



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
ESCUELA DE EDUCACIÓN  
MENCIÓN: ORIENTACIÓN  
TRABAJO ESPECIAL DE GRADO**



**PROPUESTA DE UN PROGRAMA DE ORIENTACIÓN PARA AFIANZAR LA  
RELACIÓN DE PAREJA A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN**

Autoras:

Martínez, Luisana  
Sayago, Mariely

Tutora:

Dra. Luisa Rojas Hidalgo

**Barbula, Julio 2014**



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
ESCUELA DE EDUCACIÓN  
MENCIÓN: ORIENTACIÓN  
TRABAJO ESPECIAL DE GRADO**



**PROPUESTA DE UN PROGRAMA DE ORIENTACIÓN PARA AFIANZAR LA  
RELACIÓN DE PAREJA A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN**

“Trabajo especial de grado presentado como requisito parcial para obtener el título de  
Licenciado en Educación Mención Orientación”

Autoras:

Martínez, Luisana  
Sayago, Mariely

Tutora:

Dra. Luisa Rojas Hidalgo

**Barbula, Julio 2014**



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**  
**ESCUELA DE EDUCACIÓN**  
**MENCIÓN: ORIENTACIÓN**  
**TRABAJO ESPECIAL DE GRADO**



**PROPUESTA DE UN PROGRAMA DE ORIENTACIÓN PARA AFIANZAR LA RELACIÓN  
DE PAREJA A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN**

**Autora:** Martínez Luisana

Sayago Mariely

**Tutora:** Dra. Luisa Rojas

**RESUMEN**

La comunicación es importante en la sociedad y aún más en la relación de parejas. Hoy en día ha disminuido distinguirse la comunicación es por ello que hemos visto distinguirse muchos matrimonios y esto a causa de la falta de comunicación que existe en la sociedad. Por eso se ha diseñado un programa de orientación para afianzar la relación de pareja a través de la comunicación asertiva en la comunidad González Plaza del municipio Naguanagua. El presente trabajo especial de grado esta sustentado por las siguientes teorías: Teoría de la asertividad (Renny Yagosesky), Teoría de la Penetración Social (Altman y Dalmas Taylor). El mismo queda enmarcado como un proyecto factible.

Palabras claves: Pareja, relación, comunicación, valores, comunidad

Línea de investigación: La Orientación y su práctica profesional.

Temática: Campo de acción personal

Subtemática: Habilidades sociales y personales.

## **AGRADECIMIENTOS**

Principalmente a Dios nuestro agradecimiento por darnos vida, salud y sabiduría en nuestra etapa de nuestra vida tan importante.

A la profesora Luisa Rojas por habernos encaminado en nuestro Trabajo Especial de Grado y hacer más llevadero este proceso.

A la comunidad González Plaza donde realizamos la aplicación de instrumento, por habernos permitido trabajar con ellos y por la receptividad.

Agradecemos también al Centro Diagnóstico Integral de la comunidad González Plaza por colaborarnos en facilitar la información de la población de la comunidad.

A los compañeros del departamento de evaluación y medición de la Facultad de Educación de la Universidad de Carabobo, por el apoyo brindado.

Luisana M, Mariely S

¡Gracias!

## DEDICATORIA

- A Dios y la virgen por darnos vida, salud y fortaleza en cada día de nuestras vidas y permitirnos estar en nuestra casa de estudio.
- A nuestros padres, familiares y amigos por estar ahí en cada momento de estudio y de nuestra vida y siempre brindarnos el apoyo necesario y las fuerzas para salir adelante en esta valiosa etapa de nuestras vidas.
- A los profesores que formaron parte de nuestro desarrollo tanto personal como profesional y estuvieron ahí para guiarnos en todo momento.

¡Muchas gracias a todos!

Luisana M, Mariely S



UNIVERSIDAD DE CARABOBO  
 FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
 ESCUELA DE EDUCACIÓN  
 DEPARTAMENTO DE ORIENTACIÓN  
 CÁTEDRA MÉTODO DE INVESTIGACIÓN EN ORIENTACIÓN  
 TRABAJO ESPECIAL DE GRADO



ACTA DE APROBACIÓN

En calidad de jurado designado para la evaluación del Trabajo Especial de Grado titulado: Respuesta de un programa de Orientación para afianzar la relación de pareja a través de la comunicación asertiva,

correspondiente a la Línea de Investigación: La Orientación y su práctica profesional presentado por Luisana Martínez CI 19.614787 y Mariely Sayago CI 20731021

para optar al título de **Licenciado en Educación, Mención Orientación**, estimamos que el mismo reúne los requisitos suficientes para ser considerado como:

Aprobado Profesor(a) Luisa Rojas C.I.: 4.596.643



NOMBRE Y APELLIDOS	C.I.
<u>Normara Romero</u>	<u>5382693</u>
<u>Alexis A. Olivera</u>	<u>14.571.983</u>
<u>Emmanuel Segura M.</u>	<u>12.108.141</u>

FIRMA DEL JURADO

[Signature]

[Signature]

[Signature]

En la Ciudad de Valencia, a los 11 días del mes de Julio del año 2019

## ÍNDICE GENERAL

	P
RESUMEN	iii
ÍNDICE GENERAL	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
INTRODUCCION	1
	2
CAPITULO I	
Planteamiento del problema	2
Objetivos de la investigación	4
Justificación de la investigación	4
	7
CAPITULO II	
Marco teórico	7
Antecedentes de la investigación	7
Bases teóricas	9
Referentes conceptuales	18
	21
CAPITULO III	
Marco metodológico	21
Modalidad de la investigación	21
Tipo de investigación	21
Diseño de la investigación	22
Población	22
Muestra	22
Técnica de recolección de datos	22
Instrumento de recolección de datos	23
Validez de la investigación	23
Confiabledad de la investigación	23
	25
CAPITULO IV	
Análisis e interpretación de los resultados	25
	31
CAPITULO V	
La Propuesta	31
Objetivos de la propuesta	31
Justificación de la propuesta	31
Cronograma de actividades	32
CONCLUSIÓN	43
RECOMENDACIONES	44
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	45
ANEXOS	46

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico</b>	<b>P</b>
1 Diálogo	26
2 Conciliación	26
3 afecto	27
4 Sentimiento	27
5 Tono de voz	28
6 Lenguaje adecuado	28
7 Agresión	29
8 Gestos	29
9 valoración	30
10 Aceptación	30



## **INTRODUCCION**

**La comunicación es uno de los medios principales que ayuda al intercambio de información de la manera más asertiva posible, ya sean pensamientos, ideas o sentimientos con las personas que se encuentran en nuestro entorno dando paso al logro de avances significativos en la sociedad. Cabe mencionar que si la comunicación se da de manera asertiva se podrán obtener grandes logros en la relación de pareja ya que es determinante para el bienestar de esta.**

**No se debe colocar barreras al momento de comunicar, ya que esto podría influir de manera negativa en los diferentes tipos de relaciones en las que se sea participe. Si no se posee la facilidad de comunicación, se debería comenzar a indagar e investigar qué aspectos influyen y qué estrategias se puede utilizar para darse la oportunidad de mejorar y comprender cuán importante es el proceso de la comunicación en el crecimiento personal para la pareja teniendo en cuenta que son muchos los casos de problemas que se presentan en estas debido a la mala comunicación o a la falta la misma.**

**Al hablar de la comunicación en la pareja, es importante resaltar que para que esta se lleve a cabo de manera satisfactoria, es necesario un buen desenvolvimiento en un entorno netamente sano, comprendiendo al otro y practicando los valores como el respeto, la honestidad, la tolerancia, la libertad de expresión y sobre todo el amor; de esta manera será posible mantener una**

**relación de pareja, así como fortalecer la misma y a su vez aumentar la confianza en el otro y por ultimo entender la perspectiva de la pareja.**

**Así mismo cabe destacar que al igual que la comunicación resulta de gran importancia y es necesaria en la sociedad, la relación de pareja resulta igual de importante. Dicha importancia radica en que el simple hecho de comunicarse facilita las relaciones con nuestro entorno y a su vez permite la resolución de diferentes conflictos que puedan presentarse a lo largo del tiempo por una vía pacífica.**

**Cuando la comunicación es asertiva en la relación de pareja la convivencia se torna más eficaz, ya que, cuando un hombre y una mujer se unen para convivir esto se convierte en un gran compromiso para ambos, es por ello que es importante que conozcan estrategias para lograr tener una comunicación asertiva. Existen casos de parejas en las que el proceso comunicativo no se da de manera asertiva y es esta una de las principales causas de ruptura de relaciones. Según el Instituto Nacional de Estadísticas en los últimos años se han registrado un promedio de 6.372 casos de divorcios anuales. En base a ello la presente investigación está centrada en la Comunicación Efectiva de la pareja, teniendo como objetivo general: Proponer un Programa de Orientación para afianzar la relación de pareja a través de la comunicación asertiva en la comunidad González Plaza del municipio Naguanagua del estado Carabobo.**

## **CAPITULO I**

### **EL PROBLEMA**

Existen varias opiniones de lo que es como tal una relación de pareja, debido a que en una pareja se manejan distintos criterios. Podemos tomar como referencia estos conceptos que buscan definir lo que es la pareja.

Tal como dice Satir (s.f) psicoterapeuta familiar, la pareja positiva es aquella que da cabida a cada una de estas partes y cada parte tiene un valor equivalente. Las parejas positivas saben que si niegan, eliminan o ignoran una de estas partes, la naturaleza positiva de la relación puede desaparecer.

Por otra parte Campos y Linares (s.f), define lo siguiente: dos personas procedentes de familias distintas, generalmente de distintos géneros, que deciden vincularse afectivamente para compartir proyecto común, lo que incluye apoyarse y ofrecerse cosas importantes mutuamente. Es un espacio propio que incluye a otros, pero que interactúa al entorno social.

Castells (1997), dice que así como el individuo madura también lo hace la pareja a través de los conflictos y de las crisis de la personalidad de cada uno de sus miembros; muchas parejas requieren de la separación y el divorcio para crecer psicológicamente; sin embargo, otras son capaces de evolucionar sin separarse y asumir la unión aun cuando esta haya sido construida sobre bases inciertas.

Se ve como en la sociedad el noviazgo y el matrimonio, la mayoría de las veces se basa en la atracción sexual y no en la comunicación y empatía de los individuos, por esto llegamos a definir como problemática el alto índice de divorcio a nivel nacional, Según el Instituto Nacional de Estadística, se registró en el 2010 un

promedio de 6.372 divorcios que estuvieron casados durante 5 años, por lo que se propone un programa de orientación dirigido a las parejas de la comunidad González Plaza del municipio Naguanagua, del estado Carabobo para fortalecer su relación.

Se leva esta propuesta a dicha comunidad, luego de observar que parte de la población, son madres separadas, debido a que han pasado por rupturas o divorcios dejándolas en esta situación, hecho que motiva a realizar esta investigación, con el propósito de que las nuevas parejas que se han formado, no pasen por lo mismo

Cuando se comienza la vida en pareja cada integrante de la relación busca la felicidad, el bienestar para ambos, la diversión, viajes, entre otras cosas. Luego llegan responsabilidades nueva que pueden llegar ha afectar la relación, tales como el exceso de trabajo, la llegada de los hijos, etc. Para ello realizamos un programa para las parejas, para que sepan manejar lo antes mencionado

Cifras reportadas de manera oficial, se evidencio que las parejas residentes en caracas son quienes más optan por la opción de divorciarse tras pasar ese lapso de tiempo. La capital está en el primer lugar de divorciados con 748 separaciones, mientras que las parejas que duran casadas por mayor tiempo se encuentran en el estado Mérida y Delta Amacuro.

