

# Módulo 3 de IMR: Estrategias prácticas para médicos de IMR

## 1. Módulo 1

### 1.1 Diapositiva de título



#### Notes:

Manejo y recuperación de enfermedades (Illness Management and Recovery, IMR)

Estrategias prácticas para médicos de IMR

MHTTC del Noreste y el Caribe en Rutgers University

2020

## 1.2 Acerca de la serie

### Acerca de estos módulos

Estos módulos constan de 3 sesiones de una hora con ejercicios y evaluaciones interactivas.

- 01** Manejo y recuperación de enfermedades (Illness Management and Recovery, IMR)  
Descripción general del IMR y su relación con la recuperación
- 02** Módulos educativos de IMR y establecimiento de metas  
Dirigir un grupo de IMR, contenidos del programa de IMR y estrategias para establecer metas
- 03** Estrategias prácticas para médicos de IMR  
Estrategias motivacionales, educativas y cognitivo-conductuales

Use auriculares para obtener la mejor experiencia de audio 

 **MHTTC** Northeast and Caribbean (NHS Region 2)  
Mental Health Technology Transfer Center Network  
Funded by Substance Abuse and Mental Health Services Administration

### Notes:

¡Les damos la bienvenida al tercer y último módulo sobre Manejo y Recuperación de Enfermedades! Me alegra que puedan acompañarnos mientras hablamos sobre este importante tema.

El programa de Manejo y Recuperación de Enfermedades (Illness Management and Recovery, IMR) está estructurado para ayudar a las personas con afecciones de salud mental a buscar metas significativas para sí mismas, adquirir información y habilidades para lograr más control sobre su afección de salud mental y avanzar hacia su propia recuperación personal.

En este curso, los participantes aprenderán cómo se relaciona el manejo de las enfermedades con la recuperación, se familiarizarán con los valores y el contenido fundamental del programa de IMR y revisarán estrategias motivacionales, educativas y cognitivas-conductuales para los profesionales del IMR.

Hay tres módulos en esta serie y se necesita aproximadamente una hora para completar cada uno. Los módulos tienen contenido centrado en

diferentes áreas para considerar, junto con recursos, multimedia, oportunidades de reflexión y evaluaciones.

Avanzar en los módulos es sencillo. Hay enlaces en la parte superior de la pantalla con recursos y una transcripción. Pueden pausar el audio en cualquier momento. Hay instrucciones impresas en la sección de recursos del módulo.

### 1.3 Objetivos

Objetivos del módulo

Hagan clic en los mosaicos para ver los objetivos de este módulo a su ritmo. Al finalizar este módulo serán capaces de lo siguiente:



The image shows four hexagonal icons arranged in a staggered pattern. The top icon is dark green with the number '01'. Below it and to the right is a maroon icon with '02'. Below '01' and to the left is a grey icon with '03'. Below '02' and to the right is an orange icon with '04'.

**Notes:**

Hagan clic en los mosaicos para ver los objetivos de este módulo a su ritmo.

Al finalizar este módulo serán capaces de lo siguiente:

Explicar las principales estrategias de facilitación usadas en el IMR (es decir, motivacionales, educativas y cognitivo-conductuales)

Demostrar comprensión de las técnicas de motivación

Analizar los beneficios de un enfoque de enseñanza interactivo

## Explicar cómo desarrollar tareas de práctica

### 01 Objective (Slide Layer)

**Objetivos del módulo**

Hagan clic en los mosaicos para ver los objetivos de este módulo a su ritmo. Al finalizar este módulo serán capaces de lo siguiente:



01 Explicar las principales estrategias de facilitación usadas en el IMR (es decir, motivacionales, educativas y cognitivo-conductuales)

02

03

04

### 03 Objective (Slide Layer)

**Objetivos del módulo**

Hagan clic en los mosaicos para ver los objetivos de este módulo a su ritmo. Al finalizar este módulo serán capaces de lo siguiente:



01

02

03 Analizar los beneficios de un enfoque de enseñanza interactivo

04

## 04 Objective (Slide Layer)

Objetivos del módulo

Hagan clic en los mosaicos para ver los objetivos de este módulo a su ritmo. Al finalizar este módulo serán capaces de lo siguiente:



01

02

03

04

Explicar cómo desarrollar tareas de práctica

The diagram consists of four hexagons arranged in a descending staircase pattern from top-left to bottom-right. The hexagons are numbered 01 (dark green), 02 (maroon), 03 (grey), and 04 (orange). A white rectangular text box with a dotted border is positioned to the left of the hexagons, overlapping the bottom edge of hexagon 03 and the left side of hexagon 04. The text inside the box reads 'Explicar cómo desarrollar tareas de práctica'.

## 02 Objective (Slide Layer)

Objetivos del módulo

Hagan clic en los mosaicos para ver los objetivos de este módulo a su ritmo. Al finalizar este módulo serán capaces de lo siguiente:



01

02

03

04

Demostrar comprensión de las técnicas de motivación

The diagram consists of four hexagons arranged in a descending staircase pattern from top-left to bottom-right. The hexagons are numbered 01 (dark green), 02 (maroon), 03 (grey), and 04 (orange). A white rectangular text box with a dotted border is positioned to the left of the hexagons, overlapping the right side of hexagon 01 and the left side of hexagon 02. The text inside the box reads 'Demostrar comprensión de las técnicas de motivación'.

## 1.4 Su guía

Su guía



**Jennifer Sperduto, Magíster en Ciencia (Master in Science, MS), Profesional Certificada de Rehabilitación Psiquiátrica (Certified Psychiatric Rehabilitation Practitioner, CPRP)**

Profesora, Iniciativa de Rehabilitación Psiquiátrica de Hospitales Estatales  
Departamento de Profesiones de Consejería y Rehabilitación Psiquiátrica  
Rutgers, The State University of New Jersey

*Desarrolla e implementa programas orientados a la recuperación.*

- 25 años de experiencia en el campo de la salud mental
- Con experiencia en distintos entornos
- Capacitadora, consultora y evaluadora
- Enfoque en la implementación y la fidelidad de prácticas basadas en evidencia
- Desarrolló planes de estudio para programas orientados a la recuperación para mejorar el alta en los hospitales estatales

Northeast and Caribbean (HHS Region 2)  
**MHTTC** Mental Health Technology Transfer Center Network  
Funded by Substance Abuse and Mental Health Services Administration

### Notes:

La creadora de este curso es Jennifer Sperduto, profesora del Departamento de Profesiones de Consejería y Rehabilitación Psiquiátrica de la Facultad de Profesiones de la Salud de Rutgers University. Jennifer ha trabajado en el campo de la salud mental en distintos entornos comunitarios durante más de 25 años y actualmente brinda asistencia técnica, consultas y capacitación al personal de un hospital psiquiátrico estatal. Desarrolla e implementa programas orientados a la recuperación en los hospitales estatales, y uno de esos programas es Manejo y Recuperación de Enfermedades, que aprenderán hoy.

## 1.5 Introducción



### Notes:

En los módulos anteriores, aprendimos sobre el IMR como un programa que ayuda a las personas a establecer y alcanzar sus metas de recuperación, analizamos el contenido del programa y exploramos algunas estrategias para establecer metas. Este módulo se centra en las estrategias que usan los médicos de IMR para facilitar esta intervención y ayudar a los participantes a comprender y aplicar el material a sí mismos.

## 1.6 Tipos de estrategias



### Notes:

En el IMR, los médicos usan una combinación de estrategias motivacionales, educativas y cognitivo-conductuales. Veamos más de cerca a cada una de ellas.

## 1.7 Estrategias motivacionales



**Notes:**

Las primeras son las estrategias motivacionales. La motivación aborda la pregunta de POR QUÉ la persona quiere aprender, recuperarse o hacer un cambio. ¿Cuál es la meta de la persona? ¿Qué es lo que obtiene?

### ***1.8 Clave para la motivación***



**Notes:**

Las personas están motivadas a aprender si lo que aprenden es relevante para sus metas personales. Es más probable que las personas se comprometan con algo si les beneficia de alguna manera. Ayudar a los participantes a establecer la conexión entre lo que están aprendiendo y su motivo personal es fundamental. Si una persona no considera que aprender determinada información o habilidades es relevante para sus necesidades, será menos probable que invierta el tiempo y el esfuerzo necesarios para aprender.

