprender con precisión las perspectivas de los demás. Al emplear la reflexión de sentimientos, las personas pueden ayudar a los demás a articular sus preocupaciones y emociones centrales. Este enfoque</p>	<p>Preguntas</p> <p>Juego de rol</p> <p>Modelización</p> <p>Comentarios</p>

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
	<p>implica escuchar activamente y reconocer los sentimientos expresados por los demás, fomentando un nivel más profundo de comprensión y conexión en las interacciones comunicativas.</p> <p>Los pasos de la reflexión de los sentimientos son</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nombra los sentimientos 2. Utiliza una frase como <ol style="list-style-type: none"> a) Te sientes..... b) Parece que sientes.... c) Suena como si sintieras... 3. Añade el contexto: <ol style="list-style-type: none"> a) Te sientes cuando (Te sientes preocupado cuando no encuentras trabajo) b) Parece que te sientes Porque (Parece que estás enfadado contigo mismo por haber llegado tarde a la entrevista de trabajo) c) Te sientes pensando (Te sientes feliz pensando que tienes la competencia necesaria para este trabajo) 5. Añade la salida: <ol style="list-style-type: none"> a) ¿Es eso cierto? b) ¿Es la forma en que te sientes? <p>A continuación, el facilitador inicia un juego de pantomima, demostrando 2-3 sentimientos (ansiedad, ira, miedo, tristeza) con expresiones faciales. El facilitador pedirá a los participantes que adivinen la emoción y utilicen las palabras clave: Te sientes...porque.... ¿Es así? Si los</p>	

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
	<p>participantes están dispuestos, también pueden hacer la pantomima de otras emociones.</p> <p>Los participantes recibirán el MANUAL DE REFLEXIÓN DE SENTIMIENTOS 5 (Apéndice 5).</p> <p>Resumen:</p> <p>En esta sección, los participantes adquirirán más habilidad para reconocer las emociones de los demás.</p>	
MÓDULO 2. Lección 2: Actividad 3		
Practicar las nuevas habilidades/Orientación VR	<p>15 min</p> <p>Propósito:</p> <p>Reforzar la práctica de las nuevas habilidades.</p> <p>Procedimiento:</p> <p>La mitad de los participantes realizarán ejercicios de juego de rol por parejas, durante los cuales aplicarán las habilidades recién adquiridas, como el comportamiento de atención, las preguntas abiertas y cerradas, el estímulo, el parafraseo y la reflexión sobre los sentimientos.</p> <p>Resumen:</p> <p>Los participantes reforzarán la práctica de las nuevas habilidades.</p>	Juegos de rol
MÓDULO 2. Lección 2: Actividad 4		
Orientación en RV/ Practicar las nuevas habilidades	<p>15 min</p> <p>Finalidad: Participar en la orientación de RV.</p> <p>Procedimiento:</p> <p>La mitad de los participantes realizarán el ejercicio de RV. El animador recordará a los miembros del grupo que utilizaremos la RV para practicar/ensayar las habilidades</p>	Orientación VR

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
	<p>de comunicación que serán muy útiles para la integración en el trabajo tras la puesta en libertad.</p> <p>El animador dirá: "La mitad de vosotros utilizaréis la actividad de RV. Os daré instrucciones específicas sobre cómo utilizar la tecnología. La otra mitad participará en un juego de rol.</p> <p>En este juego de rol te pediré que hables sobre el trabajo que te gustaría tener. El oyente debe utilizar todas las habilidades de escucha que hemos aprendido juntos: conducta de atención, preguntas abiertas-cerradas, estímulos, parafraseo, reflexión de sentimientos. Tras 15 minutos de práctica, cambiaremos de tarea.</p> <p>Los que hayan utilizado la RV se pasarán al juego de rol, y los que hayan practicado el juego de rol utilizarán la RV".</p> <p>El animador debe prestar atención al tiempo y cambiar los grupos al cabo de 15 minutos. Hay que asegurarse de que todos los participantes han utilizado la RV y todos han participado en el juego de rol.</p> <p>Descripción del contenido de RV:</p> <p>Se presentará un vídeo dividido en 2 partes: una para el modelado negativo de la escucha y otra para el modelado adecuado. Después de ver cada parte, los participantes tendrán que responder a una serie de preguntas y respuestas sobre el vídeo:</p> <p>Parafrasear y el Enfoque de Coaching PHI para la Comunicación - YouTube</p> <p>1. Ejemplo de lo que NO es la escucha activa De 0:24-1:34</p>	