El INE aseguro que si un matrimonio supera la crisis de los 5 a 10 años, puede llegar a los 20 y más, pues de allí en adelante solo se registran 6.019 divorcios al año en Venezuela.

## **Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo general:**

Proponer un programa de Orientación para afianzar la relación de pareja a través de la comunicación asertiva en la comunidad González Plaza del municipio Naguanagua del Estado Carabobo.

### **Objetivos específicos:**

- Diagnosticar el grado de información que se maneja en cuanto a la comunicación asertiva en las parejas de la comunidad González Plaza del municipio Naguanagua.
- Determinar la factibilidad de implementar un programa orientación para afianzar la relación de pareja a través de la comunicación.
- Diseñar un programa de orientación para afianzar la relación de pareja a través de la comunicación.

### **Justificación de la investigación**

Una definición general de pareja puede ser: dos personas procedentes de familias distintas, generalmente de diferentes géneros que deciden vincularse afectivamente para compartir un proyecto común, lo que incluye apoyarse y ofrecerse cosas importantes mutuamente, en un espacio propio que incluye a otros pero que interactúan con el entorno social. (Centro de sexología Sabadell)

Basándonos en este concepto, se puede decir que esta investigación busca el bienestar del desarrollo de la pareja, debido a que la pareja es la base de una familia que es pilar fundamental de la sociedad.

Esta investigación se realiza por la situación que se está presentando a nivel nacional, ya que hay un alto índice de divorcios y separación, que refleja que la mayoría de los matrimonios no llegan a los 5 años.

Es importante esta investigación, ya que busca rescatar los valores en la pareja, con el objetivo de lograr una comunicación asertiva, que les permita tener un mejor desenvolvimiento tanto en la sociedad como a nivel personal.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

Para Ramírez (2006) el marco referencial teórico es el espacio del informe o del proyecto de investigación destinado a ilustrar al lector sobre: 1) Las investigaciones ya realizadas sobre la problemática estudiada. 2) El contexto histórico en el cual se enmarca el problema. 3) Los parámetros teóricos desde los cuales comprendemos nuestro problema de investigación en sus múltiples facetas y dimensiones. 4) Las hipótesis (si son planteadas) y las variables a estudiar.

Este marco aborda características del tema o problema en el estudio, y estas características (cualidades o condiciones), constituyen las variables, que no son más que las diferentes proposiciones, diversos conocimientos que permitirán estudiar el problema u objeto de estudio.

#### **Bases teóricas**

##### **Teoría de la comunicación asertiva (Yagosesky)**

Según Renny Yagosesky, escritor y orientador de la conducta, se trata de una categoría de comunicación compleja vinculada con la alta autoestima y que puede aprenderse como parte de un proceso amplio de desarrollo emocional. La define como una forma de expresión consciente, congruente, clara, directa y equilibrada, cuya finalidad es comunicar nuestras ideas y sentimientos o defender nuestros legítimos derechos sin la intención de herir, actuando desde un estado interior de autoconfianza, en lugar de la emocionalidad limitante típica de la ansiedad, la culpa o la rabia. Plantea también, que la asertividad es necesaria y conveniente a causa de los beneficios que genera, entre los que destaca los siguientes:

Favorece enormemente la confianza en la capacidad expresiva, Potencia la autoimagen positiva, pues favorece el sentido de eficacia personal, Genera bienestar emocional, Mejora la imagen social pues promueve el respeto de los demás, Favorece las negociaciones y el logro de objetivos que dependan de la comunicación en general.

### **Los tres Estilos**

Existen tres estilos básicos de comunicación diferenciados por la actitud que revelan hacia el interlocutor: pasivo, asertivo y agresivo.

Pasividad o no-asertividad. Es aquel estilo de comunicación propio de personas que evitan mostrar sus sentimientos o pensamientos por temor a ser rechazados o incomprendidos o a ofender a otras personas. Infravaloran sus propias opiniones y necesidades y dan un valor superior a las de los demás.

Agresividad. Este estilo de comunicación se sitúa en un plano opuesto a la pasividad, caracterizándose por la sobrevaloración de las opiniones y sentimientos personales, obviando o incluso despreciando los de los demás.

Asertividad. Es aquel estilo de comunicación abierto a las opiniones ajenas, dándoles la misma importancia que a las propias. Parte del respeto hacia los demás y hacia uno mismo, aceptando que la postura de los demás no tiene por qué coincidir con la propia y evitando los conflictos sin por ello dejar de expresar lo que se quiere de forma directa, abierta y honesta.

A menudo se habla de un cuarto estilo comunicativo, el pasivo-agresivo. Consiste en la evitación del conflicto mediante la discreción, evitando las situaciones que puedan resultarle incómodas o enfrentarles a los demás con excusas, falsos olvidos o retrasos entre otros medios. Así no asume la necesidad de hacer valer sus



propios derechos (pasividad), aunque tampoco se muestra receptivo hacia los de la otra parte (agresividad)

### **¿Por qué?**

La asertividad permite decir lo que uno piensa y actuar en consecuencia, haciendo lo que se considera más apropiado para uno mismo, defendiendo los propios derechos, intereses o necesidades sin agredir u ofender a nadie, ni permitir ser agredido u ofendido y evitando situaciones que causen ansiedad.

La asertividad es una actitud intermedia entre una actitud pasiva o inhibida y otra actitud agresiva frente a otras personas, que además de reflejarse en el lenguaje hablado se manifiesta en el lenguaje no verbal, como en la postura corporal, en los ademanes o gestos del cuerpo, en la expresión facial, y en la voz. Una persona asertiva suele ser tolerante, acepta los errores, propone soluciones factibles sin ira, se encuentra segura de sí misma y frena pacíficamente a las personas que les atacan verbalmente.

La asertividad impide que seamos manipulados por los demás en cualquier aspecto y es un factor decisivo en la conservación y el aumento de nuestra autoestima, además de valorar y respetar a los demás recíprocamente.

### **Técnicas verbales asertivas**

Son el conjunto de formas de aplicar verbalmente esta estrategia. Su elección dependerá de la situación a la que nos enfrentemos, así como de nuestras intenciones y la de nuestros interlocutores.

### **Disco rayado**

Consiste en la repetición ecuánime de una frase que exprese claramente lo que deseamos de la otra persona. Esta conducta asertiva nos permite insistir en nuestros legítimos deseos sin caer en trampas verbales o artimañas manipuladoras del

interlocutor y sin dejarnos desviar del tema que nos importa, hasta lograr nuestro objetivo.

Por ejemplo, ante la insistencia de un vendedor de enciclopedias nos limitaremos a decir: «gracias, pero no me interesa». El vendedor seguramente dirá que hoy en día es muy importante estar bien informado. En vez de responderle a su comentario, responderemos nuevamente: «gracias, pero no me interesa». El vendedor no se dará por vencido e insistirá: pero para sus hijos es muy importante tener información a mano en todo momento y no depender del ordenador e internet. Nosotros responderemos nuevamente «gracias, pero no me interesa». Y así sucesivamente cuantas veces sean necesarias. El vendedor se dará cuenta de que no podrá convencernos porque no entramos en su juego. Generalmente no es necesario repetir la frase más de tres o cuatro veces, eso sí, siempre con educación.

### **Banco de niebla**

Otra técnica es el Banco de Niebla, que consiste en encontrar algún punto limitado de verdad en el que puedes estar de acuerdo con lo que tu antagonista está diciendo. Dicho expresamente, puedes estar de acuerdo en parte o de acuerdo en principio. Se trata de reconocer que se está de acuerdo en que la otra persona tiene motivos (que no tienen por qué parecerse razonables) para mantener su postura pero sin dejar de expresar que mantendremos la nuestra, puesto que también tenemos motivos para hacerlo. De este modo demostraremos tener una actitud razonable al mismo tiempo que haremos ver a la otra persona que nuestra intención no es atacar su postura sino demostrar la nuestra. Esta técnica está especialmente indicada para afrontar críticas manipulativas. Para llevar a cabo el banco de niebla se debe tener en cuenta lo siguiente: no discutir acerca las razones parciales que quizás sean aceptables., reconocer cualquier verdad contenida en las declaraciones de la otra persona, pero sin aceptar lo que propone, aceptar la posibilidad de que las cosas pueden ser como se nos presentan, utilizando expresiones como: “es posible que...”.

"quizás tengas razón en que"... "puede ser que...", es conveniente reflejar o parafrasear los puntos clave de la postura mantenida por la otra persona y tras ello añadir una frase que exprese que nuestra opinión no ha cambiado ("...pero lo siento, no puedo hacer eso", "...pero no gracias", "...pero yo creo que no es así", etc.).

### **Asertividad positiva**

Esta forma de conducta asertiva consiste en expresar auténtico afecto y aprecio por otras personas. La asertividad positiva supone que uno se mantiene atento a lo bueno y valioso que hay en los demás y, habiéndose dado cuenta de ello, la persona asertiva está dispuesta a reconocer generosamente eso bueno y valioso y a comunicarlo de manera verbal o no verbal.

### **Aserción negativa**

La Aserción negativa se utiliza a la hora de afrontar una crítica cuando somos conscientes de que la persona que nos critica tiene razón. Consiste en expresar nuestro acuerdo con la crítica recibida haciendo ver la propia voluntad de corregir y demostrando así que no hay que darle a nuestra acción más importancia de la debida. Con ello reducimos la agresividad de nuestros críticos y fortalecemos nuestra autoestima, aceptando nuestras cualidades negativas.

### **Asertividad empática**

La asertividad empática permite entender, comprender y actuar en base a las necesidades del interlocutor, consiguiendo a la vez que seamos entendidos y comprendidos.

### **Asertividad progresiva**

Si el otro no responde satisfactoriamente a la asertividad empática y continúa violando nuestros derechos, uno insiste con mayor firmeza y sin agresividad.

Además, es posible utilizar esta técnica asertiva para situar tus preferencias en un entorno proclive a ser aceptado.

### **Asertividad confrontativa**

El comportamiento asertivo confrontativo resulta útil cuando percibimos una aparente contradicción entre las palabras y los hechos de nuestro interlocutor. Entonces se describe lo que el otro dijo que haría y lo que realmente hizo; luego se expresa claramente lo que uno desea. Con serenidad en la voz y en las palabras, sin tono de acusación o de condena, hay que limitarse a indagar, a preguntar, y luego expresarse directamente un deseo legítimo.

### **Enunciados en primera persona**

Se trata de una técnica de resolución o evitación de conflictos. El procedimiento consta de cuatro pasos: expresar el sentimiento negativo que nos provoca la conducta de la otra persona., describir objetivamente dicha conducta explicar la conducta deseada, comentar las consecuencias beneficiosas que tendría cambio deseado y las consecuencias negativas de que éste no se produjera.