Como facilitadores de IMR, queremos que la motivación de la persona sea intrínseca y no extrínseca. La motivación intrínseca implica hacer algo porque de alguna manera es personalmente gratificante para uno. Un ejemplo de motivación intrínseca podría ser el voluntariado porque a uno le gusta ayudar a las personas y

lo hace sentir contento, realizado o útil. Por otra parte, la motivación extrínseca implica hacer algo porque deseamos obtener un beneficio o recompensa o para evitar algo negativo. Un ejemplo de motivación extrínseca podría ser ofrecerse como voluntario solo porque es necesario para cumplir con un requisito laboral o escolar.

En IMR, lo ideal es que el participante quiera asistir y participar en la sesión porque cree que le ayudará a acercarse a la consecución de sus metas, y no porque su administrador de caso se lo indique o porque sirvan café y refrigerios en el grupo.

## 1.9 Estrategias motivacionales



Estrategias motivacionales

Hagan clic en los cuadros para explorar estas estrategias de motivación específicas.

Conectarse con la persona	Replantear experiencias
Identificar barreras	Compartir historias
Explorar el cambio	Transmitir esperanza y confianza

### Notes:

No debemos suponer que las personas están motivadas para aprender y desarrollar habilidades para trabajar en su recuperación. Desarrollar esta motivación es fundamental para enseñar cada tema del plan de estudios de IMR. Veamos algunas estrategias de motivación específicas.

### Conectarse con la persona

La primera estrategia es conectar los materiales de IMR con las metas personales para desarrollar esa motivación intrínseca que acabamos de analizar. El participante debe sentir que la información es relevante para sí mismo. Por ejemplo,

si la meta de recuperación personal de una persona es volver a estudiar y sabe que a veces tiene dificultades para concentrarse, podría tener un interés especial en aprender habilidades específicas para afrontar síntomas persistentes que le permitan concentrarse y estudiar mejor.

### **Identificar barreras y miedos**

La siguiente estrategia es identificar barreras, miedos y falta de confianza. Ayuden al participante a identificar lo que le ha impedido alcanzar sus metas en el pasado, pero no se queden ahí. Es más importante brindar aliento y centrarse en el futuro y los beneficios de la recuperación. Una forma de hacerlo podría ser decir: "Eso debe haber sido muy difícil para ti. Y si bien hubo algunos reveses, no tiene por qué volver a ocurrir en el futuro. Hablemos de lo que podría funcionar mejor esta vez según lo que has aprendido de tus experiencias anteriores".

### **Explorar el cambio**

Una estrategia útil para mantener a las personas motivadas es explorar las ventajas y las desventajas del cambio. El cambio es difícil y es muy común sentirse ambivalente acerca de cambiar un comportamiento, como elegir no consumir sustancias, tomar medicamentos o hacer más ejercicio. Este proceso consiste en explorar todos los aspectos de un cambio en la vida de uno y las ventajas y las desventajas de cambiar o no cambiar. Curiosamente, el facilitador puede ver las ventajas y las desventajas de hacer un cambio de una manera y el participante puede verlos de otra muy distinta. En breve haremos un ejercicio para practicar esta estrategia.

### **Replantear experiencias**

Replantear las experiencias desde una perspectiva positiva es otra estrategia usada para ayudar a los participantes a mantener la motivación. Esto es simplemente pensar en una situación o experiencia negativa o desafiante desde una perspectiva más positiva. Un ejemplo de esto podría ser cuando un participante dice algo como: "Mantenerse sobrio es muy difícil. Hasta ahora solo alcancé 30 días, todavía me queda un largo camino por recorrer". El facilitador puede ayudar a replantear esto diciendo: "¡Tienes 30 días de sobriedad! ¡Mira lo resistente y fuerte que eres para llegar tan lejos!".

### **Compartir historias**

Compartir historias sobre la recuperación ayuda a mantener la esperanza y la motivación de las personas. Esto se puede lograr si los participantes comparten historias de éxito o logros, sin importar cuán pequeñas sean, leyendo historias de recuperación de otros o invitando a personas en recuperación a la sesión de IMR para contar sus historias.

## Transmitir esperanza y confianza

Y finalmente, transmitir esperanza y confianza en una persona es una estrategia motivacional que se usa en todo el programa de IMR. La motivación puede fluctuar durante el transcurso del programa, especialmente si los participantes perciben que sus metas toman demasiado tiempo o son demasiado difíciles de lograr. Los facilitadores ayudan a los participantes a mantener la motivación transmitiéndoles confianza y optimismo de que pueden lograr sus metas personales de recuperación.

### Connect (Slide Layer)

## Estrategias motivacionales

### Conectar el material con la persona



Conecten los materiales con metas personales para desarrollar la motivación intrínseca.

CERRAR

## Identify (Slide Layer)

### Estrategias motivacionales

Identificar barreras y miedos



Identificar barreras, miedos y falta de confianza.

Brindar estímulo. Centrarse en el futuro y los beneficios de la recuperación.

CERRAR

## Explore (Slide Layer)

### Estrategias motivacionales

Explorar el cambio



Investigar las ventajas y las desventajas del cambio.

Mantener el enfoque en el punto de vista del participante.

CERRAR

## Reframe (Slide Layer)

### Estrategias motivacionales

Replantear experiencias



Reformulen las experiencias desde una perspectiva positiva para mantener la motivación.

CERRAR

## Share (Slide Layer)

### Estrategias motivacionales

Compartir historias



Compartir historias sobre la recuperación ayuda a mantener la esperanza y la motivación de las personas. Estas estrategias de motivación específicas.

CERRAR

## Convey (Slide Layer)

### Estrategias motivacionales

Transmitir esperanza y confianza



Transmitir esperanza, confianza y optimismo de que las metas se pueden alcanzar.

...estrategias de motivación específicas.

CERRAR

### 1.10 Edwin

### Explorando las ventajas y las desventajas del cambio - Edwin

En un grupo de IMR, Edwin usa el balance decisional o una matriz de resultados para sopesar las ventajas y las desventajas de hacer un cambio. Vean cómo completa la matriz en la siguiente diapositiva.



	COMPORTAMIENTO	COMPORTAMIENTO ALTERNATIVO
PROS (Ventajas)	Cosas buenas sobre el comportamiento	Cosas buenas sobre el comportamiento alternativo
CONTRAS (Desventajas)	Cosas malas sobre el comportamiento	Cosas malas sobre el comportamiento alternativo

#### Notes:

Veamos más de cerca una de estas estrategias motivacionales, para explorar las ventajas y las desventajas del cambio.

Hay una herramienta llamada balance decisional, o matriz de resultados, que a menudo se usa para ayudar a una persona a explorar lo que implica, a

nivel personal, cambiar un comportamiento. La idea es que una vez que un participante identifica un área de cambio, explora las ventajas y desventajas de cambiar o no un comportamiento. Para hacerlo, enumeran todas las cosas buenas del comportamiento actual y todas las cosas no tan buenas del comportamiento. Luego, enumeran lo que sería bueno de cambiar y lo que no sería tan bueno.

El comportamiento que Edwin está considerando cambiar es el uso indebido de sustancias. El comportamiento alternativo, o el cambio, sería no consumir sustancias. Miren la siguiente diapositiva para ver cómo Edwin usó la matriz.

### 1.11 Matriz - Edwin

		El balance decisional de Edwin	
		Hagan clic en los cuadros grises a continuación para explorar cómo Edwin usó el balance decisional para explorar cómo cambiar su consumo de sustancias.	
		USAR SUSTANCIAS	NO USAR SUSTANCIAS
PROS (Ventajas)	Cosas buenas sobre el comportamiento	Cosas buenas sobre el comportamiento alternativo	
CONTRAS (Desventajas)	Cosas malas sobre el comportamiento	Cosas malas sobre el comportamiento alternativo	

#### Notes:

Los profesionales de IMR pueden usar la matriz de resultados o el balance decisional de varias maneras. Puede usarse como una actividad durante una sesión, como una hoja de trabajo facilitada en la que el participante comparte verbalmente lo que sucede en cada cuadrante, o como una tarea para casa. Guiar a Edwin en este proceso es una excelente manera de que vea los costos y beneficios de cambiar o no cambiar su comportamiento y lo

que es más importante para él. Explorar las ventajas y las desventajas del cambio es una estrategia eficaz para ver dónde están los participantes en su preparación para el cambio.

Hagan clic en los cuadros grises para ver cómo Edwin usó el balance decisional para analizar cómo cambiar su consumo de sustancias.

