

103 CURSO DE FORMACIÓN VAMOS

Expertos en la inclusión social y laboral de personas migrantes

Módulo 4-Interacciones educativas y emocionales

Unidad 1: Reconocer a la persona



2019-1-ES01-KA202-065450

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ÍNDICE

Unidad 1 – Reconocer a la persona

Unidad 2 – Cómo conocer mejor a la persona

Unidad 3 – Identificar necesidades

Unidad 4 – Interculturalidad transversal

Unidad 5 – Unidad de recursos

MÓDULO 4 Interacciones educativas y emocionales

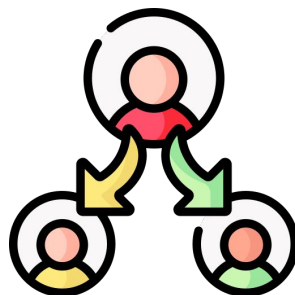
MÓDULO 4: Interacciones educativas y emocionales

MODULE: 4

Unidad 1: Reconocer a la persona

1.1 Preparar la entrevista/sesión de asesoramiento con la persona recién llegada.

1.2 Métodos, técnicas y habilidades fundamentales de entrevista y asesoramiento.



MODULE: 4

MÓDULO 4: Interacciones educativas y emocionales

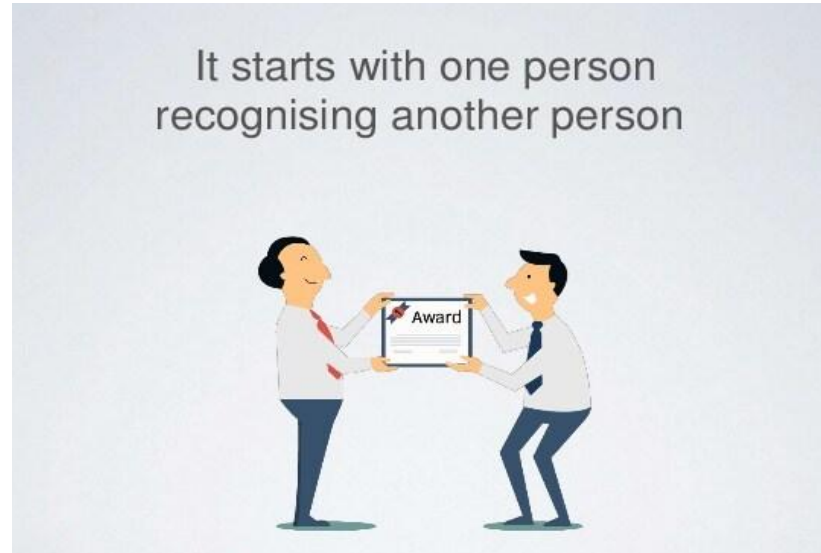
Tras esta unidad podrás:

- Ser capaz de preparar una entrevista o sesión de asesoramiento con una persona recién llegada.
- Haber aumentado tu conocimiento en los métodos, técnicas y habilidades fundamentales de entrevista y asesoramiento.

MODULE: 4

Unidad 1. Reconocer a la persona

“Todo empieza con una persona reconociendo a otra”



MODULE: 4

Escucha activa

La escucha activa comprende muchos elementos que combinan tanto la comunicación verbal como movimientos corporales a los que tenemos que estar atentos y atentas.

Entre estos están los siguientes a los que prestaremos más atención:

- ✓ Contacto visual
- ✓ Lenguaje corporal y postura
- ✓ Estilo de vocalización
- ✓ Seguimiento verbal



MODULE: 4

Contacto visual

Al establecer contacto visual

- Siempre inicia el contacto visual antes de hablar con la persona.
- Cuando miras a tu alrededor, hazlo con calma y despacio.
- Evita mirar al suelo o a los pies de la persona cuando apartes la mirada.
-
- En vez de apartar la mirada, mira a otra parte de su cara
- Aparta la mirada si estás asintiendo o haciendo un gesto facial.
- Evita distracciones como mirar a a tu reloj o al móvil. Puedes dar la impresión de que no estás escuchando

Estos son unos consejos aceptados en los países occidentales de la UE. ¿Ves alguna diferencia entre estos y tu país?



MODULE: 4

Lenguaje corporal y postura

Los siguientes son unos consejos sobre el lenguaje corporal:

- Si estás sentado-a, inclínate ligeramente hacia la otra persona con la que hablas para mostrar tu interés en lo que está diciendo.
- Sin embargo, asegúrate de que hay una distancia cómoda entre ambos.
- Toma nota de si están calmados.
- Asegúrate de que tus expresiones faciales son amigables.