Todo ello debe realizarse con objetividad y serenidad en palabras, un tono y volumen de voz apropiados y un lenguaje verbal que apoye a nuestras palabras sin resultar agresivo.

### **Interrogación negativa**

Se trata de una técnica dirigida a suscitar las críticas sinceras por parte de los demás, con el fin de sacar provecho de la información útil o de agotarlas dichas críticas si tienen un fin manipulativo, inclinando al mismo tiempo a nuestros críticos a mostrar más asertividad y demostrándoles que no podrán manipularnos. El procedimiento consiste en solicitar más desarrollo en una afirmación o afirmaciones

de contenido crítico procedentes de otra persona con el objetivo de evidenciar si se trata de una crítica constructiva o manipulativa.

## **Derechos asertivos**

Para alcanzar una comunicación adecuada que nos permita establecer vínculos satisfactorios y efectivos, el camino más adecuado es aprender a expresar nuestras ideas con asertividad. La asertividad es una forma de comunicación basada en el respeto por uno mismo y por los demás. Implica poder expresar de manera clara, directa y honesta aquello que consideramos justo para nosotros y que obedece a los que sentimos y deseamos realmente.

Es frecuente que la asertividad sea confundida con confrontación cuando en realidad nada tiene que ver una cosa con la otra. Expresarse asertivamente no significa "pegarle en la cara" a los demás lo que consideramos nuestra verdad. Debemos recordar que "la verdad sin compasión es agresión". Tampoco significa que hay que decirlo todo. De hecho una expresión asertiva únicamente muestra lo que consideremos necesario o importante decir.

La asertividad refleja la convicción íntima de nuestro valor personal, de nuestra importancia y dignidad, de nuestro sentido de merecimiento, del aprecio y reconocimiento de nuestra valiosa condición humana.

Existen algunos factores observables que nos indican si estamos o no frente a una comunicación asertiva, y no tímida o agresiva.

Estos son, entre otros: contacto visual, expresión de los sentimientos, resentimientos o expectativas; estilo sereno y firme, temática puntual, solicitud de respuesta y aceptación de las consecuencias ante lo expresado. La comunicación asertiva no envía dobles mensajes.

Expresa desagrado si algo nos desagrada, así como agrado si es que algo nos agrada.

Es común que a quienes practican la comunicación asertiva, se les califique de egoístas, de poco diplomáticos o de "superiores". En realidad, la gente asertiva es honesta, y por ende creíble y confiable en los vínculos interpersonales.

No pocos consideran que la asertividad es toda una escuela con filosofía propia. Tanto es así, que existe un código de refuerzo de la conducta asertiva, que nos muestra los que han sido denominados "derechos asertivos", y que vienen a validar la conducta de las personas asertivas en cuanto a su manera de ser y relacionarse. Tengo derecho a: Ser mi propio juez, Ser tratado con dignidad y respeto, a cambiar de opinión, idea o línea de acción, no dar explicaciones de mi conducta, tener mi propia manera de pensar, sentir y actuar, actuar independientemente de la buena voluntad de los demás, pedir lo que deseamos, aceptando que el otro puede decir SÍ o puede decir NO, tener todo lo bueno de la vida, cometer errores y ser responsables de ellos, un mundo íntimo y privado con nosotros mismos, tenemos derecho a NO actuar asertivamente y a asumir las consecuencias, decir "no entiendo", "no sé" o "no quiero", en ocasiones, derecho a ser el primero, tener mis propias necesidades y que éstas sean tan importantes como las de los demás, experimentar y a expresar los propios sentimientos y emociones, protestar cuando se es tratado de una manera injusta, cambiar lo que no nos es satisfactorio, detenerse y pensar antes de actuar, ser independiente, superarse, aun superando a los demás, decidir qué hacer con el propio cuerpo, tiempo y propiedades, ignorar los consejos de los demás, rechazar peticiones sin sentirse culpable o egoísta, estar solo aun cuando otras personas deseen nuestra compañía, no justificarse ante los demás, decidir si uno quiere o no responsabilizarse de los problemas de otros, no anticiparse a las necesidades y deseos de los demás, no estar pendiente de la buena voluntad de los demás, elegir entre responder o no hacerlo, hacer cualquier cosa mientras no se violen los derechos de otra persona.

## **Teoría de la Penetración Social**

Esta teoría fue desarrollada por los profesores de psicología Irwin Altman y Dalmás Taylor, con ella buscaban comprender el desarrollo y funcionamiento que existe en las relaciones entre dos personas.

La penetración social alude a un tipo de relación afectiva en el cual los individuos pasan de una comunicación superficial a una más íntima. Según Altman y Taylor, la intimidad abarca más allá de lo netamente físico; sino que también incluye lo intelectual, emocional y la medida en que una pareja comparte actividades.

En definitiva la penetración social necesita: Comportamiento verbal: Las palabras que acostumbramos a usar. Comportamiento no verbal: Postura corporal, gestos, respiración, miradas, etc. Comportamiento respecto al entorno: El espacio que exista entre ellos y los objetos físicos presentes.

### **Presupuestos de la Teoría de la Penetración Social**

Esta teoría siempre ha recibido una aceptación general de los académicos de la comunicación. Su atractivo e importancia se debe principalmente a su avanzado análisis sobre el desarrollo de las relaciones entre dos personas. Las relaciones evolucionan de no íntimas a íntimas. El desarrollo relacional generalmente es sistemático y predecible. El desarrollo relacional incluye la despenetración y la disolución. La autorrevelación está en el núcleo del desarrollo de la relación.

Lo que finalmente intentan demostrar Altman y Taylor con esta teoría es que las relaciones son predecibles y hasta cierto punto rutinarias en su desarrollo. Pero, a veces, sin embargo, su desarrollo se vuelve confuso.

Los teóricos de la penetración social aseveran que las relaciones avanzan clara, sistemática y previsiblemente. Probablemente esto se contradiga al propio

proceso de comunicación en sí, el que es dinámico y cambiante. Pero según la teoría de penetración social, incluso las relaciones dinámicas siguen un esquema o modelo estable de desarrollo.

Finalmente Taylor y Altman (1973) indican textualmente “las personas parecen poseer mecanismos de sintonización muy sensibles que les permiten programar cuidadosamente sus relaciones interpersonales”

La comunicación permite que una relación avance hacia la intimidad, pero también puede llevarla de vuelta a la no intimidad. Si la comunicación es conflictiva, y esa conflictividad se vuelve destructiva y sin solución, la relación puede dar un paso atrás y volverse menos cercana o intimidante. La despenetración también es considerada como un proceso sistemático.

## **Referentes Conceptuales**

### **Comunicación:**

Para María del Socorro Fonseca, comunicar es "llegar a compartir algo de nosotros mismos. Es una cualidad racional y emocional específica del hombre que surge de la necesidad de ponerse en contacto con los demás, intercambiando ideas que adquieren sentido o significación de acuerdo con experiencias previas comunes".

### **Parejas:**

Puget y Berenstein definen la relación de pareja como una conexión o correspondencia en una estructura vincular de dos personas de distinto sexo cuyos parámetros definatorios son:



**Cotidianeidad:**

Se designa como la estabilidad basada en una unidad temporal y espacial caracterizada por los intercambios diarios.

**Proyecto vital compartido:**

Es la realización o logros ubicados en la dimensión de tiempo futuro.

**Familia:**

Grupo de individuos relacionados unos con otros por lazos de sangre, matrimonio o adopción, que forman una unidad económica. Los miembros adultos del grupo son responsables de la crianza de los niños. Todas las sociedades conocidas suponen alguna forma de sistema familiar, aunque la naturaleza de las relaciones familiares varía ampliamente. Si bien es cierto que en las sociedades modernas la principal forma familiar es la familia nuclear, a menudo se da una gran variedad de relaciones de familia extensa. (Giddens)

**Tipos de Comunicación**

Roger Malicot, señala que “la comunicación es la circulación del pensamiento en tres niveles: el primero, el unidimensional (consigo mismo); el segundo, el bidimensional (con los otros); y el tercero, el tridimensional (yo con los otros, el contexto y el medio)”.

**Valores**

Al ahondar en la definición del valor y fijarnos en algunos de sus aspectos, observamos que los valores están unidos a los seres. Por eso, los valores no se crean, sino que se descubren. También podemos observar que el valor no se percibe sólo en

modo racional. Es decir, el valor no surge normalmente como producto de una deducción lógica. Ante todo, el valor es percibido en modo estimativo. Llanes (2001)

## **Asertividad**

La palabra asertivo, de aserto, proviene del latín assertus y quiere decir 'afirmación de la certeza de una cosa'; Salter (s.f) definió la asertividad como un rasgo de personalidad y pensó que algunas personas la poseían y otras no, exactamente igual que ocurre con la tacañería y la extroversión. La definieron como “la expresión de los derechos y sentimientos personales”, y hallaron que casi todo el mundo podía ser asertivo en algunas situaciones y absolutamente ineficaz en otras.

### Antecedentes de la Investigación

Ramírez (2006) plantea que el objetivo que se persigue con los antecedentes es demostrar que: No se han realizado investigaciones similares a la planteada en el proyecto o en el informe (lo cual dice mucho sobre la originalidad del mismo), Si se han realizado, es necesario actualizar los datos. El abordaje del problema se ha hecho desde una perspectiva teórica o metodológica diferente a la que se propone en la investigación.

### Antecedentes Internacionales

Flores (2006) busca Analizar los rasgos de personalidad característicos de un grupo de parejas mexicanas en donde la mujer sufre de violencia familiar y determinar el nivel de satisfacción marital que se vive en dicho sistema de pareja. es un estudio exploratorio y transversal, llegando a la conclusión de que todos los que maltratan, en menor o mayor medida, presentan los mismos síntomas: Son personas muy caprichosas (se tiene que hacer su voluntad), son muy celosas, y casi siempre están enfadadas. (Faulkner et al, 1992).

Allendes, Cevallos, Mezzano. (2009) se dedicaron a Describir y comparar los patrones de comunicación, utilizado al interior de la pareja por tres grupos de personas residentes en la Quinta Región: que manifiestan violencia conyugal, que no manifiestan violencia conyugal y que se encuentran en psicoterapia para tratar la violencia conyugal” , su investigación, se enmarca en el Paradigma Cuantitativo, dentro del marco de la Investigación Científica, la que se caracteriza, por su rigurosidad, organización y cuidado en su desarrollo. Citando a Kerlinger, (2002, en Hernández 2003), es sistemática, empírica y crítica. Que sea "sistemática" implica que hay una disciplina para hacer investigación científica y que no se dejan los hechos a la casualidad. Que sea "empírica" denota que se recolectan y analizan datos. Que sea "crítica" quiere decir que se está evaluando y mejorando de una manera

constante. Puede ser más o menos controlada, más o menos flexible o abierta, más o menos estructurada, en particular bajo el enfoque cualitativo, pero nunca caótica y sin método, llegando a concluir que la comunicación, constituye un factor fundamental en todo tipo de interacción, incluyendo en las que la violencia conyugal se hace presente, puesto que la comunicación se ha considerado tradicionalmente, como un proceso simbólico y transaccional, es decir, un trayecto en donde la conducta verbal y la no verbal funcionan como símbolos creados, los cuales permiten compartir significados, interactuar, al mismo tiempo que profundizar en el conocimiento propio y de otras personas, (Satir, 1986).