### Bad Things - Alternative (Slide Layer)

#### El balance decisional de Edwin

Hagan clic en los cuadros grises a continuación para explorar cómo Edwin usó el balance decisional para explorar cómo cambiar su consumo de sustancias.



	USAR SUSTANCIAS	NO USAR SUSTANCIAS
PROS (Ventajas)	Cosas buenas sobre el comportamiento	Cosas buenas sobre el comportamiento alternativo
CONTRAS (Desventajas)	Cosas malas sobre el comportamiento	Cosas malas: alternativa Mis amigos no querrán salir conmigo. Dejar es un trabajo muy duro. No tendría forma de aliviar el estrés.

## Bad things about the Behavior (Slide Layer)

### El balance decisional de Edwin

Hagan clic en los cuadros grises a continuación para explorar cómo Edwin usó el balance decisional para explorar cómo cambiar su consumo de sustancias.



USAR SUSTANCIAS		NO USAR SUSTANCIAS
<b>PROS</b> (Ventajas)	<b>Cosas buenas sobre el comportamiento</b>	<b>Cosas buenas sobre el comportamiento alternativo</b>
<b>CONTRAS</b> (Desventajas)	<b>Cosas malas: comportamiento</b> Nunca tengo suficiente dinero. Tengo problemas con mi familia. No puedo estar cerca de mis hijos cuando consumo.	<b>Cosas malas sobre el comportamiento alternativo</b>

## Good things about the behavior (Slide Layer)

### El balance decisional de Edwin

Hagan clic en los cuadros grises a continuación para explorar cómo Edwin usó el balance decisional para explorar cómo cambiar su consumo de sustancias.



USAR SUSTANCIAS		NO USAR SUSTANCIAS
<b>PROS</b> (Ventajas)	<b>Cosas buenas: comportamiento</b> Es lo que hago con mis amigos. Es un escape para mí. Es un calmante para el estrés.	<b>Cosas buenas sobre el comportamiento alternativo</b>
<b>CONTRAS</b> (Desventajas)	<b>Cosas malas sobre el comportamiento</b>	<b>Cosas malas sobre el comportamiento alternativo</b>

## Good Things - Alternative Behavior (Slide Layer)

**El balance decisional de Edwin**

Hagan clic en los cuadros grises a continuación para explorar cómo Edwin usó el balance decisional para explorar cómo cambiar su consumo de sustancias.



	USAR SUSTANCIAS	NO USAR SUSTANCIAS
PROS (Ventajas)	Cosas buenas sobre el comportamiento	Cosas buenas: alternativa Tendría más dinero. Me sentiría mejor y más saludable. Podría ver a mis hijos más a menudo.
CONTRAS (Desventajas)	Cosas malas sobre el comportamiento	Cosas malas sobre el comportamiento alternativo

### 1.12 OARS



*Preguntas abiertas, afirmaciones, escucha reflexiva y resúmenes (OARS)*

Northeast and Caribbean (HPS Region 2)  
MHTTC Mental Health Technology Transfer Center Network  
Supported by the Substance Abuse and Mental Health Services Administration

#### Notes:

Otras técnicas de motivación que se pueden usar en IMR están representadas por la sigla OARS, que significa preguntas abiertas, afirmaciones, escucha reflexiva y resumen (Open-ended Questions, Affirmations, Reflective Listening, and Summarizing). Veamos OARS más a

fondo en las siguientes diapositivas.

### **1.13 Preguntas abiertas**



**Preguntas abiertas**

Hacen que la gente hable e interactúe. No es una simple respuesta de sí o no. El participante debe pensar en la respuesta.

 Northeast and Caribbean (NHS Region 2)  
**MHTTC** Manitoba Health Technology Transfer Center Network  
powered by the Institute of Health and Health Services Research

#### **Notes:**

El uso de preguntas abiertas mantiene hace que la gente hable y e interactúe con el proceso. En lugar de preguntas que requieren una simple respuesta de "sí" o "no", las preguntas abiertas requieren que el participante piense en la respuesta y brinde más información, lo que mantiene vivo el diálogo. Vean si puede identificar preguntas abiertas en la siguiente diapositiva.

### **1.14 Pregunta abierta**

*(Pick Many, 0 points, 1 attempt permitted)*

## Preguntas abiertas

¿Cuál de las siguientes preguntas se consideraría abierta?

Marquen todo lo que corresponda con un clic en el círculo verde.



¿Cómo creen que su consumo de sustancias interfiere con su recuperación?



¿Cuáles son algunas señales de que tienen estrés?



¿Están interesados en mejorar su salud?



¿Quieren fijar una fecha para dejar de fumar?

Correct	Choice
X	Item 01
X	Item 02
	Item 03
	Item 04

### Feedback when correct:

La respuesta es correcta.

### Feedback when incorrect:

La respuesta es incorrecta.

### Notes:

¿Cuál de las siguientes preguntas se consideraría abierta?

Marquen todas las opciones que correspondan.

¿Cómo creen que su consumo de sustancias interfiere con su recuperación?

(correcto)

¿Cuáles son algunas señales de que tienen estrés? (correcto)

¿Están interesados en mejorar su salud?

¿Quieren fijar una fecha para dejar de fumar?

## ¡Felicitaciones! (Slide Layer)

### Preguntas abiertas

¿Cuál de las siguientes preguntas se consideraría abierta?

Marquen todo lo que corresponda con un clic en el círculo verde.



¿Cómo creen que su consumo de sustancias interfiere con su recuperación?

¿Cuáles son algunas señales de que tienen estrés?

¿Están interesados en mejorar su salud?

**¡Felicitaciones!**  
La respuesta es correcta.

**Continuar**

Las preguntas abiertas requieren que el participante piense en sus respuestas y proporcione una respuesta que sea más que un simple sí o no. Lo más probable es que las respuestas den lugar a más debates.

## Incorrect (Slide Layer)

### Preguntas abiertas

¿Cuál de las siguientes preguntas se consideraría abierta?

Marquen todo lo que corresponda con un clic en el círculo verde.



- ¿Cómo creen que su consumo de sustancias interfiere con su recuperación?
- ¿Cuáles son algunas señales de que tienen estrés?
- ¿Están interesados en mejorar su salud?

**Incorrecto**  
La respuesta es incorrecta.

**Continuar**

La respuesta correcta es la opción 1 y 2. Las preguntas abiertas no pueden responderse con un simple sí o no. Es poco probable que las respuestas de sí o no hagan avanzar la conversación.

## 1.15 Afirmaciones



### Afirmaciones

Las afirmaciones son declaraciones de reconocimiento sobre las fortalezas de una persona. Apoyan la idea de que el cambio es posible. Validan puntos de vista y ayudan a reducir la negatividad.

Northeast and Caribbean (HHS Region 2)  
MHTTC Mental Health Technology Transfer Center Network  
Supported by the Substance Abuse and Mental Health Services Administration

### Notes:

Las afirmaciones son declaraciones de reconocimiento sobre las fortalezas de una persona. Apoyan la idea de que el cambio es posible y de que las personas pueden tener éxito. Las afirmaciones pueden validar el punto de vista de una persona, reforzar una cualidad personal y fortalecer su relación

y alianza terapéutica. Las afirmaciones deben ser sinceras, por lo que deben identificar una fortaleza o cualidad que realmente valoren en la persona. Vean si pueden reconocer una afirmación en la siguiente diapositiva.

### 1.16 Pregunta de afirmación

*(Pick Many, 0 points, 1 attempt permitted)*

**Afirmaciones**

¿Cuáles de las siguientes oraciones se considerarían afirmaciones?

Marquen todo lo que corresponda con un clic en el círculo verde.



- Realmente eres capaz de mantener la calma. ¡Frank realmente trató de molestarte!
- Eres una persona paciente por lo que puedes esperar tu turno para hablar.
- Viniste al grupo hoy, ¡eso es genial! Sé lo difícil que es cuando te sientes deprimido.
- Has estado trabajando muy duro en este paso de tu meta. ¡Puedo ver lo decidido que estás!

Correct	Choice
X	Item 01
	Item 02
X	Item 03
X	Item 04

**Feedback when correct:**

La respuesta es correcta.

**Feedback when incorrect:**

La respuesta es incorrecta.

**Notes:**

¿Cuáles de las siguientes oraciones se considerarían afirmaciones?

Marquen todas las opciones que correspondan.

Realmente eres capaz de mantener la calma. ¡Frank realmente trató de molestarte! (correcto)

Eres una persona paciente por lo que puedes esperar tu turno para hablar.

