



Programa de desarrollo prosocial

Ross y Fabiano

- Solución de problemas interpersonales
- Habilidades sociales
- Control emocional
- Razonamiento crítico
- Desarrollo de valores
- Habilidades de negociación
- Pensamiento creativo



SOLUCIÓN DE PROBLEMAS INTERPERSONALES (SPIVACK, Y SHURE)

1. Reconocimiento de un problema.
2. Distinguir los hechos de las opiniones.
3. Observar y recoger los hechos.
4. Recordar y poner en palabras el problema.
5. Comunicación no verbal.
6. Comunicación verbal.
7. Pensamiento alternativo, causal y medios-fines
8. Pensamiento consecuente.
9. Comunicación asertiva.



HABILIDADES SOCIALES

(GOLDSTEIN)

- **Componentes:**
 - Modelado
 - Role-playing (juego de roles)
 - Feedback (retroalimentación)
 - Moldeado
 - Generalización o práctica





□ **Grupo I: Habilidades básicas de conversación.**

- Iniciar una conversación,
Mantener una conversación,
Finalizar una conversación.
- Escuchar

□ **Grupo II: Habilidades avanzadas de conversación.**

- Hacer un cumplido. Expresar aprecio. Expresar ánimo. Pedir ayuda. Dar instrucciones.
Expresar afecto. Expresar una queja. Persuadir a los demás.
Expresar irritación



Grupo III: Habilidades avanzadas de conversación (responder a otros):

Responder a un cumplido. Responder a los sentimientos de los demás. Pedir perdón. Seguir instrucciones recibidas. Responder a la persuasión. Reaccionar ante el fracaso. Responder ante mensajes contradictorios. Responder a una queja. Responder a la irritación.

Grupo IV: Habilidades de planificación:

- Establecer una meta. Reunir información. Concentrarse en una tarea. Evaluar nuestras habilidades. Prepararse para una conversación tensa. Establecer prioridades a los problemas. Toma de decisiones.

Grupo V. Alternativas a la agresión:

- Identificar y etiquetar nuestras emociones. Determinar la responsabilidad. Hacer peticiones. Relajación. Autocontrol. Negociación. Prestar ayuda. Cooperación. Asertividad.



CONTROL EMOCIONAL

(Meichenbaum)

Reconocer las “claves” que nos avisan que vamos a sentir la ira o la cólera, las señales fisiológicas y psicológicas de la activación emocional.

- Autoinstrucciones adecuadas para cada uno de los momentos.
 - Preparación, enfrentamiento, posible desbordamiento, autorefuerzo.
- Técnicas de desactivación emocional.
 - Relajación, respiración, mindfulness, HS.
- Aplicación de las técnicas aprendidas en situaciones «in vivo»



RAZONAMIENTO CRÍTICO

- Enseñar a pensar de modo crítico, con cuidado, de forma lógica y racional, para evaluar su pensamiento y el de los demás, así como sus actitudes y conductas. De forma que los sujetos desarrollan su curiosidad intelectual, objetividad, flexibilidad, sensatez de juicio y respeto por otros puntos de vista.



COMPONENTES:

PROPAGANDA Y PERSUASIÓN:

La manipulación en las relaciones interpersonales. Las técnicas de persuasión: la propaganda (extender un rumor como creíble); el vagón de carga (o dejarse llevar por lo que “todos” hacen); la repetición; la transferencia (la asociación de una idea con otra para que algo nos guste o nos disguste); el testimonio (de una persona famosa en favor o en contra de una idea o producto); la exigencia (“debemos” darnos prisa en aprovechar la oportunidad de hacer o comprar algo); la oportunidad (de comprar algo casi “por nada”); el deslumbramiento; el etiquetado negativo (intenta que juzguemos a una persona como indeseable mediante la técnica de ponerle un nombre o etiqueta peyorativa -también puede pretender lo opuesto a través de etiquetas positivas); la presentación parcial de una idea y la sobresimplificación (dejar a un lado el punto difícil o débil de un argumento).



FORMAS DE PUBLICIDAD:

Aprender que los publicistas son “vendedores de pensamientos”.

Muchos nombres (o adjetivos) empleados para describir un producto o servicio no significan nada en realidad.

Describir y analizar los distintos esquemas usados en los anuncios.

Empleo de las habilidades aprendidas en la solución de problemas interpersonales.

Lo que una persona ha dicho no es necesariamente lo que otra persona piensa que ha dicho.

Reconocer las intenciones que tienen las personas cuando hablan.

AMPLITUD DE MIRAS:

- Implica pararse a pensar, examinar con cuidado los dos lados de una situación, anticipar los argumentos de la parte contraria y desarrollar una línea de discusión efectiva.





Ejemplos

- El rebaño
- La transferencia
- Una cara de la moneda o la sobresimplificación
- Encuentra dónde está la trampa
- Chispazos de ingenio



DESARROLLO DE VALORES ([Kohlberg](#))

- Presentar a los participantes un dilema moral, es decir, una situación donde los individuos entran en conflicto con respecto a lo que se “debería hacer”.
- Hacer que cada sujeto piense en torno al dilema y decida sobre la acción que él cree que se debería tomar, al tiempo que considera las razones para ello.
- Los sujetos discuten en pequeños grupos las razones existentes a favor y en contra de las diferentes propuestas de actuación.
- Se anima a que cada uno reflexione sobre su postura personal.



HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

□ Las fases:

- Preparación. Información. Fijar nuestro PMF y nuestro *límite o punto de ruptura*. Pensar el PMF y el *límite* del otro.
- Discusión. Saber escuchar, pedir aclaraciones, resumir. No interrumpir, atacar o acusar
- Propuesta. Siempre en condicional «si...entonces». Apertura realista
- Acuerdo. «Gano yo, ganas tú»

□ La negociación siempre implica estos cuatro pasos:

- Establecer nuestra posición (aquello que queremos conseguir).
- Preguntar por el parecer del otro.
- Establecer la diferencia entre nuestra posición y la de la otra persona.
- Sugerir opciones para llegar a un acuerdo.



PENSAMIENTO CREENCIAS (E. DeBono)

- Considerar los aspectos positivos, negativos e interesantes de una idea (PMI: plus, minus, interesante).
- Considerar todos los factores (CAF: considering all the factors).
- Consecuencias y Secuelas (C y S).
- Establecer metas (METAS).
- Planificar (PLANNING).
- Establecer prioridades (FIP: finding priorities).
- Generar Alternativas, Posibilidades y Elecciones (APE).
- Tomar decisiones (DECISIONES).
- Tomar en consideración Otros Puntos de Vista (OPV).