#### Antecedentes Nacionales

Neil (2009) habla de un programa de orientación familiar dirigido a los padres y representantes del centro preescolar “Don Simón Rodríguez”. Una vez transcurrido el proceso investigativo, se puede decir que el sistema de formación inicial es esencial, ya que busca desarrollar al hombre no solo desde el punto de vista cognitivo sino que además lo debe asistir para la apertura de comunidades de modo que logre ser útil para la vida

Castillo, Urdaneta

(2009), hablan sobre la comunicación, orientación y prevención de la agresividad en los niños de preescolar. Y dice que una vez realizado el trabajo, de investigación analizado y discutido los resultados de la aplicación de los instrumentos para recabar la información, los investigadores llegaron a las siguientes conclusiones: Que existe la agresividad y las conductas agresivas.

### CUADRO I: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE

Objetivo General: Proponer un programa de Orientación para afianzar la relación de pareja a través de la comunicación asertiva en la comunidad González Plaza del municipio Naguanagua, Edo. Carabobo

Objetivo específico	Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Diagnosticar el grado de información que se maneja en cuanto a la comunicación asertiva en las parejas de la comunidad González Plaza del municipio Naguanagua.	Comunicación	Efectiva	Dialogo	1
			Conciliación	2
		Afectiva	Afecto	3
			Sentimiento	4
		Verbal	Tono de voz	5
			Lenguaje adecuado	6
		No verbal	Agresión	7
			Gestos	8
		Autoestima	Valoración	9
			Aceptación	10

## **CAPITULO III**

### **Marco Metodológico**

El marco metodológico es un proceso que, mediante el método científico, procura obtener información relevante para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento, dicho conocimiento se adquiere para relacionarlo con las hipótesis presentadas ante los problemas planteados, esto lo plantea Tamayo y Tamayo (2003).

Arias lo define de la siguiente manera: es el procedimiento para hallar respuesta a las preguntas e incógnitas que se plantearon en la problemática propuesta, para que esta sea resuelta tomando en cuenta que esta metodología incurre en lo que sería el tipo de investigación a utilizar en una investigación.

#### **Modalidad de la Investigación**

Parella y Martins definen que el proyecto factible consiste en elaborar una propuesta viable destinada a atender necesidades específicas, determinadas a partir de una base diagnóstica. El manual de una tesis de grado de especialización y maestría y tesis doctorales de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (FEDEUPEL, 2003), expresa que es “la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos”.

#### **Tipo de Investigación**

Esta investigación es de tipo proyecto factible, debido a que se realizara una propuesta de un programa para afianzar la comunicación en la pareja Sabino (S/f) en su texto "El proceso de Investigación" señala que el proyecto factible se basa en informaciones obtenidas directamente de la realidad, permitiéndole al investigador cerciorarse de las condiciones reales en que se han conseguido los datos.

## **Diseño de la investigación**

Diseño de investigación se refiere a la estrategia que adopta el investigador para responder al problema, dificultad o inconveniente planteado en el estudio. Para fines didácticos se clasifican en diseño experimental, diseño no experimental y diseño bibliográfico. Arismendi (2013)

## **Población**

La investigación se realiza en la comunidad González Plaza, del municipio Naguanagua, y va dirigido a las parejas de dicho sector. Palella y Marthins definen a la población de la siguiente manera: es el conjunto de unidades de las que se desea obtener información y sobre las que se van a generar conclusiones. La población puede ser definida como el conjunto finito o infinito de elementos, personas o cosas pertinentes a una investigación y que generalmente suelen ser inaccesibles.

## **Muestra**

Ya que la población donde se realiza la investigación es numerosa, se llevara a cabo con una muestra de 20 parejas a quienes se les mostrara el programa, para Palella y Marthins la muestra representa el subconjunto de la población, accesible y limitado, sobre el que realizamos las mediciones o el experimento con la idea de obtener conclusiones generalizables a la población.

## **Técnicas de recolección de datos**

En la investigación se trabajara con la técnica de observación; Según Hurtado (2000), la observación es la primera forma de contacto o de relación con los objetos que van a ser estudiados. Constituye un proceso de atención, recopilación y registro de información, para el cual el investigador se apoya en sus sentidos (vista, oído, olfato, tacto, sentidos kinestésicos, y cenestésicos), para estar pendiente de

los sucesos y analizar los eventos ocurrientes en una visión global, en todo un contexto natural. De este modo la observación no se limita al uso de la vista.

### **Instrumento de recolección de datos**

El registro es una "transcripción de la representación de la realidad por parte del observador mediante la utilización de códigos determinados, y que se materializa en un soporte físico que garantiza su prevalencia" (Anguera, Behar, Blanco, Carreras, Losada, Quera y Riba, 1993).

### **Validez de la investigación**

Ary (1990), señala "la validez se refiere a la eficacia con que un instrumento mide lo que se propone medir además del grado con que el mismo mide lo que se supone que está midiendo"

### **Confiabilidad de la investigación**

Para Baechle y Earle (2007) la validez es el grado en que una prueba o ítem de la prueba mide lo que pretende medir; es la característica más importante de una prueba. Al referirse a la validez relativa a un criterio definen a éste como la medida en que los resultados de la prueba se asocian con alguna otra medida de la misma aptitud; Consideran los autores que en muchas ocasiones la validez relativa a un criterio se estima en forma estadística utilizando el coeficiente de correlación de Pearson (también denominado tabulación cruzada, a este tipo de validez se le denomina validez concurrente. Al definir el término fiabilidad, los autores argumentan que es la medida del grado de consistencia o repetibilidad de una prueba. Una prueba tiene que ser fiable para ser válida, porque los resultados muy variables tienen muy poco significado

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS**

El investigador debe indagar las condiciones bajo las cuales se planteó la hipótesis, interrogarse acerca de si los medios de comprobación de la hipótesis fueron los más adecuados. Esta comprobación suele expresarse en términos de probabilidad o porcentuales. Si el estudio ha consistido en un trabajo científico de alto nivel, los resultados se generalizan, es decir, se aplican a la población estadística correspondiente y se expresan en forma de enunciado hipotético o leyes que acrecientan el cuerpo teórico de la ciencia. (Palella y Martins)

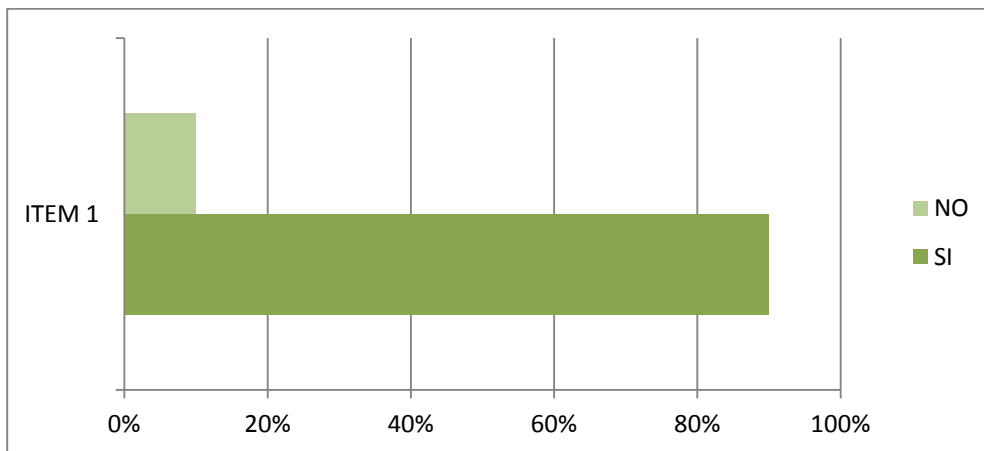
La interpretación de los resultados consiste en inferir conclusiones sobre los datos codificados, basándose en operaciones intelectuales de razonamiento lógico e imaginación, ubicando tales datos en un contexto teórico. La interpretación depende de tres factores: el nivel e medición de las variables, la manera como se hayan formulado las hipótesis y el interés del investigador. (Palella y Martins)

La interpretación de los resultados permite resumir y sintetizar los logros obtenidos a los efectos de proporcionar mayor claridad a las respuestas y conclusiones respecto a las dudas, inquietudes, interrogantes planteadas en la investigación. (Palella y Martins)

A continuación se presentan los resultados obtenidos en la encuesta realizada, representada por medio de gráficos con su respectiva interpretación.

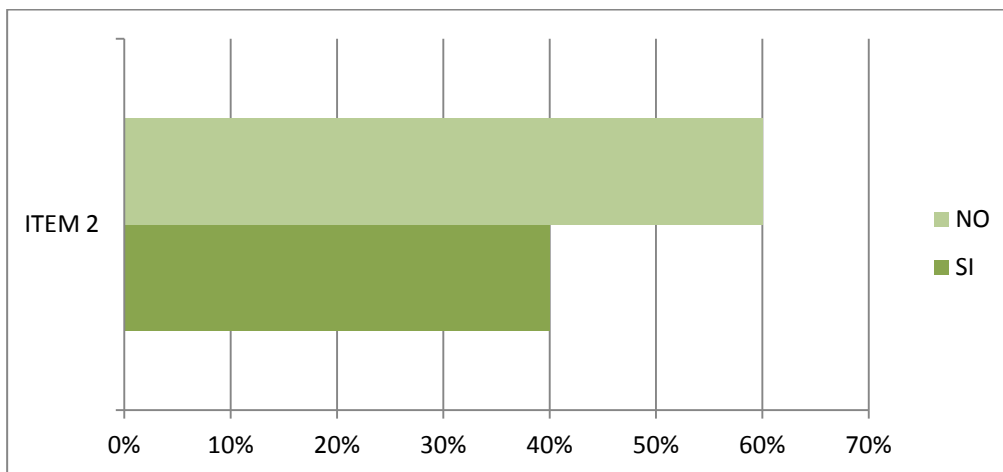


**Gráfico N° 1**



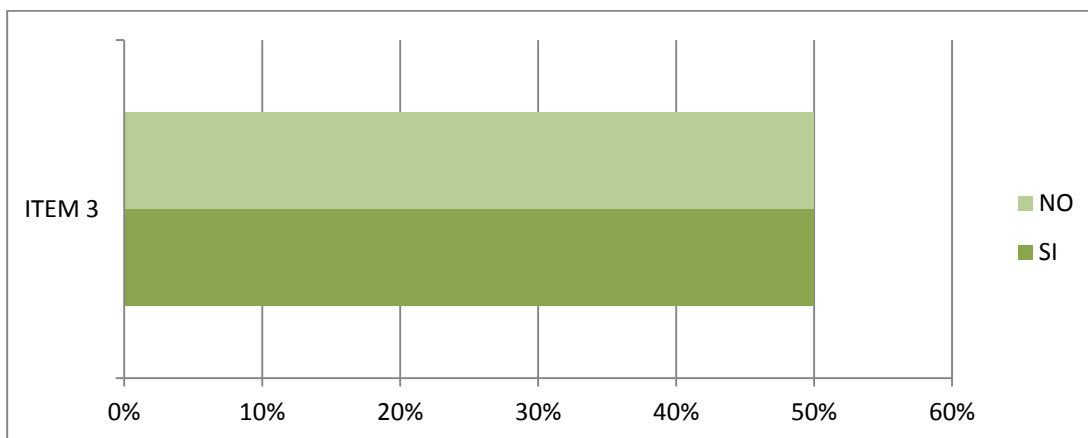
De acuerdo al ítem número 1, se evidenció que el 90% de los encuestados afirmó que existe el diálogo con su pareja, mientras que el 10% afirmó que no existe diálogo con su pareja.