Viniste al grupo hoy, ¡eso es genial! Sé lo difícil que es cuando te sientes deprimido. (correcto)

Has estado trabajando muy duro en este paso de tu meta. ¡Puedo ver lo decidido que estás! (correcto)

## ¡Felicitaciones! (Slide Layer)

### Afirmaciones

¿Cuáles de las siguientes oraciones se considerarían afirmaciones?  
Marquen todo lo que corresponda con un clic en el círculo verde.



- Realmente eres capaz de mantener la calma. ¡Frank realmente trató de molestarte!
- Eres una persona paciente por lo que puedes esperar tu turno para hablar.

**¡Felicitaciones!**  
La respuesta es correcta. Viviste el grupo hoy, ¡eso es genial! Se lo difícil que es cuando te sientas desanimado.

**Continuar** La decisión que

Las afirmaciones tienen un tono positivo y se enfocan en las fortalezas de la persona. Estas declaraciones ayudan a generar simpatía y confianza.

## Incorrect (Slide Layer)

### Afirmaciones

¿Cuáles de las siguientes oraciones se considerarían afirmaciones?  
Marquen todo lo que corresponda con un clic en el círculo verde.



- Realmente eres capaz de mantener la calma. ¡Frank realmente trató de molestarte!
- Eres una persona paciente por lo que puedes esperar tu turno para hablar.

**Incorrecto**  
La respuesta es incorrecta. Viviste el grupo hoy, ¡eso es genial! Se lo difícil que es cuando te sientas desanimado.

**Continuar** La decisión que

La respuesta correcta es la opción 1, 3 y 4. La opción número 2 no es una afirmación. Aunque comienza con una declaración positiva, se convierte en una directiva. Este no es un enfoque motivador.

## 1.17 Escucha reflexiva



### Escucha reflexiva

Demuestra que escuchan y comprenden claramente lo que dijo la persona.



#### Notes:

La escucha reflexiva es una habilidad de comunicación fundamental que demuestra que escuchan y comprenden lo que dice la otra persona. La escucha reflexiva implica escuchar atentamente lo que la persona ha dicho y luego responderle con una declaración que refleje lo que entendieron que la persona había comunicado.

Tengan cuidado de no repetir exactamente lo que les han dicho usando las mismas palabras o repitiendo como loros. En su lugar, compartan la comprensión del contenido, el sentimiento o el significado de lo que dijo la persona. Esto les permitirá demostrar que escuchan atentamente y le dará a la persona la oportunidad de corregir lo que entendieron si no captan con precisión lo que se comunicó.

Veán si puede identificar la escucha reflexiva en la siguiente diapositiva.

## 1.18 Pregunta reflexiva

*(Pick Many, 0 points, 1 attempt permitted)*

## Escucha reflexiva

Hagan clic en el círculo verde para elegir la MEJOR respuesta reflexiva en el siguiente escenario:

*David ha estado inquieto y nervioso durante el grupo de IMR y el facilitador dice: "David, pareces molesto. ¿Qué está pasando?". David dice: "Sí, justo antes del grupo, recibí la noticia de que mi mamá estaba enferma e iba al hospital. Ella vive lejos. No sé cuál es su estado y realmente necesito llamarla".*



- Lamento mucho saber que tu mamá está enferma. ¿Quieres ir a llamarla?
- Puedo ver que estás molesto, pero ella está lejos y no hay mucho que puedas hacer desde aquí.
- Estás muy preocupado por tu mamá y es difícil estar tan lejos de ella cuando está enferma.
- Lamento que tu mamá esté enferma, pero estoy seguro de que estará bien.

Correct	Choice
	Item 01
	Item 02
X	Item 03
	Item 04

### Feedback when correct:

La respuesta es correcta.

### Feedback when incorrect:

La respuesta es incorrecta.

### Notes:

Elijan la MEJOR respuesta reflexiva en el siguiente escenario:

*David ha estado inquieto y nervioso durante el grupo de IMR y el facilitador dice: "David, pareces molesto. ¿Qué está pasando?". David dice: "Sí, justo antes del grupo,*

recibí la noticia de que mi mamá estaba enferma e iba al hospital. Ella vive lejos. No sé cuál es su estado y realmente necesito llamarla".

Lamento mucho saber que tu mamá está enferma. ¿Quieres ir a llamarla?

Puedo ver que estás molesto, pero ella está lejos y no hay mucho que puedas hacer desde aquí.

Estás muy preocupado por tu mamá y es difícil estar tan lejos de ella cuando está enferma. (correcto)

Lamento que tu mamá esté enferma, pero estoy seguro de que estará bien.

## ¡Felicitaciones! (Slide Layer)

### Escucha reflexiva

Hagan clic en el círculo verde para elegir la MEJOR respuesta reflexiva en el siguiente escenario:

*David ha estado inquieto y nervioso durante el grupo de IMR y el facilitador dice: "David, pareces molesto. ¿Qué está pasando?". David dice: "Sí, justo antes del grupo, recibí la noticia de que mi mamá estaba enferma e iba al hospital. Ella vive lejos. No sé cuál es su estado y realmente necesito llamarla".*



- Lamento mucho saber que tu mamá está enferma. ¿Quieres ir a llamarla?
- Puedo ver que estás molesto, pero ella está lejos y no hay mucho que puedas hacer desde aquí.

**¡Felicitaciones!**  
La respuesta es correcta.

Continuar

La opción 3 demuestra la comprensión del facilitador del sentimiento, el contenido y el significado detrás de lo que dijo David.

## Incorrect (Slide Layer)

### Escucha reflexiva

Hagan clic en el círculo verde para elegir la MEJOR respuesta reflexiva en el siguiente escenario:

*David ha estado inquieto y nervioso durante el grupo de IMR y el facilitador dice: "David, pareces molesto. ¿Qué está pasando?". David dice: "Sí, justo antes del grupo, recibí la noticia de que mi mamá estaba enferma e iba al hospital. Ella vive lejos. No sé cuál es su estado y realmente necesito llamarla".*



Lamento mucho saber que tu mamá está enferma. ¿Quieres ir a llamarla?

Puedo ver que estás molesto, pero ella está lejos y no hay mucho que puedas hacer desde aquí.

**Incorrecto**  
La respuesta es incorrecta.

**Continuar**

La respuesta correcta es la opción número 3: Estás muy preocupado por tu mamá y es difícil estar tan lejos de ella cuando está enferma. Las otras respuestas no reflejan adecuadamente lo que David ha compartido y son desdeñosas o se apresuran a resolver el problema.

## 1.19 Resumen



### Resumen

Demuestra comprensión y enfatiza los puntos principales. Ayuda a comunicar interés, establecer una buena relación y garantizar una comunicación clara.

Northeast and Caribbean (HHS Region 2)  
**MHTTC** Mental Health Technology Transfer Center Network  
Supported by the Substance Abuse and Mental Health Services Administration

### Notes:

Hacer un resumen es un tipo especial de respuesta reflexiva que suele usarse después de una serie de intercambios, al final de una sesión o al pasar de un tema a otro. Al resumir, el facilitador refleja lo que la otra persona ha dicho a lo largo de la conversación, demuestra comprensión,

enfatisa los puntos principales y hace conexiones entre la información que se ha compartido. Resumir ayuda a comunicar interés, crear una buena relación y garantizar que haya una comunicación clara entre el hablante y el oyente.

Vean si puede elegir la mejor respuesta de resumen en la siguiente diapositiva.

### 1.20 Linda



**Notes:**

Mientras habla de las metas de recuperación, Linda habla de sus metas de querer mudarse de su situación de vida actual a su propio lugar.

Facilitador: Linda, ¿cuál es la meta en la que estás trabajando?

Linda: Quiero vivir en mi propio apartamento.

Facilitador: Vivir solo es un gran meta. ¿Qué es lo de tener tu propio lugar

que te resulta atractivo?

Linda: Simplemente ya no quiero vivir en un hogar grupal. ¡Ya llevo 6 meses aquí! Me siento atrapada aquí.

Facilitador: ¿Qué pasos crees que puedes tomar para despegarte y avanzar?

Linda: No estoy segura. El personal dice que no estoy lista, pero siento que sí lo estoy. ¡He estado allí durante 6 meses y es hora de que me den mi libertad!

Facilitador: Parece que tomar tus propias decisiones es algo realmente importante para ti.