Este vídeo resalta técnicas clave para mejorar tu lenguaje corporal al escuchar.

MODULE: 4

Estilo vocal

El estilo tonal y vocal son muy importantes cuando nos comunicamos. La misma frase en diferentes tonos pueden significar cosas diferentes..

Para demostrar esto, intenta decir la frase “¿Qué quieres?” en 3 los siguientes 3 tonos.

- ▷ Enfadado/a
- ▷ Feliz
- ▷ Sorprendido/a

¿Notas como cada pregunta suena con un tono diferente?

Trata de evitar:

- Largas pausas
- Divagar
- Usar “oh” y “umm” mientras hablas.



MODULE: 4

Seguimiento verbal

- Acepta lo que la persona migrante te dice y siente de manera empática.
- Evita interrupciones mientras la persona habla.
- Escucha lo que está diciendo.
- No cambies de tema.
- Piensa antes de hablar.
- Usa técnicas como el “testigo conversacional nativo americano”

El testigo conversacional native Americano, también bastón del orador, es una herramienta que las democracias indígenas empleaban. El bastón se va pasando de persona a persona y permite a todos hablar en turnos y decir su opinión.



MODULE: 4

Resumen de la escucha activa

Con lo que has aprendido, elige una de las respuestas a las siguientes preguntas

Cuando conocemos a alguien por primera vez...

- Miramos a los ojos fijamente hasta que apartan su mirada
- Nos miramos a nuestros pies cuando decimos "hola"
- Establecemos contacto visual antes empezar a hablar con alguien.

Cuando escuchamos a alguien, nuestro lenguaje corporal debería ser

- Sentarnos encima de la persona migrante recién llegada, sin espacio entre ambos para mostrar interés.
- Asegurarnos de que la persona está en un estado relajado y cómodo.
- Mantener una expresión facial inexpresiva mientras escuchamos.

Cuando estés hablando con alguien, deberías

- Asegurar que tu tono se mantiene amable y compatible con las palabras que usas.
- Interrumpirles brevemente cuando tengas algo que decir que pueda ser relevante.
- Usar largas pausas y términos como "umm y "ehh".

MODULE: 4

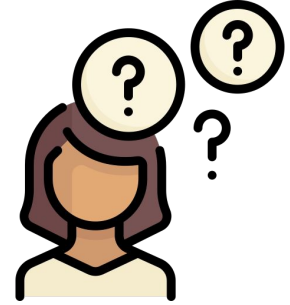
Preguntando: Preguntas abiertas y preguntas cerradas.



MODULE: 4

Conversaciones abiertas

Ejemplos de preguntas abiertas



¿Qué diferencias ves entre tu país de acogida y el tuyo?

¿Qué piensas de tu país de acogida?

¿Cómo puedo ayudarte?

¿Has tenido algún problema?
Cuentámelos.

MODULE: 4

Conversaciones cerradas

Ejemplos de preguntas cerradas.



¿Has podido encontrar trabajo?

¿Hablas el lenguaje local?

¿Cuántos años tienes?

¿A qué te dedicabas en tu país de origen?

Motivadores

Los motivadores son herramientas para motivar a un orador a sentirse cómodo para continuar hablando. Es una manera de mostrar interés como persona que escucha.

Algunos motivadores.

Verbales

- “hmm”
- "ahh”
- “¿Entonces?”

No verbales

- Asentir
- Expresiones faciales positivas
- Gestos de motivación
- Silencios



Insoo Kim Berg, (1934-2007) fue una a psicoterapeuta pionera de la terapia centrada en soluciones y una maestra en el uso de motivadores.

MODULE: 4

Resumiendo y parafraseando.

- Parafrasear es...
Reiterar o repetir un texto o discurso con tus propias palabras sin alterar la intención o el significado del mismo.

- Resumir es...
Reducir el discurso del orador hasta que quede sólo la información esencial. Es útil resumir para conectar diferentes temas de la conversación..

Ambas herramientas son útiles para mostrar que estás mostrando atención a lo que la otra persona está diciendo.

MODULE: 4

Ejercicio de resumen y parafrasear

A continuación, Fátima, una persona migrante, te cuenta cómo ha ido su día. ¿Cómo lo resumirías o parafrasearías? Lee el párrafo e intenta ver cómo podrías hacerlo.

“Me bajé del bus en el centro de la ciudad justo antes del mediodía. Tenía planes para ver a mi amiga por la tarde después de hacer unos recados. Primero necesitaba ingresar dinero en el banco, después dejar unas prendas de ropa en la lavandería y, por último, comprar un regalo de cumpleaños a mi hermano ya que su cumpleaños es la semana que viene. Mi visita al banco no tuvo contratiempos, ya que el trabajador del banco fue amable y servicial. En la lavandería había bastante cola pero conseguí dejar mi ropa para que la tuviesen para mañana por la mañana. Por último, necesitaba algo para mi hermano, estuve buscando por más de una hora y al final me decidí a comprar un nuevo par de zapatos. Después de hacer todo, pude quedar con mi amiga por la tarde y compartimos una pizza margarita.”