**Gráfico N° 2**



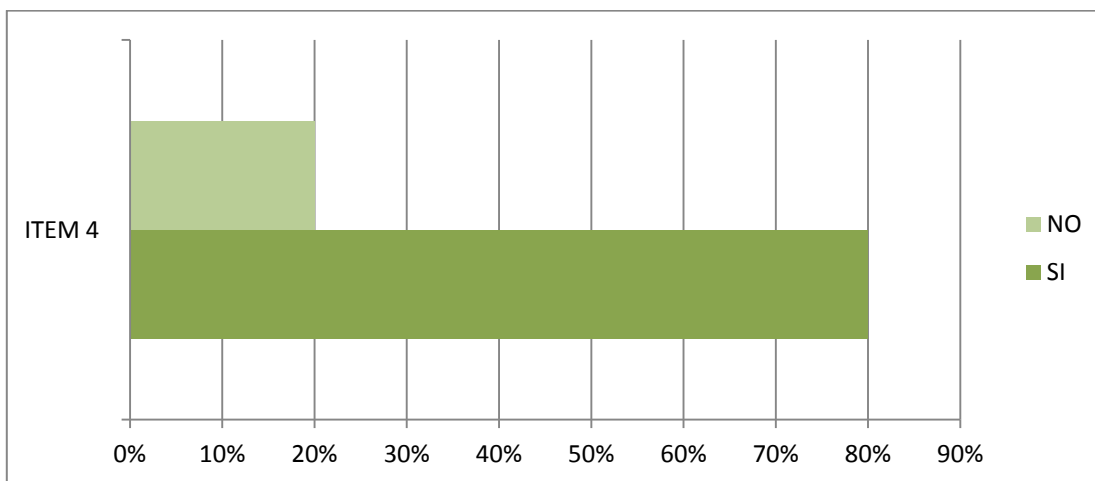
En el ítem número 2 se evidenció que el 40% de los encuestados afirmó que aceptan las diferencias que existen en su pareja y el 60% respondió que no aceptan las diferencias que existen en su pareja.

**Gráfico N° 3**



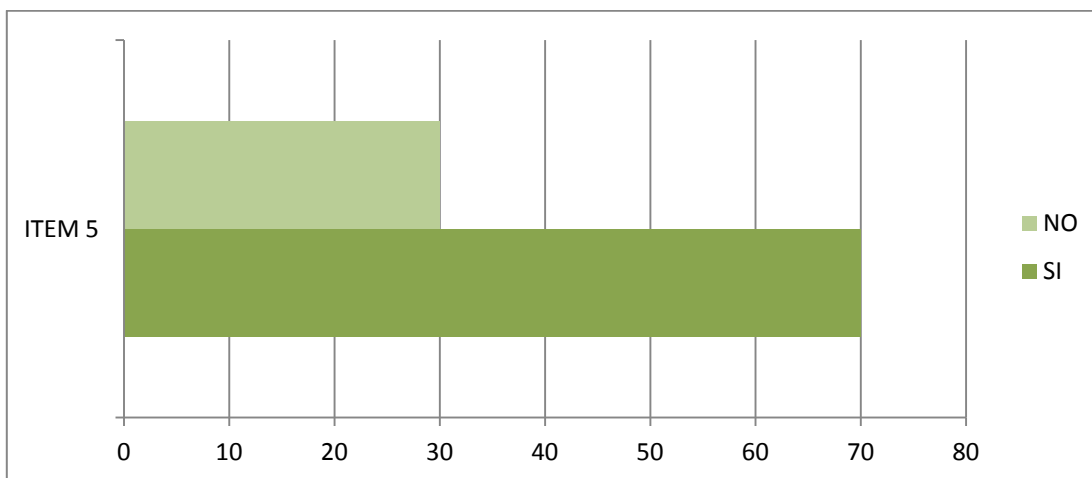
Las respuestas al ítem número 3 estuvieron divididas de la siguiente manera: 50% afirmaron que su pareja les demuestra afecto, mientras el otro 50% estableció que su pareja no les demuestra afecto.

**Gráfico N°4**



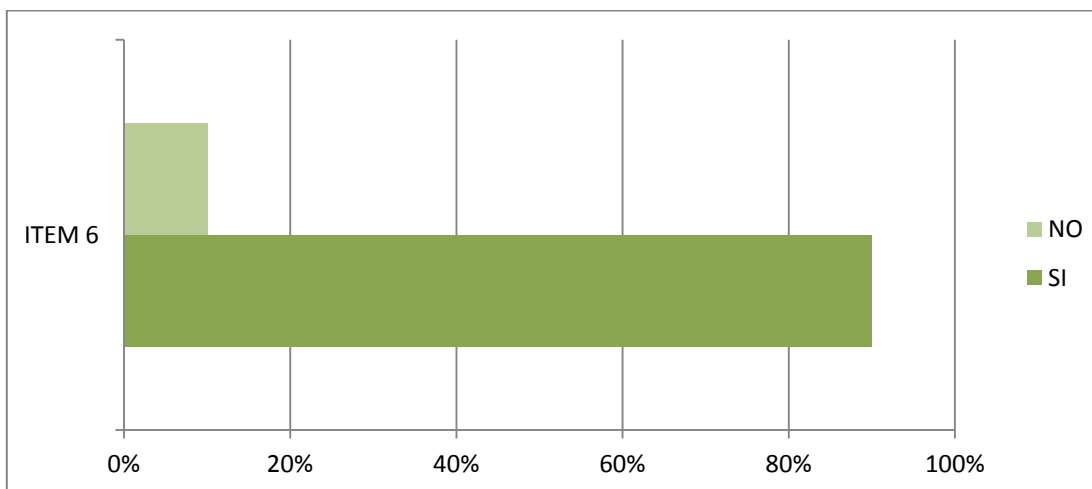
El 80% de los encuestados afirmaron que su estado de ánimo cambia dependiendo del trato que le dé su pareja, mientras que el 20% restante expuso que su estado de ánimo no cambia dependiendo del trato que le dé su pareja.

**Gráfico N° 5**



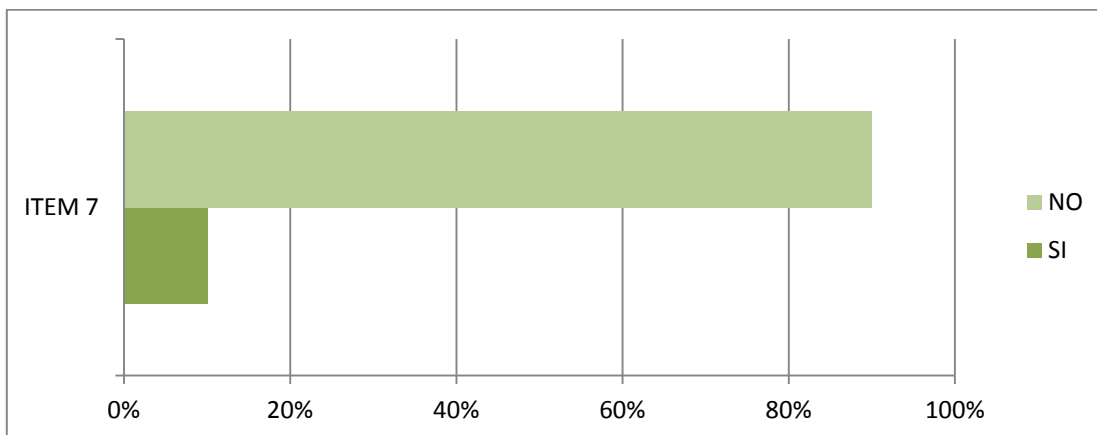
El ítem número 5 expresa: ¿Cuándo mi pareja me habla, usa un tono de voz adecuado?, a lo que un 70% de los encuestados respondió si y el 30% restante respondió no.

**Gráfico N°6**



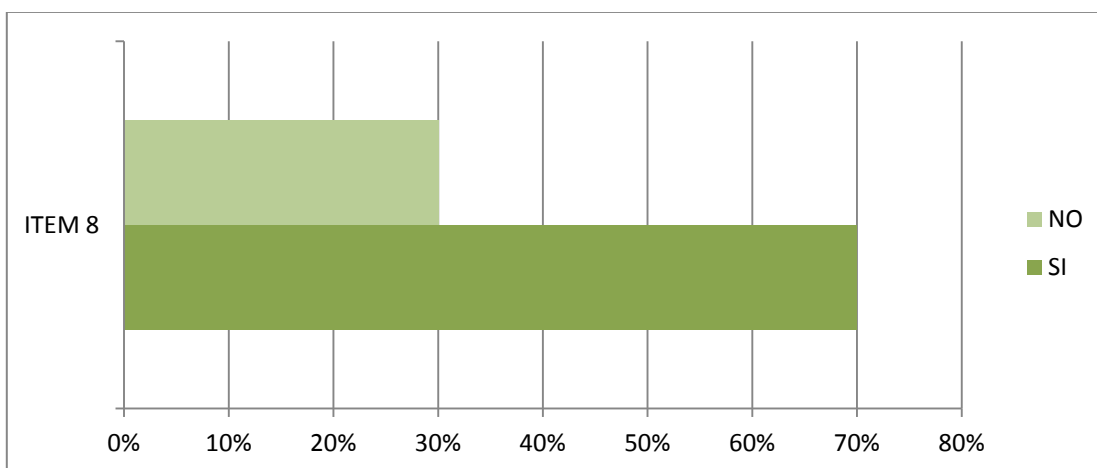
En el ítem número 6 arrojó que el 90% de los encuestados considera que su pareja si usa un lenguaje adecuado cuando se comunican y un 10% que considera que su pareja no usa un lenguaje adecuado al comunicarse con ellos.

**Gráfico N° 7**



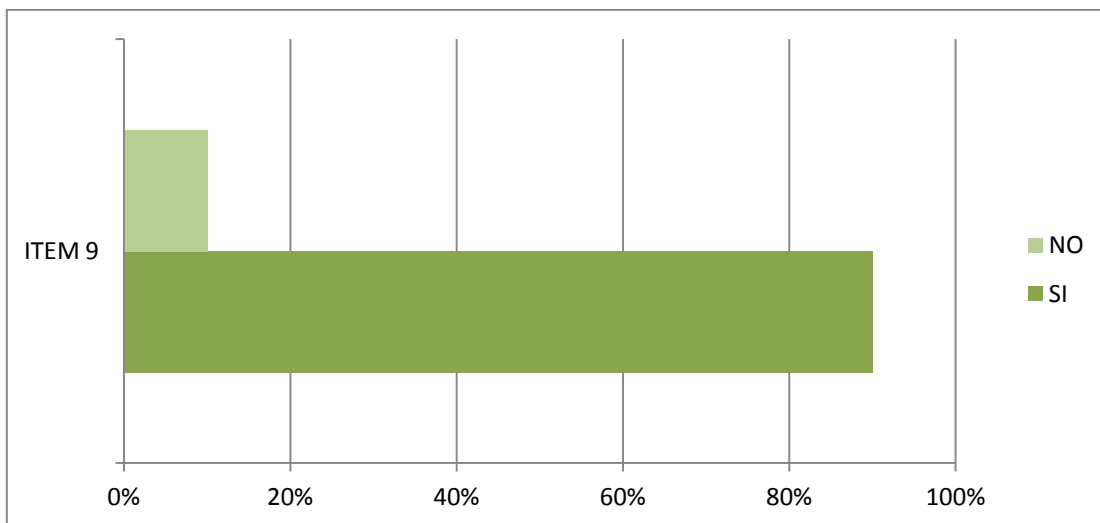
De acuerdo a las respuestas del ítem número 7, se evidenció que un 90% de los encuestados no ha experimentado alguna agresión física por parte de su pareja, mientras que el otro 10% afirmó haber sido maltratado en alguna oportunidad por su pareja.