Linda: ¡Sí! Solo quiero vivir en mi propio lugar, establecer mis reglas y estar a cargo de mi vida.

### 1.21 *Pregunta de resumen*

*(Pick Many, 0 points, 1 attempt permitted)*

## Resumen

Como consejeros de salud mental de Linda, quieren dar una respuesta resumida al diálogo que tuvieron.  
Hagan clic en el círculo verde para elegir la mejor respuesta de resumen.



- Entonces, dices que quieres tu propio apartamento porque has estado en el hogar grupal durante mucho tiempo, pero el personal no cree que estés lista para irte. Quieres vivir en tu propio apartamento y establecer tus reglas.
- Entonces, lo que escucho es que tu independencia es muy importante para ti. Estás lista para seguir adelante y comenzar a vivir tu vida en tus términos, pero sientes que te están limitando.

Correct	Choice
	Item 01
X	Item 02

**Feedback when correct:**

La respuesta es correcta.

**Feedback when incorrect:**

La respuesta es incorrecta.

**Notes:**

Como consejeros de salud mental de Linda, quieren dar una respuesta resumida al diálogo que tuvieron en la diapositiva anterior. ¿Cuál es la mejor respuesta de resumen?

*Entonces, dices que quieres tu propio apartamento porque has estado en el hogar grupal durante mucho tiempo, pero el personal no cree que estés lista para irte. Quieres vivir en tu propio apartamento y establecer tus reglas.*

*Entonces, lo que escucho es que tu independencia es muy importante para ti. Estás lista para seguir adelante y comenzar a vivir tu vida en tus términos, pero sientes que te están limitando. (correcto)*

## ¡Felicitaciones! (Slide Layer)

### Resumen

Como consejeros de salud mental de Linda, quieren dar una respuesta resumida al diálogo que tuvieron.  
Hagan clic en el círculo verde para elegir la mejor respuesta de resumen.



Entonces, dices que quieres tu propio apartamento porque has estado en el hogar grupal durante mucho tiempo, pero el personal no cree que estés lista para irte. Quieres vivir en tu propio apartamento y establecer tus reglas.

**¡Felicitaciones!**  
La respuesta es correcta.

**Continuar**

Esta respuesta resume y demuestra comprensión sin repetir las palabras exactas de Linda.

## Incorrect (Slide Layer)

### Resumen

Como consejeros de salud mental de Linda, quieren dar una respuesta resumida al diálogo que tuvieron.  
Hagan clic en el círculo verde para elegir la mejor respuesta de resumen.



Entonces, dices que quieres tu propio apartamento porque has estado en el hogar grupal durante mucho tiempo, pero el personal no cree que estés lista para irte. Quieres vivir en tu propio apartamento y establecer tus reglas.

**Incorrecto**  
La respuesta es incorrecta.

**Continuar**

Esta respuesta usa las palabras exactas de Linda y repite lo que acaba de decir. No demuestra una comprensión más completa de lo que Linda ha compartido.

## 1.22 Estrategias educativas



### Notes:

En IMR se usan estrategias educativas para proporcionar información que pueda ayudar a las personas a aprender a controlar su afección de salud mental y alcanzar sus metas. Estas estrategias brindan a los participantes conocimientos importantes que luego pueden aplicar a sus metas de recuperación personales.

### 1.23 Decir Mostrar Hacer Conversar



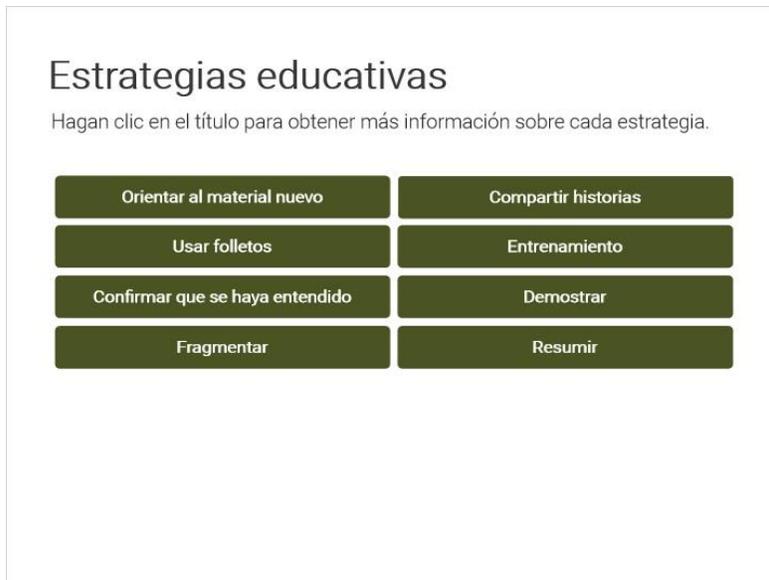
#### Notes:

El grupo de IMR usa enfoques de aprendizaje interactivo para darle vida a la información. Las personas aprenden mejor cuando escuchan, ven, hacen, conversan y experimentan.

Es importante reconocer que los miembros del grupo pueden tener diferentes estilos de aprendizaje. Algunos pueden beneficiarse de las presentaciones visuales del material y otros pueden beneficiarse de la práctica de habilidades. El aprendizaje también puede verse afectado por síntomas de salud mental y deterioros cognitivos. Una de las formas en que abordamos diversas preferencias de aprendizaje es mediante el uso de un enfoque DECIR/MOSTRAR/HACER/CONVERSAR.

Primero, DECIMOS o compartimos con los participantes la información proporcionada en el manual de IMR. Hay enfoque en el contenido que se enseña en esa sesión en particular. Luego, el facilitador puede MOSTRAR un ejemplo o hacer una demostración de las habilidades o el escenario que se presenta. Luego, cada participante tiene la oportunidad de interactuar con el material a través de una actividad o ejercicio de aprendizaje. Si es una habilidad que están aprendiendo, pueden HACER un juego de roles o un ejercicio de práctica. Y finalmente, la información se conversa con el grupo, se verifica que hayan entendido, se hacen pausas frecuentes para permitir preguntas y opiniones, y se brindan comentarios a los participantes.

## 1.24 Estrategias educativas



### Notes:

Entonces, veamos más de cerca cómo son algunas estrategias educativas. Hagan clic en el título para obtener más información sobre cada estrategia.

### Orientar al material nuevo

Orientar el grupo hacia la lección o el tema de la sesión es una estrategia importante para ayudar a los participantes a concentrarse en aprender material nuevo. Para esto, revisamos la sesión anterior y le recordamos al grupo dónde nos quedamos. Pregunten a los participantes cuáles pensaron que fueron los puntos más importantes de la sesión anterior y si tienen alguna pregunta. Luego presenten el nuevo material y ayúdenlos a conectar el material con sus metas.

### Usar folletos

Podríamos simplemente entregar un manual para que los participantes lo lean solos, pero ese no es un enfoque eficaz. Por eso, en IMR usamos los folletos proporcionados en el manual de manera interactiva para hacer que la información sea más interesante. Esto podría hacerlo el facilitador leyendo

el material y analizándolo o resumiéndolo en tono de conversación. Como alternativa, se puede pedir a los participantes que se turnen para leer el folleto en voz alta. En el manual, hay distintas actividades experienciales, listas de verificación y preguntas de debate para involucrar a los participantes. Este enfoque aborda las múltiples modalidades de aprendizaje de escuchar, ver, leer y debatir la información para reforzar aún más el material.

### **Confirmar que se haya entendido**

Confirmar que se haya entendido proporciona al facilitador información sobre qué áreas comprendieron los participantes y cuáles necesitan más aclaración. Para hacer esto, podemos hacer preguntas abiertas o pedir a un miembro del grupo que resuma la información en sus propias palabras. Podemos fomentar el debate de los puntos principales mediante la comunicación bidireccional y con tiempo suficiente para que los participantes respondan y hagan preguntas.

### **Fragmentar**

Los facilitadores de IMR usan una estrategia llamada "fragmentación" para presentar el material. Fragmentar implica desglosar la información para que el material se lea y analice en pequeñas secciones, en lugar de varias páginas a la vez. Esto ayuda a aumentar la comprensión y evita que el facilitador avance demasiado si un miembro del grupo tiene dificultades para comprender los conceptos. Esta estrategia es particularmente efectiva para los participantes que pueden necesitar un poco más de tiempo para procesar la información. Es más importante presentar el material en partes pequeñas, a un ritmo cómodo, que tratar de abarcar más de lo que los participantes pueden absorber.