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
	<p>PREGUNTAS Y RESPUESTAS</p> <p>1. ¿Es éste un ejemplo de escucha activa?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Sí b. <i>no - respuesta correcta</i> <p>2. ¿Qué componentes de la conducta de escuchar/atender no utiliza el oyente?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. contacto visual b. seguimiento verbal c. lenguaje corporal atento d. estilo vocal e. <i>todo lo anterior - respuesta correcta</i> <p>3. ¿Qué errores comete el oyente al mantener el contacto visual?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. el oyente busca algo en la bolsa en lugar de mirar hacia el interlocutor <i>no - respuesta correcta.</i> b. <i>el oyente pone los ojos en blanco, juzga que no - respuesta correcta.</i> c. el oyente mantiene algún contacto visual de vez en cuando. <p>4. ¿Cuáles son los signos de que el lenguaje corporal de escucha/atención del oyente es inadecuado?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. no se sitúa cara a cara con el interlocutor. b. busca algo en la bolsa. c. sonrío con ironía. d. <i>todo lo anterior - respuesta correcta.</i> <p>5. ¿Cómo puedes saber que el oyente no utiliza el seguimiento verbal?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. hace la interpretación. b. habla de sus problemas. 	

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
	<p>c. da consejos. d. <i>todo lo anterior - respuesta correcta.</i></p> <p>6. ¿Qué tipo de pregunta es la siguiente "La Sra. Archey es mi cliente más fácil, no puedes con la Sra. Archey?" a. <i>pregunta cerrada - respuesta correcta.</i> b. pregunta abierta</p> <p>7. Cuando el oyente dice: "estás siendo demasiado sensible". a. utiliza la interpretación. b. no refleja los sentimientos del interlocutor. c. no es empático. d. <i>todo lo anterior - respuesta correcta.</i></p> <p>8. ¿Se sintió comprendido el interlocutor? a. Sí b. <i>no - respuesta correcta</i></p> <p>2. Ejemplo de QUÉ es la escucha activa</p> <p>De 1:43-2:58</p> <p>PREGUNTAS Y RESPUESTAS</p> <p>1. ¿Es éste un ejemplo de escucha activa? a. <i>sí - respuesta correcta</i> b. no</p> <p>2. "¿El Sr. Archey te pone nerviosa?" representa: a. <i>animar a hablar repitiendo las palabras clave del interlocutor - respuesta correcta.</i> b. pregunta cerrada. c. pregunta abierta.</p> <p>3. ¿Qué tipo de estímulos mínimos no verbales utiliza el oyente?</p>	

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
	<p>a. Sonríe</p> <p>b. gesto abierto facilitador</p> <p>c. asentir</p> <p>d. <i>todo lo anterior - respuesta correcta</i></p> <p>4. "Su comportamiento te hace sentir incómoda" representa:</p> <p>a. <i>reflejo de los sentimientos - respuesta correcta</i></p> <p>b. interpretación</p> <p>c. asesoramiento</p> <p>5. ¿El oyente utiliza la paráfrasis?</p> <p>a. <i>sí - respuesta correcta</i></p> <p>b. no</p> <p>6. ¿Cómo puedes saber que el oyente está utilizando la paráfrasis en lugar de la interpretación?</p> <p>a. utiliza la palabra exacta del interlocutor.</p> <p>b. sigue las insinuaciones no verbales del interlocutor.</p> <p>c. <i>todo lo anterior - respuesta correcta</i></p> <p>7. Parafrasear ayuda:</p> <p>a. el oyente entiende claramente al interlocutor.</p> <p>b. el oyente hace saber al interlocutor que ha sido escuchado.</p> <p>c. informar con precisión al interlocutor sobre lo que ha dicho.</p> <p>d. <i>todo lo anterior - respuesta correcta.</i></p> <p>8. ¿Se sintió comprendido el interlocutor?</p> <p>a. <i>sí - respuesta correcta</i></p> <p>b. no</p> <p>Resumen:</p> <p>Los participantes realizarán una orientación de RV.</p>	

Pasos Duración	Descripción	Recursos, actividades y materiales
MÓDULO 2. Lección 2: Actividad 5		
Conclusión / Preguntas / Deberes	10 min Finalidad: Practicar su capacidad de escucha. Procedimiento: Cada grupo comparte su experiencia en la práctica de la capacidad de escucha. Como deberes , se les aconseja que practiquen las habilidades de escucha con otros internos. En resumen, el animador pregunta a los participantes: <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Qué es lo que más te ha gustado del ejercicio de RV? ¿Y el juego de rol? ➤ ¿Qué te resultó más fácil practicar, la RV o el juego de rol? ➤ ¿Qué habilidad de escucha has dominado mejor en RV/juegos de rol? ➤ ¿En la práctica de qué habilidad encontraste dificultades en la RV/juegos de rol? Resumen: Los participantes practicarán sus habilidades de escucha.	Puntos clave Deberes

APÉNTICOS

Apéndice 1.