**Gráfico N°8**



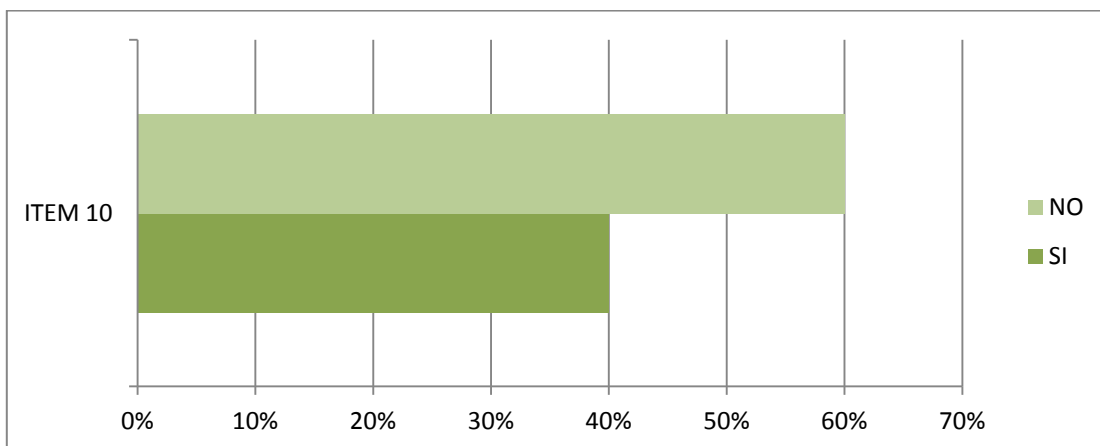
El 70% de los encuestados afirmó que sin necesidad de palabras saben cuándo su pareja está molesta y un 30% dijo no identificar sin palabras cuando está molesto su pareja.

**Gráfico N° 9**



De los encuestados, el 90% afirmó que espera la aprobación de su pareja para tomar sus decisiones, a lo que el 10% restante aportó que no espera de la aprobación de su pareja para tomar sus decisiones.

**Gráfico N° 10**



Para el 40% de los encuestados su pareja los acepta como son, mientras que el 60% de ellos dijo que su pareja no los acepta como son.

## **CAPITULO V**

### **PROPUESTA**

#### **Título**

Programa factible de Comunicación como base fundamental para la integración y crecimiento personal de los integrantes.

#### **Objetivos específicos de la propuesta**

Diseñar un cronograma de actividades enfocado en la comunicación.

Fortalecer la autoestima en la relación de pareja.

#### **Justificación de la propuesta**

La comunicación es muy importante en la pareja es la clave fundamental para una relación sana y duradera. Es de gran importancia que en una relación de pareja la comunicación sea lo primero en ambas personas.

La comunicación entre dos personas es el resultado de surtidos métodos de expresión desarrollados durante mucho tiempo. Los gestos, el desarrollo del lenguaje y la necesidad de realizar funciones conjuntas tienen aquí un papel importante.

Por esta razón se efectúa una serie de talleres que ayudaran a las parejas a tener una mejor comunicación entre ellas y asimismo que mantengan una buena autoestima es esta etapa de convivir con otra persona.

## **Cronograma de actividades**

### **Taller I**

**Título:** Autoestima

**Duración:** 2 horas

**Dinámica:** Arma en silencio.

**Objetivo de la dinámica:** Que todas las personas se integren.

### **Taller II**

**Título:** La comunicación

**Duración:** 2 horas

**Dinámica:** cruzando el río

**Objetivo de la dinámica:** buscar que los integrantes se den cuenta que para cruzar el río se necesita de la comunicación

## Taller I

### Autoestima

Las creencias que tenemos acerca de nosotros mismos, aquellas cualidades, capacidades, modos de sentir o de pensar que nos atribuimos, conforman nuestra “imagen personal” o “autoimagen”. La “autoestima” es la **valoración que hacemos de nosotros mismos sobre la base de las sensaciones y experiencias que hemos ido incorporando a lo largo de la vida**. Nos sentimos listos o tontos, capaces o incapaces, nos gustamos o no. Esta autovaloración es muy importante, dado que de ella dependen en gran parte la realización de nuestro potencial personal y nuestros logros en la vida. De este modo, las personas que se sienten bien consigo mismas, que tienen una buena autoestima, son capaces de enfrentarse y resolver los retos y las responsabilidades que la vida plantea. Por el contrario, los que tienen una autoestima baja suelen auto limitarse y fracasar

Las personas somos complejas y muy difíciles de definir en pocas palabras. Como existen tantos matices a tener en cuenta es importante no hacer generalizaciones a partir de uno o dos aspectos. Ejemplos:

Podemos ser muy habladores con los amigos/as y ser callados/as en casa. Ser un mal jugador de fútbol no indica que seamos un desastre en todos los deportes. Que no nos salga bien un examen no significa que no sirvamos para los estudios.

¿Cómo se forma la autoestima?

El concepto de uno mismo va desarrollándose **poco a poco a lo largo de la vida**, cada etapa aporta en mayor o menor grado, experiencias y sentimientos, que darán como resultado una sensación general de valía e incapacidad. En la infancia descubrimos que somos niños o niñas, que tenemos manos, piernas, cabeza y otras partes de nuestro cuerpo. También descubrimos que somos seres distintos de los demás y que hay personas que nos aceptan y personas que nos rechazan. A partir de esas experiencias tempranas de aceptación y rechazo de los demás es cuando comenzamos a generar una idea sobre lo que valemos y por lo que valemos o dejamos de valer. El niño gordito desde pequeño puede ser de mayor un adulto feliz o un adulto infeliz, la dicha final tiene mucho que ver con la actitud que demostraron los demás hacia su exceso de peso desde la infancia.



**Durante la adolescencia**, una de las fases más críticas en el desarrollo de la autoestima, el joven necesita forjarse una identidad firme y conocer a fondo sus posibilidades como individuo; también precisa apoyo social por parte de otros cuyos valores coincidan con los propios, así como hacerse valioso para avanzar con confianza hacia el futuro. Es la época en la que el muchacho pasa de la dependencia de las personas a las que ama (la familia) a la independencia, a confiar en sus propios recursos. Si durante la infancia ha desarrollado una fuerte autoestima, le será relativamente fácil superar la crisis y alcanzar la madurez. Si se siente poco valioso corre el peligro de buscar la seguridad que le falta por caminos aparentemente fáciles y gratificantes, pero a la larga destructivos como la drogadicción.

La baja autoestima está relacionada con una distorsión del pensamiento (forma inadecuada de pensar). Las personas con baja autoestima tienen una visión muy distorsionada de lo que son realmente; al mismo tiempo, estas personas mantienen unas exigencias extraordinariamente perfeccionistas sobre lo que deberían ser o lograr. La persona con baja autoestima mantiene un diálogo consigo misma que incluye pensamientos como:

- **Sobregeneralización:** A partir de un hecho aislado se crea una regla universal, general, para cualquier situación y momento: He fracasado una vez (en algo concreto)! Siempre fracasaré! (se interioriza como que fracasaré en todo).
- **Designación global:** Se utilizan términos peyorativos para describirse a uno mismo, en vez de describir el error concretando el momento temporal en que sucedió: !Que torpe (soy)!
- **Pensamiento polarizado:** Pensamiento de todo o nada. Se llevan las cosas a sus extremos. Se tienen categorías absolutas. Es blanco o negro. Estás conmigo o contra mí. Lo hago bien o mal. No se aceptan ni se saben dar valoraciones relativas. O es perfecto o no vale.
- **Autoacusación:** Uno se encuentra culpable de todo. Tengo yo la culpa. !Tendría que haberme dado cuenta!.
- **Personalización:** Suponemos que todo tiene que ver con nosotros y nos comparamos negativamente con todos los demás. ! Tiene mala cara, qué le habré hecho!

- **Lectura del pensamiento:** supones que no le interesas a los demás, que no les gustas, crees que piensan mal de ti...sin evidencia real de ello. Son suposiciones que se fundamentan en cosas peregrinas y no comprobables.

- **Falacias de control:** Sientes que tienes una responsabilidad total con todo y con todos, o bien sientes que no tienes control sobre nada, que se es una víctima desamparada.

- **Razonamiento emocional:** Si lo siento así es verdad. Nos sentimos solos, sin amigos y creemos que este sentimiento refleja la realidad sin parar a contrastarlo con otros momentos y experiencias. "Si es que soy un inútil de verdad"; porque "siente" que es así realmente

Formas de mejorar la autoestima

La autoestima puede ser cambiada y mejorada. Podemos hacer varias cosas para mejorar nuestra autoestima:

<p><b>1. Convierte lo negativo en positivo:</b></p>	<p>Nunca pierdas las ganas de pensar en positivo, invierte todo lo que parezca mal o que no tiene solución:</p>	
	<p><b>Pensamientos negativos</b></p> <p>"No hables"</p> <p>"¡No puedo hacer nada!"</p> <p>"No esperes demasiado"</p> <p>"No soy suficientemente bueno"</p>	<p><b>Pensamientos alternativos</b></p> <p>"Tengo cosas importantes que decir"</p> <p>"Tengo éxito cuando me lo propongo"</p> <p>"Haré realidad mis sueños"</p> <p>"¡Soy bueno!"</p>
<p><b>2. No generalizar</b></p>	<p>Como ya hemos dicho, no generalizar a partir de las experiencias negativas que podamos tener en ciertos ámbitos de nuestra vida. Debemos aceptar que podemos haber tenido fallos en ciertos aspectos; pero esto no quiere decir que en general y en todos los aspectos de nuestra vida seamos "desastrosos".</p>	