### **Compartir historias de éxito**

Como comentamos en las estrategias de motivación, compartir historias de éxito y recuperación es una estrategia poderosa para ayudar a los participantes a sentirse esperanzados y motivados para aprender y crecer. Para hacer esto, podemos pedir a los miembros del grupo que compartan éxitos y logros anteriores, sin importar cuán pequeños sean, o podemos invitar a oradores invitados al grupo para hablar sobre sus trayectorias de recuperación.

## **Entrenamiento**

El entrenamiento es una forma en la que podemos animar a los participantes a probar nuevas habilidades o implementar estrategias aprendidas en la sesión. En el entrenamiento, los facilitadores crean un ambiente de apoyo para que los participantes practiquen una actividad o hagan un juego de roles y brindan comentarios constructivos. Esto ayuda a maximizar el aprendizaje e insta a los participantes a conectar el material con sus vidas y sus metas.

## **Demostrar**

Una de las estrategias que usamos en el aprendizaje interactivo, especialmente cuando usamos el enfoque Decir/Mostrar/Hacer/Conversar, es demostrar las habilidades que enseñamos en una sesión. Los facilitadores a menudo se usan ellos mismos en demostraciones o juegos de roles para mostrar a los participantes cómo es la habilidad antes de pedirles que la prueben ellos mismos.

## **Resumir**

Resumir los puntos principales es clave para ayudar a los participantes a digerir y recordar lo que están aprendiendo. Para hacer esto, podemos resumir el folleto o pedir a los participantes que resuman la información que se ha conversado. Una estrategia útil es ayudar a los participantes a establecer conexiones entre el material aprendido previamente y el nuevo.

## Orient to New Material (Slide Layer)

### Estrategias educativas

Hagan clic en el título para obtener más información sobre cada estrategia.

#### Orientar al material nuevo



- Orientar al grupo
- Revisar el contenido anterior
- Presentar el material nuevo
- Ayudar a las personas a conectar el material con las metas

CERRAR

## Use Handouts (Slide Layer)

### Estrategias educativas

Hagan clic en el título para obtener más información sobre cada estrategia.

#### Usar folletos



- Usar folletos de forma interactiva
- Animar a los miembros del grupo a participar
- Los folletos apoyan múltiples modalidades de aprendizaje

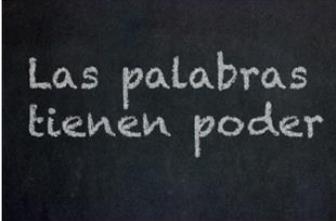
CERRAR

## Check for Understanding (Slide Layer)

**Estrategias educativas**

Hagan clic en el título para obtener más información sobre cada estrategia.

**Confirmar que se haya entendido**



- Usar preguntas abiertas
- Pedir a una persona que resuma la información en "sus propias palabras"
- Fomentar el debate de los puntos principales

**CERRAR**

## Chunking (Slide Layer)

**Estrategias educativas**

Hagan clic en el título para obtener más información sobre cada estrategia.

**Fragmentar**



- Desglosar la información en pequeñas secciones
- Aumentar la comprensión
- Ayudar al facilitador a mantener el ritmo del grupo

**CERRAR**

## Sharing Stories (Slide Layer)

### Estrategias educativas

Hagan clic en el título para obtener más información sobre cada estrategia.

#### Compartir historias



- Compartir historias de éxito y recuperación es una estrategia poderosa y motivadora para aprender y crecer.
- Invitar a oradores invitados a hablar sobre su recuperación

CERRAR

## Coaching (Slide Layer)

### Estrategias educativas

Hagan clic en el título para obtener más información sobre cada estrategia.

#### Entrenamiento



- Animar a los participantes a probar nuevas habilidades y estrategias
- Fomentar la conexión de los materiales con las metas

CERRAR

## Demonstration (Slide Layer)

**Estrategias educativas**

Hagan clic en el título para obtener más información sobre cada estrategia.

**Demostrar**



- Demostrar una habilidad
- Usarse a sí mismo en juegos de roles

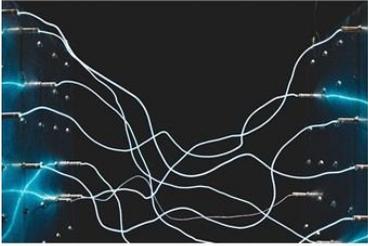
**CERRAR**

## Summarize (Slide Layer)

**Estrategias educativas**

Hagan clic en el título para obtener más información sobre cada estrategia.

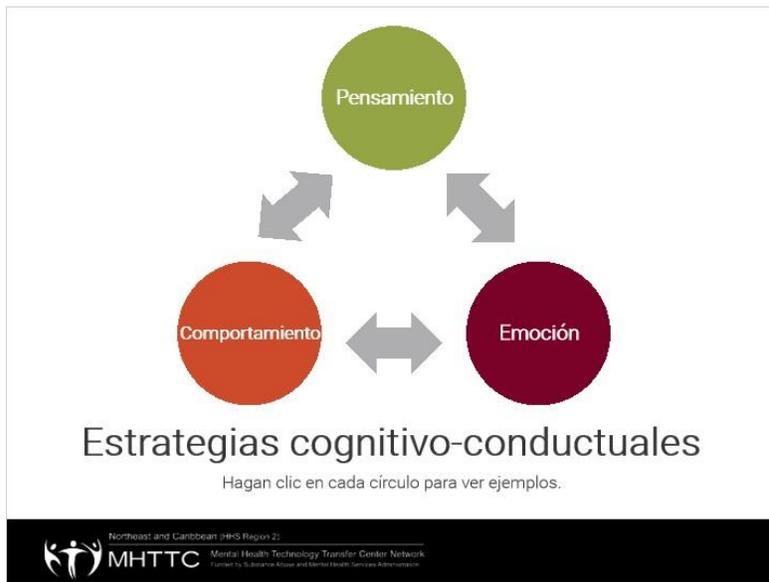
**Resumir**



- Resumir los puntos principales
- Hacer conexiones entre el material aprendido previamente y el nuevo

**CERRAR**

## 1.25 Estrategias cognitivo-conductuales



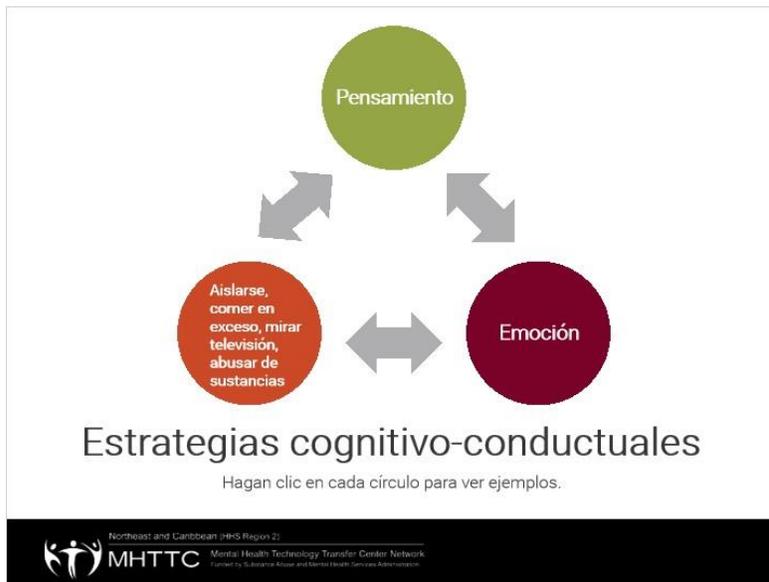
### Notes:

Las estrategias finales que usan los médicos de IMR se denominan estrategias cognitivo-conductuales. Estas estrategias se basan en el modelo cognitivo conductual, que dice que nuestros pensamientos, sentimientos y comportamientos están interconectados. Lo que pensamos afecta cómo actuamos y sentimos y lo que sentimos afecta cómo pensamos y lo que hacemos, y lo que hacemos afecta cómo pensamos y sentimos. Exploremos más a fondo esta relación. Hagan clic en cada círculo para ver ejemplos.