FOLLETO 1: COMPORTAMIENTO DE ATENCIÓN

Las dimensiones de la conducta de asistencia son:

1. **Contacto visual:** cuando hables con una persona, mírala.
2. **Tono vocal:** el tono vocal, el volumen y la velocidad del habla indican los sentimientos que tenemos hacia la otra persona. Utiliza un estilo vocal natural. El mensaje verbal debe reforzarse con el tono vocal.
3. **Seguimiento verbal:** cíñete al tema de la persona.
4. **Lenguaje corporal - El 85% de nuestra comunicación es no verbal.** La postura básica para escuchar atentamente es una ligera inclinación hacia delante con una postura relajada y fácil. Tener un rostro expresivo y utilizar gestos alentadores también son indicadores de una buena comunicación. La postura más atenta es la posición de espejo de tu interlocutor. ¿Qué crees que ocurriría en una pelea? No hay orden en el lenguaje corporal, y las acciones son aleatorias.

Apéndice 2.

IMPRESO 2: TÉCNICAS DE INTERROGATORIO

Las preguntas cerradas se responden con pocas palabras o con un "sí" o un "no". Nos ayudaron a encontrar información específica.

Ejercicio 1. Responde a las siguientes preguntas cerradas:

1. ¿Eres _____ hombre?
2. ¿Cuántos años tienes?
3. ¿Te gusta jugar al fútbol?
4. ¿Estás casado?
5. ¿Cómo _____ se llama tu madre?

Las preguntas abiertas dan espacio para que los interlocutores se expresen. Nos ayudan a explorar distintas cuestiones.

Ejercicio 2. Responde a las siguientes preguntas abiertas:

1. Nos ayudan a iniciar una conversación

¿Podrías contarme algo más sobre los puestos de trabajo libres que tienes en tu empresa?

¿Cómo han ido las cosas desde la última vez que hablamos?

2. Ayudan a que el interlocutor elabore un punto.

¿Podrías darme más información al respecto (horario de trabajo, salario, responsabilidades, etc.)?

¿Cómo te sentiste cuando ocurrió?

3. Ayudan a obtener ejemplos concretos para que podamos comprender mejor lo que describe el interlocutor.

¿Puedes darme ejemplos concretos de las tareas que requiere este trabajo?

¿Cómo te comportas?

¿A qué te refieres cuando dices que es difícil encontrar trabajo ahí fuera?

4. Centran la atención en los sentimientos.

¿Qué sientes al saber que acabo de salir de la cárcel?

¿Cómo te sentiste entonces?

5. Nos ayudan a encontrar el patrón de pensamiento que no es fácilmente accesible.

¿En qué estabas pensando cuando le dijiste eso a tu jefe?

¿Qué te decías a ti mismo cuando te habló el jefe?

Ejercicio 3: Formula tres preguntas de cada categoría:

1. ¿Podrías.....? (Esta pregunta parece totalmente abierta).

2. ¿Qué.....? (Lleva al interlocutor a hablar de hechos y detalles concretos sobre una situación)

3. ¿Cómo.....? (Lleva al interlocutor a hablar sobre el proceso y las emociones)

4. ¿Por qué? (Nos ayudan a encontrar razones, pero utilizados mucho pueden poner a la gente en un aprieto).

Ejercicio 4: El animador hace preguntas y los participantes deciden el tipo de preguntas.

1. ¿Podrías contarme algo más sobre el trabajo que te gustaría encontrar?
2. ¿Eres alto?
3. ¿Qué has hecho hasta ahora para encontrar trabajo?
4. ¿Has buscado anuncios en Internet?
5. ¿Cómo te sentiste cuando no te llamaron para la entrevista?
6. ¿Has solicitado muchos trabajos?
7. ¿Por qué crees que te contrataría un posible empresario?

Soluciones al Ejercicio 4: El animador hace preguntas y los participantes deciden el tipo de preguntas.