<b>3. Centrarnos en lo positivo</b>	<p>En conexión con lo anterior, debemos acostumbrarnos a observar las características buenas que tenemos. Todos tenemos algo bueno de lo cual podemos sentirnos orgullosos; debemos apreciarlo y tenerlo en cuenta cuando nos evaluemos a nosotros mismos.</p>
<b>4. Hacernos conscientes de los logros o éxitos</b>	<p>Una forma de mejorar nuestra imagen relacionada con ese “observar lo bueno” consiste en hacernos conscientes de los logros o éxitos que tuvimos en el pasado e intentar tener nuevos éxitos en el futuro. Pida a los alumnos/as que piensen en el mayor éxito que han tenido durante el pasado año. Dígales que todos debemos reconocer en nosotros la capacidad de hacer cosas bien en determinados ámbitos de nuestra vida y que debemos esforzarnos por lograr los éxitos que deseamos para el futuro.</p>
<b>5.No compararse</b>	<p>Todas las personas somos diferentes; todos tenemos cualidades positivas y negativas. Aunque nos veamos “peores” que otros en algunas cuestiones, seguramente seremos “mejores” en otras; por tanto, no tiene sentido que nos comparemos ni que, nos sintamos “inferiores” a otras personas.</p>
<b>6. Confiar en nosotros mismos</b>	<p>Confiar en nosotros mismos, en nuestras capacidades y en nuestras opiniones. Actuar siempre de acuerdo a lo que pensamos y sentimos, sin preocuparse excesivamente por la aprobación de los demás.</p>
<b>7. Aceptarnos a nosotros mismos</b>	<p>Es fundamental que siempre nos aceptemos. Debemos aceptar que, con nuestras cualidades y defectos, somos, ante todo, personas importantes y valiosas.</p>
<b>8. Esforzarnos para mejorar</b>	<p>Una buena forma de mejorar la autoestima es tratar de superarnos en aquellos aspectos de nosotros mismos con los que no estemos satisfechos, cambiar esos aspectos que deseamos mejorar. Para ello es útil que identifiquemos qué es lo que nos gustaría cambiar de nosotros o qué nos gustaría lograr, luego debemos establecer metas a conseguir y esforzarnos por llevar a cabo esos cambios.</p>

## **Taller II**

### **La comunicación**

#### **La comunicación:**

Somos primordialmente seres “sociales”, en el sentido de que pasamos la mayor parte de nuestras vidas con otras personas. Por consiguiente, es importante aprender a entenderse con los otros y a funcionar adecuadamente en situaciones sociales. Ciertas habilidades de comunicación nos ayudan a mejorar las relaciones interpersonales.

La comunicación es el acto por el cual un individuo establece con otro un contacto que le permite transmitir una información. En la comunicación intervienen diversos elementos que pueden facilitar o dificultar el proceso.

- Emisor: La persona (o personas) que emite un mensaje.
- Receptor: La persona (o personas) que recibe el mensaje.
- Mensaje: Contenido de la información que se envía.
- Canal: Medio por el que se envía el mensaje.
- Código: Signos y reglas empleadas para enviar el mensaje.
- Contexto: Situación en la que se produce la comunicación.

La comunicación eficaz entre dos personas se produce cuando el receptor interpreta el mensaje en el sentido que pretende el emisor.

#### **Tipos de comunicación**

Las formas de comunicación humana pueden agruparse en dos grandes categorías: la comunicación verbal y la comunicación no verbal:

La comunicación verbal se refiere a las palabras que utilizamos y a las inflexiones de nuestra voz (tono de voz).

La comunicación no verbal hace referencia a un gran número de canales, entre los que se podrían citar como los más importantes el contacto visual, los gestos faciales, los movimientos de brazos y manos o la postura y la distancia corporal.

Comunicación verbal: Palabras (lo que decimos), tono de nuestra voz.

Comunicación no verbal: Contacto visual, gestos faciales (expresión de la cara), movimientos de brazos y manos, postura y distancia corporal.

Pese a la importancia que le solemos atribuir a la comunicación verbal, entre un 65 % y un 80 % del total de nuestra comunicación con los demás la realizamos a través de canales no verbales. Para comunicarse eficazmente, los mensajes verbales y no verbales deben coincidir entre sí. Muchas dificultades en la comunicación se producen cuando nuestras palabras se contradicen con nuestra conducta no verbal. Ejemplo:

Un hijo le entrega un regalo a su padre por su cumpleaños y éste, con una expresión de decepción, dice: “Gracias, es justo lo que quería”

### **Técnicas de comunicación eficaz**

Todos conocemos y podríamos citar en teoría cuales son los principios básicos para lograr una correcta comunicación, pero, tal vez por sonar a perogrullo, frecuentemente nos olvidamos de ellos. Algunas de las estrategias que podemos emplear son tan sencillas como las siguientes:

#### **La escucha activa**

Uno de los principios más importantes y difíciles de todo el proceso comunicativo es el saber escuchar. La falta de comunicación que se sufre hoy día se debe en gran parte a que no se sabe escuchar a los demás. Se está más tiempo pendiente de las propias emisiones, y en esta necesidad propia de comunicar se pierde la esencia de la comunicación, es decir, poner en común, compartir con los demás. Existe la creencia errónea de que se escucha de forma automática, pero no es así. Escuchar requiere un esfuerzo superior al que se hace al hablar y también del que se ejerce al escuchar sin interpretar lo que se oye. Pero, ¿qué es realmente la escucha activa?

La escucha activa significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla. ¿Cuál es la diferencia entre el oír y el escuchar? Existen grandes diferencias. El oír es simplemente percibir vibraciones de sonido. Mientras que escuchar es entender, comprender o dar sentido a lo que se oye. La escucha efectiva tiene que ser necesariamente activa por encima de lo pasivo. La escucha activa se refiere a la habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo. Para llegar a entender a alguien se precisa asimismo cierta empatía, es decir, saber ponerse en el lugar de la otra persona.

### **Elementos que facilitan la escucha activa:**

Disposición psicológica: prepararse interiormente para escuchar.

Observar al otro: identificar el contenido de lo que dice, los objetivos y los sentimientos.

Expresar al otro que le escuchas con comunicación verbal (¡ya veo!, ¡umm!, ¡uh!, etc.) y no verbal (contacto visual, gestos, inclinación del cuerpo, etc.).

### **Elementos a evitar en la escucha activa:**

Nos distraernos, porque distraerse es fácil en determinados momentos. La curva de la atención se inicia en un punto muy alto, disminuye a medida que el mensaje continua y vuelve a ascender hacia el final del mensaje, hay que tratar de combatir esta tendencia haciendo un esfuerzo especial hacia la mitad del mensaje con objeto de que nuestra atención no decaiga. No interrumpir al que habla, no juzgar, no ofrecer ayuda o soluciones prematuras, no rechazar lo que el otro esté sintiendo, por ejemplo: "no te preocupes, eso no es nada", no contar "tu historia" cuando el otro necesita hablarte, no contra argumentar. Por ejemplo: el otro dice "me siento mal" y tú respondes "y yo también". Evitar el "síndrome del experto": ya tienes las respuestas al problema de la otra persona, antes incluso de que te haya contado la mitad.

## **Habilidades para la escucha activa:**

**Mostrar empatía:** Escuchar activamente las emociones de los demás es tratar de "meternos en su pellejo" y entender sus motivos. Es escuchar sus sentimientos y hacerle saber que "nos hacemos cargo", intentar entender lo que siente esa persona. No se trata de mostrar alegría, si siquiera de ser simpáticos. Simplemente, que somos capaces de ponernos en su lugar. Sin embargo, no significa aceptar ni estar de acuerdo con la posición del otro. Para demostrar esa actitud, usaremos frases como: "entiendo lo que sientes", "noto que...".

**Parafrasear.** Este concepto significa verificar o decir con las propias palabras lo que parece que el emisor acaba de decir. Es muy importante en el proceso de escucha ya que ayuda a comprender lo que el otro está diciendo y permite verificar si realmente se está entendiendo y no malinterpretando lo que se dice. Un ejemplo de parafrasear puede ser: "Entonces, según veo, lo que pasaba era que...", "¿Quieres decir que te sentiste...?".

Emitir palabras de refuerzo o **cumplidos**. Pueden definirse como verbalizaciones que suponen un halago para la otra persona o refuerzan su discurso al transmitir que uno aprueba, está de acuerdo o comprende lo que se acaba de decir. Algunos ejemplos serían: "Esto es muy divertido"; "Me encanta hablar contigo" o "Debes ser muy bueno jugando al tenis". Otro tipo de frases menos directas sirven también para transmitir el interés por la conversación: "Bien", "umm" o "¡Estupendo!".

**Resumir:** Mediante esta habilidad informamos a la otra persona de nuestro grado de comprensión o de la necesidad de mayor aclaración. Expresiones de resumen serían: "Si no te he entendido mal...", "O sea, que lo que me estás diciendo es...", "A ver si te he entendido bien...."

Expresiones de aclaración serían: "¿Es correcto?", "¿Estoy en lo cierto?"

## **Algunos aspectos que mejoran la comunicación:**

Al criticar a otra persona, hablar de lo que hace, no de lo que es. Las etiquetas no ayudan a que la persona cambie, sino que refuerzan sus defensas. Hablar de lo que es una persona sería: "te has vuelto a olvidar de sacar la basura. Eres un desastre";

mientras que hablar de lo que hace sería: "te has vuelto a olvidar de sacar la basura. Últimamente te olvidas mucho de las cosas".

Discutir los temas de uno en uno, no "aprovechar" que se está discutiendo, por ejemplo sobre la impuntualidad de la pareja, para reprocharle de paso que es un despistado, un olvidadizo y que no es cariñoso.

No ir acumulando emociones negativas sin comunicarlas, ya que producirían un estallido que conduciría a una hostilidad destructiva.

No hablar del pasado. Rememorar antiguas ventajas, o sacar a relucir los "trapos sucios" del pasado, no sólo no aporta nada provechoso, sino que despierta malos sentimientos. El pasado sólo debe sacarse a colación constructivamente, para utilizarlo de modelo cuando ha sido bueno e intentamos volver a poner en marcha conductas positivas quizá algo olvidadas. Pero es evidente que el pasado no puede cambiarse; por tanto hay que dirigir las energías al presente y al futuro.

Ser específico. Ser específico, concreto, preciso, es una de las normas principales de la comunicación. Tras una comunicación específica, hay cambios; es una forma concreta de avanzar. Cuando se es inespecífico, rara vez se moviliza nada. Si por ejemplo, nos sentimos solos/as y deseamos más tiempo para estar con nuestra pareja, no le diga únicamente algo así: "No me haces caso", "Me siento solo/a", "Siempre estás ocupado/a". Aunque tal formulación exprese un sentimiento, si no hacemos una propuesta específica, probablemente las cosas no cambiarán. Sería apropiado añadir algo más. Por ejemplo: "¿Qué te parece si ambos nos comprometemos a dejar todo lo que tenemos entre manos a las 9 de la noche, y así podremos cenar juntos y charlar?".

Evitar las generalizaciones. Los términos "siempre" y "nunca" raras veces son ciertos y tienden a formar etiquetas. Es diferente decir: "últimamente te veo algo ausente" que "siempre estás en las nubes". Para ser justos y honestos, para llegar a acuerdos, para producir cambios, resultan más efectivas expresiones del tipo: "La mayoría de veces", "En ocasiones", "Algunas veces", "Frecuentemente". Son formas de expresión que permiten al otro sentirse correctamente valorado.

Ser breve. Repetir varias veces lo mismo con distintas palabras, o alargar excesivamente el planteamiento, no es agradable para quién escucha. Produce la



sensación de ser tratado como alguien de pocas luces o como un niño. En todo caso, corre el peligro de que le rehúyan por pesado cuando empiece a hablar. Hay que recordar que: “Lo bueno, si breve, dos veces bueno”.