Si pensamos "no puedo hacer amigos" y "siempre estaré solo", podría llevarnos a comportamientos de aislamiento y quedarnos en casa viendo televisión, lo que puede llevarnos a sentimientos de soledad y enojo con uno mismo. Si nos sentimos tristes o solos, esto puede afectar nuestro comportamiento. Por ejemplo, aislarse, quedarse adentro, no conectarse con amigos, comer en exceso o consumir sustancias. Cuando hacemos esas cosas, puede afectar la forma en que pensamos sobre nosotros mismos, como "siempre estaré solo" o "no puedo conectarme con nadie". Si nuestro comportamiento es alejarnos de las personas y consumir sustancias, podemos tener pensamientos como "no puedo conectar con nadie", "siempre estaré solo", lo que luego nos lleva a sentirnos tristes y solos.

Usamos estrategias cognitivo-conductuales para ayudar a crear pensamientos más precisos y comportamientos útiles.

### new behavior (Slide Layer)



## new thought (Slide Layer)

The diagram illustrates the relationship between thought, behavior, and emotion. At the top is a green circle containing the text: "No puedo conectarme con nadie y siempre estaré solo". Below it are two circles: a red one on the left labeled "Comportamiento" and a purple one on the right labeled "Emoción". Double-headed arrows connect the top circle to each of the bottom circles, and a double-headed arrow connects the two bottom circles. Below the diagram is the title "Estrategias cognitivo-conductuales" and the instruction "Hagan clic en cada círculo para ver ejemplos." At the bottom is the MHTTC logo and text: "Northeast and Caribbean (HHS Region 2) MHTTC Mental Health Technology Transfer Center Network Funded by Substance Abuse and Mental Health Services Administration".

"No puedo conectarme con nadie y siempre estaré solo".

Comportamiento Emoción

Estrategias cognitivo-conductuales

Hagan clic en cada círculo para ver ejemplos.

Northeast and Caribbean (HHS Region 2) MHTTC Mental Health Technology Transfer Center Network Funded by Substance Abuse and Mental Health Services Administration

## new emotion (Slide Layer)

The diagram illustrates the relationship between thought, behavior, and emotion. At the top is a green circle containing the text: "Pensamiento". Below it are two circles: a red one on the left labeled "Comportamiento" and a purple one on the right labeled "Tristeza, soledad, enfado con uno mismo". Double-headed arrows connect the top circle to each of the bottom circles, and a double-headed arrow connects the two bottom circles. Below the diagram is the title "Estrategias cognitivo-conductuales" and the instruction "Hagan clic en cada círculo para ver ejemplos." At the bottom is the MHTTC logo and text: "Northeast and Caribbean (HHS Region 2) MHTTC Mental Health Technology Transfer Center Network Funded by Substance Abuse and Mental Health Services Administration".

Pensamiento

Comportamiento Tristeza, soledad, enfado con uno mismo

Estrategias cognitivo-conductuales

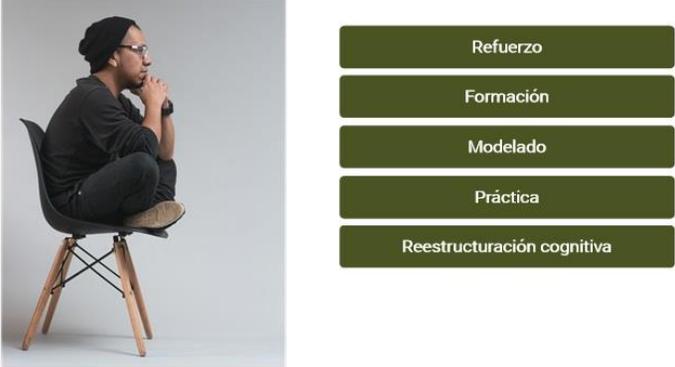
Hagan clic en cada círculo para ver ejemplos.

Northeast and Caribbean (HHS Region 2) MHTTC Mental Health Technology Transfer Center Network Funded by Substance Abuse and Mental Health Services Administration

## 1.26 Estrategias cognitivo-conductuales

### Estrategias cognitivo-conductuales

Hagan clic en cada tema a continuación para obtener más información.



The image shows a woman sitting on a modern chair, looking thoughtful. To her right is a vertical list of five green buttons with white text, representing different cognitive-behavioral strategies.

- Refuerzo
- Formación
- Modelado
- Práctica
- Reestructuración cognitiva

### Notes:

En IMR, usamos estrategias cognitivo-conductuales como refuerzo, formación, modelado, práctica y reestructuración cognitiva para ayudar a los participantes a aplicar lo que aprenden en su recuperación. Estas estrategias alientan a los participantes a practicar activamente las habilidades que aprenden en la sesión de IMR.

Veamos cada una de estas estrategias. Hagan clic en cada tema para obtener más información.

### Refuerzo

El refuerzo juega un papel importante en la enseñanza de habilidades de recuperación. A medida que los participantes aprenden nueva información o habilidades, queremos alentarlos a aplicar esta nueva información a sus metas. Los facilitadores usan el refuerzo positivo para alentar, elogiar y demostrar interés y entusiasmo por los participantes y ayudarlos a desarrollar su autoeficacia y confianza.

### Formación

Algunas habilidades de recuperación que se enseñan en el programa IMR son difíciles y lleva tiempo aprenderlas. La formación implica ayudar a los

participantes a dividir el proceso de aprendizaje en pasos pequeños y manejables. Los participantes aprenden a su propio ritmo, pero es importante reconocer cada paso, resumir el progreso y elogiar. Esta estrategia también ayuda a mantener a los participantes motivados para continuar trabajando hacia sus metas.

### **Modelado**

Antes, analizamos el enfoque DECIR/MOSTRAR/HACER/CONVERSAR para el aprendizaje interactivo. El modelado es el componente MOSTRAR de este enfoque y es una estrategia poderosa para enseñar habilidades. El modelado se refiere a mostrar o demostrar habilidades para que los participantes puedan ver cómo se ve la habilidad cuando se hace bien. Da el ejemplo para que los participantes aprendan por imitación. Los facilitadores se usan a sí mismos para modelar la habilidad y luego piden su opinión sobre la habilidad para que los participantes hayan entendido. El modelado suele ir seguido de una práctica o juego de roles para que los participantes tengan la oportunidad de probar la habilidad ellos mismos y recibir comentarios.

### **Práctica**

Para aprender nuevas habilidades, los participantes deben practicarlas, tanto en la sesión de IMR como fuera del grupo. Este es el componente HACER del enfoque DECIR/MOSTRAR/HACER/CONVERSAR. Los facilitadores ofrecen a los participantes la oportunidad de practicar nuevas habilidades en un entorno seguro y luego los ayudan a identificar formas de usar la habilidad fuera de la sesión. Hay muchas maneras de ayudar a los participantes a practicar habilidades o probar nueva información. Esto se puede hacer en grupo mediante juegos de roles, con listas de verificación y ejercicios del manual o mediante tareas para la casa o tareas de práctica, de las que hablaremos más en un momento.

### **Reestructuración cognitiva**

Las personas suelen tener creencias sobre sí mismas que pueden influir en cómo procesan la información y responden a los acontecimientos. Este estilo de procesamiento puede venir de distintos factores, incluido el estigma, las experiencias pasadas, los eventos negativos, el estado de ánimo y lo que otros les han dicho. A menudo estas creencias y pensamientos son inexactos o ya no lo son.

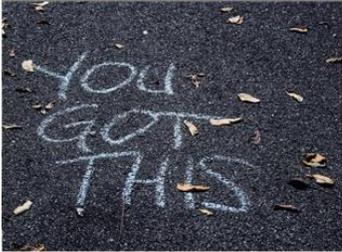
La reestructuración cognitiva es una estrategia para ayudar a los participantes a identificar pensamientos automáticos inexactos y cambiarlos mediante el cuestionamiento de su exactitud. Esto implica replantear y considerar explicaciones alternativas. Por ejemplo, si un participante cree, por el estigma y lo que le han dicho, que no puede alcanzar su meta porque tiene una afección de salud mental, entonces una forma de ayudar a desafiar esta creencia es introducir el concepto de recuperación y presentar historias y ejemplos de otras personas en el proceso de recuperación que persiguen y logran sus metas.

### Reinforcement (Slide Layer)

## Estrategias cognitivo-conductuales

Hagan clic en cada tema a continuación para obtener más información.

### Refuerzo



- Estímulo y elogios por aplicar nueva información
- Ayuda a desarrollar la autoeficacia y la confianza

CERRAR

## Shaping (Slide Layer)

### Estrategias cognitivo-conductuales

Hagan clic en cada tema a continuación para obtener más información.