1. ¿Podrías contarme algo más sobre el trabajo que te gustaría encontrar? (pregunta abierta)
2. ¿Eres alto? (pregunta cerrada)
3. ¿Qué has hecho hasta ahora para encontrar trabajo? (pregunta abierta)
4. ¿Has buscado anuncios en Internet? (pregunta cerrada)
5. ¿Cómo te sentiste cuando no te llamaron para la entrevista? (pregunta abierta)
6. ¿Has solicitado muchos trabajos? (pregunta cerrada)
7. ¿Por qué crees que te contrataría un posible empresario? (pregunta abierta)

Cada ejercicio termina con un debate en grupo: los participantes dan su opinión sobre la nueva habilidad.

Apéndice 3.

FOLLETO 3: ANIMADORES VERBALES Y NO VERBALES

Los ánimos mínimos son pequeños indicadores para otra persona de que sigues la conversación. Una vez que has hecho una pregunta, quieres animar al interlocutor a seguir hablando.

Alentadores no verbales: mantén el contacto visual, inclina el cuerpo hacia delante con interés y asiente con la cabeza.

Animadores verbales

- breves expresiones: ¿Y? ¿Entonces? ¿Y? ¡Ummm- huum!
- Repetición de palabras clave: "¿Abrumado? Cuéntame más, por favor".

Ejercicio 1 - Se pide a los participantes que hagan un juego de rol por parejas y, si están dispuestos, después pueden demostrar sus habilidades en grupo.

Uno habla con el otro y el animador da las instrucciones para utilizar animadores mínimos.

Persona 1: He hecho un amigo en la cárcel. Le queda un año. Me ha pedido que busque a su novia.

Persona 2: [Utiliza expresiones breves - el facilitador da esta instrucción].

Persona 1: La llamé y la invité a tomar un café. Me resultó muy difícil llamarla.

Persona 2: [Utiliza la repetición de palabras clave - el facilitador da esta instrucción. Ej: ¿Difícil llamarla? Cuéntame más, por favor].

Persona 1: Pensé que no contestaría al teléfono y que tendría que llamar varias veces.

Persona 2: [Utiliza expresiones breves - el facilitador da esta instrucción].

Persona 1: O pensé que me iba a hablar mal, que me iba a decir que no quería saber nada más de mi amiga.

Persona 2: [Utiliza la repetición de palabras clave - el facilitador da esta instrucción. Ej: ¿Iba a hablarte mal? Cuéntame más, por favor/ ¿Has vuelto a saber algo de tu amiga? Cuéntame más].

Instrucciones:

El orador (Persona 1) recibe el guión del escenario, y el oyente (Persona 2) seguirá las instrucciones del facilitador

Persona 1: He hecho un amigo en la cárcel. Le queda un año. Me ha pedido que busque a su novia.

Persona 2: Utiliza expresiones breves (el líder da esta instrucción)

Persona 1: La llamé y la invité a tomar un café. Me resultó muy difícil llamarla.

Persona 2: Utiliza la repetición de palabras clave (el líder da esta instrucción) Ej: ¿Difícil llamarla? ¡Dime más, por favor!

Persona 1: Pensé que no contestaría al teléfono y que tendría que llamar varias veces.

Persona 2: Utiliza expresiones breves (el líder da esta instrucción)

Persona 1: O pensaba que me iba a hablar mal, que me iba a decir que no quería saber nada más de mi amigo.

Persona 2: Utiliza la repetición de palabras clave (el líder da esta instrucción) Ej: ¿Iba a hablarte mal? Cuéntame más, por favor/ ¿Has vuelto a saber algo de tu amiga? ¿Dime más?

Ejercicio 2 - Se pide a dos voluntarios que interpreten un papel delante del grupo. Pueden elegir el tema. El animador dará instrucciones sobre qué tipo de animadores deben utilizar.

El ejercicio termina con discusiones en grupo: los participantes dan su opinión sobre la nueva habilidad. El tema seguro para el juego de rol puede ser la actividad en curso sobre la capacidad de escuchar, el trabajo en el que se trabaja en el centro penitenciario, a una hora de la escuela del centro penitenciario.

Apéndice 4.

FOLLETO 4: PARAFRASEANDO A SKILLS

Parafrasear nos ayuda a captar el mensaje de una conversación y a hacer saber al interlocutor que ha sido escuchado. Es una habilidad que nos ayuda a oír con precisión a otra persona y a demostrar con precisión nuestra capacidad de devolver a la otra persona lo que ha dicho.

Pasos a seguir:

1. Utiliza el nombre de la persona o el pronombre "tú".
2. La palabra clave más importante utilizada por una persona (textualmente).
3. Una frase abreviada y aclarada que capte la esencia de lo que se ha dicho.
4. La salida: ¿Es eso cierto? ¿Es eso lo que has dicho? ¿Te he oído bien? ¿Es correcto?