Cuidar la comunicación no verbal. Para ello, tendremos en cuenta lo siguiente:

La comunicación no verbal debe de ir acorde con la verbal. Decir " ya sabes que te quiero" con cara de fastidio dejará a la otra persona peor que si no se hubiera dicho nada.

Contacto visual. Es el porcentaje de tiempo que se está mirando a los ojos de la otra persona. El contacto visual debe ser frecuente, pero no exagerado.

Afecto. Es el tono emocional adecuado para la situación en la que se está interactuando. Se basa en índices como el tono de voz, la expresión facial y el volumen de voz (ni muy alto ni muy bajo).

Elegir el lugar y el momento adecuados. En ocasiones, un buen estilo comunicativo, un modelo coherente o un contenido adecuado pueden irse al traste si no hemos elegido el momento adecuado para transmitirlo o entablar una relación. Es importante cuidar algunos aspectos que se refieren al momento en el que se quiere establecer la comunicación:

El ambiente: el lugar, el ruido que exista, el nivel de intimidad...

Si vamos a criticar o pedir explicaciones debemos esperar a estar a solas con nuestro interlocutor.

Si vamos a elogiarlo, será bueno que esté con su grupo u otras personas significativas.

Si ha comenzado una discusión y vemos que se nos escapa de las manos o que no es el momento apropiado utilizaremos frases como: “si no te importa podemos seguir discutiendo esto en... más tarde”.

## CONCLUSIÓN

Considerando que es necesaria la comunicación en nuestro entorno y muy importante para desenvolvemos en nuestra vida diaria, podemos decir que la comunicación es la base fundamental para el desarrollo del individuo.

Comprendiendo que es fundamental poner en práctica todas las actividades que mantengan equilibradas las relaciones con el entorno tanto social como familiar, laboral, sentimental y emocional, se debe tener en cuenta que al hacerlo siempre se estará buscando el bienestar de las relaciones bien sea social o de pareja.

La comunicación permite conocerse a sí mismo y a otras personas que quizás no tengan las mismas perspectivas de la vida pero que si puedan poseer las posibles soluciones para ayudar a obtener los logros pautados en el proyecto de vida.

Todas las fortalezas y debilidades que se posee en la vida podemos expresarlas por un medio llamado comunicación y permitir que de manera asertiva otras muestren sus puntos de vistas para los cambios significativos.

No obstante debemos conocer diferentes tipos de teorías que sean aplicables a situaciones que se presenten de momentos para poder resolverlas sin miedo a enfrentar la realidad, es conveniente comunicar todo aquello que nos afecta y lo que no también, comprendiendo que llevar una vida y una relación de pareja sana implica la integración y la comunicación.

## RECOMENDACIONES

De acuerdo a la conclusión ya descrita se establecen las siguientes recomendaciones:

- Buscar que todas las personas que participen, asistan a talleres y actividades que se realicen.
- Utilizar estrategias que motiven a las parejas.
- Lograr que las parejas mejoren su comunicación

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Parella y Martins (2010) Metodología de la investigación cualitativa. Editorial FEDUPEL

Microsoft® Student (2009) Comunicación. Microsoft Corporation, 2008.

Ángel Marcuello Garcia HABILIDADES DE COMUNICACIÓN: Técnicas para la Comunicación Eficaz

Amanda Rodríguez D. (1999) Autoimagen autoestima

Arias F (1999) El proyecto de investigación: introducción a la metodología científica. Quinta edición. Caracas: Editorial Epísteme

Gomez C. (2000) Proyectos Factibles Planificación, Formulación y Ejecución 1° edición. Valencia- Venezuela: Predios

# ANEXOS

## Anexo A



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**  
**ESCUELA DE EDUCACIÓN**  
**MENCIÓN: ORIENTACIÓN**  
**TRABAJO ESPECIAL DE GRADO**



### ENCUESTA

A continuación se presenta una serie de interrogantes con posibles respuestas, de las cuales debes seleccionar una (SI o NO), marcando con una X.

Nº	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Existe dialogo con mi pareja?		
2	¿Acepto las diferencias que existe en mi pareja?		
3	¿Mi pareja me demuestra afecto?		
4	¿Mi estado de ánimo cambia dependiendo del trato que me da mi pareja?		
5	¿Me habla utilizando un tono de voz adecuado?		
6	¿Usa un lenguaje adecuado?		
7	¿Has experimentado algún tipo de agresión física?		
8	¿Sin necesidad de palabras, se cuándo mi pareja está molesta?		
9	¿Espero la aprobación de mi pareja para tomar mis decisiones?		
10	¿Me acepta como soy?		

Personas	ítems										Xi
	i1	i2	i3	i4	i5	i6	i7	i8	i9	i10	
1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	8
2	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	5
3	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	9
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
7	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	8
8	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	9
9	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	8
10	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	3
11	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	8
12	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	6
13	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	6
14	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	9
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
17	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	8
18	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	9
19	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	9
20	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	9
21	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	9
22	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	9
23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	9
24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
25	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	4
26	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	6
27	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	8
28	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	4
29	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	8
30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
31	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
32	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
	30	25	25	25	28	30	25	27	22	24	
p	0,9375	0,78125	0,78125	0,78125	0,875	0,9375	0,78125	0,84375	0,6875	0,75	
q	0,0625	0,21875	0,21875	0,21875	0,125	0,0625	0,21875	0,15625	0,3125	0,25	
p*q	0,05859375	0,17089844	0,17089844	0,17089844	0,109375	0,05859375	0,17089844	0,13183594	0,21484375	0,1875	
$\Sigma p*q$	1,44433594										
St	3,94254032										
k/(k-1)	1,11111111										
$\Sigma p*q/(St)$	0,36634652										
1- ( $\Sigma p*q/(St)$ )	0,63365348										
KR	0,70405942										



### VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

A continuación se presenta un instrumento para validar la propuesta de un Programa de Orientación, el cual tiene como objetivo \_\_\_\_\_

El instrumento, presenta tres (3) aspectos a evaluar con una escala dicotómica (sí - no), de cada actividad contenida en el programa propuesto, donde usted debe señalar marcando con una X la respuesta adecuada, de acuerdo a su criterio como profesional experto en el área. Además, debe señalar su opinión en cuanto a la aplicabilidad del la propuesta y, de ser necesario puede agregar observaciones que considere pertinentes.

### DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL EXPERTO

Nombres y Apellido: Marcos Yepes  
Título que posee: Magister  
Institución donde labora: Facultad de Educación UC  
Cargo que ejerce: Profesor Asociado

Firma del experto



ACTIVIDADES	ASPECTOS A EVALUAR					
	La propuesta es acorde con los objetivos que se desean alcanzar		Existe coherencia entre objetivos, contenidos y estrategias		Las estrategias son suficientes para cubrir las necesidades	
	Si	No	Si	No	Si	No
1.	X		X		X	
2.	X		X		X	
3.	X		X		X	
4.	X		X		X	
5.	X		X		X	
6.	X		X		X	
7.	X			X	X	
8.	X		X		X	
9.	X			X	X	
10.	X		X		X	

VALIDEZ DE LA PROPUESTA		
Aplicable	Aplicable atendiendo observaciones	No aplicable
X		

Observaciones: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



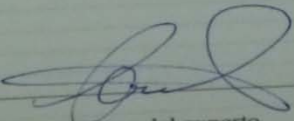
### VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

A continuación se presenta un instrumento para validar la propuesta de un Programa de Orientación, el cual tiene como objetivo proporcionar un programa de Orientación para optimizar la relación del padre en la Comunidad González plaza del municipio Naguanagua

El instrumento, presenta tres (3) aspectos a evaluar con una escala dicotómica (sí - no), de cada actividad contenida en el programa propuesto, donde usted debe señalar marcando con una X la respuesta adecuada, de acuerdo a su criterio como profesional experto en el área. Además, debe señalar su opinión en cuanto a la aplicabilidad del la propuesta y, de ser necesario puede agregar observaciones que considere pertinentes.

### DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL EXPERTO

Nombres y Apellido: MANUEL ALEN  
Título que posee: MSS EN HISTORIA DE VENEZUELA  
Institución donde labora: FACE - UC  
Cargo que ejerce: PROF. ASO CATEDRA SOCIOLOGÍA

  
Firma del experto

ACTIVIDADES	ASPECTOS A EVALUAR					
	La propuesta es acorde con los objetivos que se desean alcanzar		Existe coherencia entre objetivos, contenidos y estrategias		Las estrategias son suficientes para cubrir las necesidades	
	Si	No	Si	No	Si	No
1. <i>Item</i>	✓		✓			
2. <i>Mejorarlo</i>						
3.	✓		✓			
4. <i>Cambiarla</i>						
5.	✓		✓			
6. <i>Mejorarla</i>						
7.	✓		✓			
8.	✓		✓			
9.	✓		✓			
10.	✓		✓			

VALIDEZ DE LA PROPUESTA		
Aplicable	Aplicable atendiendo observaciones	No aplicable
	<i>Atender las observaciones</i>	

Observaciones: 1- Se pidiere corregir en el ítem la palabra *relacion* por *comunicación*  
 2- el ítem N° 4 bajado entre los ítems 9 y 10 debido a su correspondencia con la dimensión *autoestima*  
 3- Reduccion de la pregunta N° 2 *mejorarla*  
 4- Mejorar el ítem N° 5 tiene 3 propuestas en 1.  
 5- Se evalua solo el modelo de *evaluación* que *presentan los estudiantes*

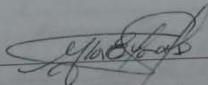


**VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA**

A continuación se presenta un instrumento para validar la propuesta de un Programa de Orientación, el cual tiene como objetivo Profesionarse en programas de Orientación para afianzar la relación de pareja en la comunidad González Plaza del Municipio Naguanagua. El instrumento, presenta tres (3) aspectos a evaluar con una escala dicotómica (sí - no), de cada actividad contenida en el programa propuesto, donde usted debe señalar marcando con una X la respuesta adecuada, de acuerdo a su criterio como profesional experto en el área. Además, debe señalar su opinión en cuanto a la aplicabilidad del la propuesta y, de ser necesario puede agregar observaciones que considere pertinentes.

**DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL EXPERTO**

Nombres y Apellido: Flor Morales  
 Título que posee:  NPvel. Doctor  
 Institución donde labora: U.C Fa. CE  
 Cargo que ejerce: Docente Asociado

  
 Firma del experto

ACTIVIDADES	ASPECTOS A EVALUAR					
	La propuesta es acorde con los objetivos que se desean alcanzar		Existe coherencia entre objetivos, contenidos y estrategias		Las estrategias son suficientes para cubrir las necesidades	
	Si	No	Si	No	Si	No
1.	✓		✓			
2.		✓		✓		
3.	✓		✓			
4.		✓		✓		
5.	✓		✓			
6.		✓		✓		
7.	✓		✓			
8.	✓		✓			
9.	✓		✓			
10.	✓		✓			

VALIDEZ DE LA PROPUESTA		
Aplicable	Aplicable atendiendo observaciones	No aplicable
	X	

Observaciones: Mejorar la redacción de las preguntas

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