MODULE: 4

Ejercicio de resumen y parafrasear

Toma nota de la información clave y asegúrate de que el mensaje se sigue entendiendo. Debajo tienes unos ejemplos.

Parafraseo

Llegaste a la ciudad antes del mediodía, tenías unas tareas que hacer antes de ver a tu amiga. Fuiste al banco lo que fue sencillo, ya que el trabajador fue de ayuda seguidamente dejaste la ropa en la lavandería, donde había cola, y, antes de ver a tu amiga, tenías que comprarle un regalo a tu hermano. Te llevó un rato pero al final decidiste comprarle un par de zapatos nuevos. Finalmente, pudiste ver a tu amiga y comer una pizza.

Resumen

Llegaste a la ciudad antes del mediodía e hiciste recados. Primero en el banco, en el que un hubo complicaciones. Segundo, dejaste tu ropa en la lavandería y después le compraste un regalo a tu hermano. Finalmente, tras realizar tus tareas te viste con tu amiga y comisteis pizza

MODULE: 4

Reflejar emociones

Reflejar emociones es intentar identificar y reflejar el estado emocional de personas migrantes recién llegadas mientras nos hablan de algo

A menudo las personas migrantes lidian con un amplio rango de emociones, tanto positivas como negativas.



Ten en cuenta las diferencias culturales a la hora de lidiar con temas emocionales. Mostrar emociones no siempre es aceptado en todas las culturas, por lo tanto, ten en cuenta el trasfondo cultural de la persona con la que estés hablando a la hora de reflejar emociones.

MODULE: 4

La influencia cultural mostrando emociones



Asegúrate siempre de que llevas tus “gafas culturales” cuando trates con las emociones y sentimientos de las personas migrantes recién llegadas. El vídeo adjunto aporta perspectiva a la hora de pensar sobre las diferencias culturales respecto a las emociones

MODULE: 4

Unidad 1. Reconocer a la persona.

Al completar esta unidad deberías ser competente en:

1.1 Preparar una entrevista/sesión de asesoramiento con el/recién llegada

Escucha activa

- (i) Contacto visual
- (ii) Lenguaje corporal y postura
- (iii) Estilo vocal
- (iv) Seguimiento verbal

1.2 Core counselling and interviewing methods, techniques and skills

- Preguntas
 - (i) Tanto cerradas como abiertas
- Motivadores
- Parafraseo
- Resumen
- Reflejar las emociones
 - (ii) La influencia de la cultura en las emociones
- Reenmarcar

MODULE: 4

Unidad 1. Bibliografía.

- Gibson, R. L. & Mitchell, M. H. (1999) *Introduction to Counseling and Guidance*. Prentice-Hall: New Jersey.
- Γεωργίου (2003). *Εκπαιδεύοντας ψυχολόγους στην συμβουλευτική*, Ελληνικά Γράμματα.
- Ivey A.E., Gluckstern N.B. and Bradford-Ivey M. (1996) «*Συμβουλευτική: Μέθοδος Πρακτικής Προσέγγισης*». Μετάφραση Μ. Μαλικιώση - Λοϊζου. Εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα
- Μαλικιώση - Λοϊζου, Μ. (1999) *Συμβουλευτική Ψυχολογία*, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα.
- Means, D. & Thorne, B. (1999). *Person – Centred Counselling in Action*. Sage Publications, London.
- Nelson-Jones. (2009). *Βασικές δεξιότητες συμβουλευτικής, ένα εγχειρίδιο για βοηθούς*, Εκδόσεις Πεδίο.
- Rogers, C. R. (1951). *Client – Centered Therapy: Its Current Practice, Implications and Theory*. Constable, London.
- Salkind, J. N. (2004). *Εισαγωγή στις Θεωρίες της Ανθρώπινης Ανάπτυξης*. (Μπφ. Διομήδης Μαρκουλής). Αθήνα: Εκδόσεις Πατάκη.
- Σιδηροπούλου - Δημακάκου, Δ. (2004). *Συμβουλευτική και Επαγγελματικός Προσανατολισμός. Πανεπιστημιακές Σημειώσεις*. Αθήνα: Πανεπιστήμιο Αθηνών, Τμήμα Φιλοσοφίας, Παιδαγωγικής και Ψυχολογίας.

MODULE: 4

¡GRACIAS!