El líder da dos ejemplos:

"Solicité cinco puestos de trabajo. Sólo un empleador me llamó para una entrevista".

Parafrasea: Sólo un empresario de cada cinco te llamó para una entrevista. ¿Te he oído bien?

"Tengo que mantener a mi familia. Tengo que encontrar un trabajo".

Parafraseando: Necesitas mantener a tu familia; necesitas un trabajo. ¿Es eso lo que has dicho?

Cuando el facilitador dé ejemplos, puede hacerlo con un co-facilitador o, si no, en pareja con un participante.

Ejercicio 1: El animador habla con un participante y se le pide que utilice la paráfrasis.

"Encontré un trabajo a 10 km. Necesito un coche porque no hay transporte público".

¡Practica la paráfrasis! Comprueba si tu paráfrasis es correcta:

Solución Paráfrasis: No te gusta que tengas que ir a trabajar a 10 km y no haya transporte público. ¿Es eso lo que has dicho?

El líder habla con otro participante, y se les pide que utilicen la paráfrasis.

"Un empresario me ha ofrecido un trabajo. Mañana empiezo la formación. No puedo esperar".

Solución Paráfrasis: Mañana tendrás el primer día de formación en el trabajo. No puedes esperar. ¿Es eso lo que has dicho?

Apéndice 5.

IMPRESO 5: REFLEXIÓN SOBRE LOS SENTIMIENTOS

La reflexión de sentimientos nos ayuda a ser empáticos, a escuchar y comprender con precisión al interlocutor. Utilizar la reflexión de sentimientos ayuda a los demás a expresar las preocupaciones centrales que experimentan. Escuchamos y respondemos a los sentimientos de los demás.

Los pasos de la reflexión de los sentimientos son

Nombra los sentimientos.

1) Utiliza una frase como

- a. Te sientes.....
- b. Parece que te sientes....
- c.parece que te sientes...

2) Añade el contexto:

- a.Te sientes cuando (Te sientes preocupado cuando no encuentras trabajo)

b. Parece que te sientes Porque (Parece que estás enfadado contigo mismo por haber llegado tarde a la entrevista de trabajo)

c. Te sientes pensando (Te sientes feliz pensando que tienes la competencia necesaria para este trabajo)

3) Añade la salida - ¿Es así? ¿Es así como te sientes?

Ejercicio 1 - Nombrar sentimientos y emociones.

Emociones: enfadado, triste, ansioso, feliz, preocupado, alegre, molesto, deprimido.

Se jugará al juego de la mímica. Se pedirá a unos voluntarios de entre los participantes que imiten emociones, y a los demás que adivinen la emoción.

Instrucciones:

Un participante tendrá que hacer la mímica de una emoción/sentimiento escrito en una tarjeta, sin decir nada, sólo utilizando expresiones faciales o gestos. Los demás participantes deben adivinar de qué emoción/sentimiento se trata. Si nadie lo adivina, la persona que hace la mímica seguirá haciéndola hasta que acierte.

Ejercicio 2: El animador expresa a los participantes algunas emociones y los participantes deben utilizar la reflexión de sentimientos. Por ejemplo

Persona 2: ¡Hola! Soy John. Es culpa mía no haber solicitado este trabajo.

Persona 1: John, te sientes culpable porque no solicitaste este trabajo. ¿Es eso cierto?

Persona 2: Estaba furiosa. El vecino me juzgó por haber estado en la cárcel.

Persona 1: Parece que te sientes enfadado porque tu vecino te juzgaba por estar en la cárcel. ¿Es así como te sientes?

Persona 2: Pensaba que mis compañeros no me respetaban. Estaba muy triste.

Persona 1: Te sientes triste pensando que tus compañeros no te muestran respeto. ¿Es eso cierto?

Persona 2: El facilitador sonrío diciendo ¡he conseguido el trabajo!

Persona 1: ¡¡¡Te sientes feliz porque has conseguido el trabajo!!! ¿Es así como te sientes?

Persona 2: El facilitador está saltando con las manos en alto diciendo: ¡Mañana empezaré el trabajo!

Persona 1: Te sientes entusiasmado pensando que empiezas el trabajo mañana. ¿Es eso cierto?

Instrucciones: Si el facilitador observa que los participantes no quieren implicarse, les anima diciéndoles "No pasa nada si os habéis equivocado. Así averiguaremos más rápidamente cuál es la diferencia entre un reflejo correcto y uno incorrecto de los sentimientos. Estoy aquí para ofrecerte mi apoyo".