Formación



- Dividir el aprendizaje en pasos pequeños y manejables
- Reconocer y recompensar los éxitos

CERRAR

## Modeling (Slide Layer)

### Estrategias cognitivo-conductuales

Hagan clic en cada tema a continuación para obtener más información.

Modelado



- Aprender por imitación y la demostración de habilidades
- El facilitador es un ejemplo para el grupo

CERRAR

## Practice (Slide Layer)

### Estrategias cognitivo-conductuales

Hagan clic en cada tema a continuación para obtener más información.

#### Práctica



- Uso repetitivo de habilidades en un ambiente seguro
- Aprender haciendo

CERRAR

## Cognitive Restructuring (Slide Layer)

### Estrategias cognitivo-conductuales

Hagan clic en cada tema a continuación para obtener más información.

#### Reestructuración cognitiva



- Identificar y cambiar pensamientos automáticos mediante el cuestionamiento
- Implica replantear y considerar explicaciones alternativas

CERRAR

## 1.27 Tareas de práctica



Diagrama que muestra palabras clave relacionadas con el aprendizaje y la práctica, escritas en colores vivos y con un efecto de pinceladas. Las palabras son: APRENDIZAJE, CONOCIMIENTO, EXPERIENCIA, HABILIDADES, CAPACIDAD, COMPETENCIA, CAPACITACIÓN y CRECIMIENTO. Una mano sostiene un marcador negro, apuntando a la palabra CAPACITACIÓN.

### Práctica Tareas

También conocidas como "tarea para la casa". Se puede usar un término diferente.	Desarrollar de forma colaborativa. Basarlas en las metas.	La tarea se puede personalizar según las personas del grupo.	Dar instrucciones y tareas específicas.
--	---	--	---

### Notes:

Como vimos, la práctica es fundamental para aprender nueva información. Las tareas de práctica son el método mediante el cual los facilitadores ayudan a los participantes a transferir información y habilidades aprendidas en el grupo a su vida diaria fuera del grupo. El trabajo "real" es lo que sucede fuera de la sesión y no solo en el grupo.

Entonces, al final de cada sesión, los participantes y el facilitador desarrollan en colaboración una tarea de práctica, que a veces se denomina tarea para la casa. Las tareas pueden basarse en el contenido del material visto en esa sesión. En el manual, al final de cada tema, se proporcionan sugerencias para tareas de práctica. Los participantes pueden elegir una de ellas o proponer algo relacionado con sus metas individuales. No es necesario que todos los participantes tengan la misma tarea. Sin embargo, las tareas deben ser concretas, específicas y mensurables. Es importante definir la mayor cantidad de detalles posible respecto de cuándo, dónde y cómo completar la tarea.

Las ideas para la práctica pueden variar de un tema a otro y pueden hacerse en diferentes formatos, como una tarea escrita, un juego de roles, una práctica de habilidades o simplemente una charla o conversación verbal sobre un tema determinado.

Por ejemplo, en el módulo Manejo del estrés, una tarea podría ser algo como: Practicar una estrategia de afrontamiento como escuchar música. Escribir cómo

algo afecta su nivel de estrés.

Pedirle a un familiar que lo acompañe en una caminata como parte de su plan para reducir el estrés.

Una tarea del módulo Datos prácticos sobre las enfermedades mentales podría ser algo como:

Crear una lista que compare una enfermedad mental con una enfermedad médica que padece alguien que conoces. Enumerar todas las similitudes y diferencias.

Hablar con un familiar u otra persona de apoyo sobre los síntomas que ha experimentado. Revisar y conversar el material que repasamos en clase.

En la siguiente diapositiva, vean si pueden recomendar una tarea de práctica para un tema proporcionado.

### 1.28 Pregunta reflexiva - Tareas de práctica

*(Pick Many, 0 points, 1 attempt permitted)*

#### Tareas de práctica

Imaginen que están facilitando un grupo de IMR sobre cómo generar apoyo social y en el grupo de hoy se analizó qué es el apoyo social y por qué es importante.

Hagan clic en el círculo verde para elegir cuál de las siguientes podrían ser tareas de práctica relevantes para esta sesión.



- Escribir cómo cree que el apoyo social podría ayudar en la vida diaria.
- Escribir cómo contar con apoyo social podría ayudar a lograr una de sus metas personales de recuperación.
- Hacer una lista de los apoyos que tiene actualmente en su vida, como familiares, amigos y otras personas en la comunidad.
- Todo lo anterior.

Correct	Choice
X	Item 01
X	Item 02

X	Item 03
X	Item 04

**Feedback when correct:**

La opción elegida es correcta.

**Feedback when incorrect:**

La opción elegida es incorrecta.

**Notes:**

Imaginen que están facilitando un grupo de IMR sobre cómo generar apoyo social y en el grupo de hoy se analizó qué es el apoyo social y por qué es importante.

¿Cuál de las siguientes podrían ser tareas de práctica relevantes para esta sesión?

Escribir cómo cree que el apoyo social podría ayudar en la vida diaria.

Escribir cómo contar con apoyo social podría ayudar a lograr una de sus metas personales de recuperación.

Hacer una lista de los apoyos que tiene actualmente en su vida, como familiares, amigos y otras personas en la comunidad.

Todo lo anterior. (correcto)

## ¡Felicitaciones! (Slide Layer)

### Tareas de práctica

Imaginen que están facilitando un grupo de IMR sobre cómo generar apoyo social y en el grupo de hoy se analizó qué es el apoyo social y por qué es importante.

Hagan clic en el círculo verde para elegir cuál de las siguientes podrían ser tareas de práctica relevantes para esta sesión.



Escribir cómo cree que el apoyo social podría ayudar en la vida diaria.

Escribir cómo contar con apoyo social podría ayudar a lograr una de sus metas personales de recuperación.

Hacer una lista de los apoyos que tiene actualmente en su vida como familia o amigo. **¡Felicitaciones!** La opción elegida es correcta. **Continuar**

Todas estas serían excelentes tareas de práctica para ayudar a los participantes a conectar el material que aprendieron en el grupo con sus vidas fuera del grupo.

## Incorrect (Slide Layer)

### Tareas de práctica

Imaginen que están facilitando un grupo de IMR sobre cómo generar apoyo social y en el grupo de hoy se analizó qué es el apoyo social y por qué es importante.

Hagan clic en el círculo verde para elegir cuál de las siguientes podrían ser tareas de práctica relevantes para esta sesión.



Escribir cómo cree que el apoyo social podría ayudar en la vida diaria.

Escribir cómo contar con apoyo social podría ayudar a lograr una de sus metas personales de recuperación.

Hacer una lista de los apoyos que tiene actualmente en su vida como familia o amigo. **Incorrecto** La opción elegida es incorrecta. **Continuar**

Hay más respuestas correctas. Todas estas serían buenas tareas de práctica para este tema.

## 1.29 Resumen



### Notes:

El programa de Manejo y Recuperación de Enfermedades está estructurado para ayudar a las personas con afecciones de salud mental a buscar metas personales significativas para sí mismas, adquirir información y habilidades para lograr más control sobre su afección y avanzar hacia su propia recuperación personal.

En este curso, aprendieron lo que hace que el programa de Recuperación y Manejo de Enfermedades sea tan único: sus valores fundamentales, su estructura y su contenido integral presentado en un formato manual. También aprendieron cómo ayudar a los participantes a establecer metas de recuperación personalizadas y significativas y las estrategias motivacionales, educativas y cognitivo-conductuales que los facilitadores usan para facilitar una sesión de IMR, ya sea individual o en grupo.

Ahora que completaron el curso de IMR, ¿cómo usarán esta información en su trabajo? ¿Se imaginan iniciar un grupo de IMR con los participantes de su programa o creen que las sesiones individuales son un mejor enfoque?

Recomendamos que se evalúe cómo se podría implementar mejor este programa en la agencia o el lugar de trabajo.

### 1.30 Gracias por acompañarnos

## Gracias por acompañarnos



Gracias por participar en **Manejo y recuperación de enfermedades (IMR): Estrategias prácticas para médicos de IMR**, el módulo 3 de la serie. Esto completa la serie. Ahora pueden hacer la evaluación posterior.

**¡Esperamos que puedan tomar esta información y aplicarla a su propia práctica!**

*La lista de citas se puede encontrar en Recursos.*



#### Notes:

Gracias por acompañarnos en este importante tema. Para terminar, esperamos que ahora tomen esta información y la pongan en práctica.