

COMPETENCIAS EMOCIONALES Y DE CONVIVENCIA

para afrontar los retos de la *"nueva normalidad"*

Para crear nuestra nueva realidad



26 de noviembre

Saber Escuchar y Saber Comunicar



GAZTERIA
Erandio!



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO



www.comoafrontarlosconflictos.com

Intro a las Jornadas



Asier García Real

- ✓ Facilitador, Mediador y Consultor de Convivencia.
 - ✓ Coach Educativo.
- ✓ Coordinador del Proyecto: "¿Cómo Afrontar los Conflictos?"
- ✓ Autor de libros y otras Publicaciones en materia de Mediación y Resolución de Conflictos.



¿Cómo afrontar
los conflictos?

Intro a las Jornadas

Patrocinadores



*¿Cómo afrontar
los conflictos?*

Intro a las Jornadas

Nosotros

¿Cómo afrontar los conflictos?

Convivencia, Resolución de Conflictos, Prevención del Acoso Escolar y Desarrollo de la Inteligencia Emocional en la Comunidad Educativa

Alumnado

Equipo Escolar

familias

¿Cómo afrontar
los conflictos?

Intro a las Jornadas

Principios del Liderazgo Educativo

“El Liderazgo *implica un conjunto de competencias a desarrollar, y no una característica o don que algunos tienen*”.





Intro a las Jornadas

Las Competencias



Competencias para influir en el comportamiento

Competencias para fomentar la Autonomía

Competencias Emocionales

Competencias de Comunicación

Competencias de Resolución de Conflictos

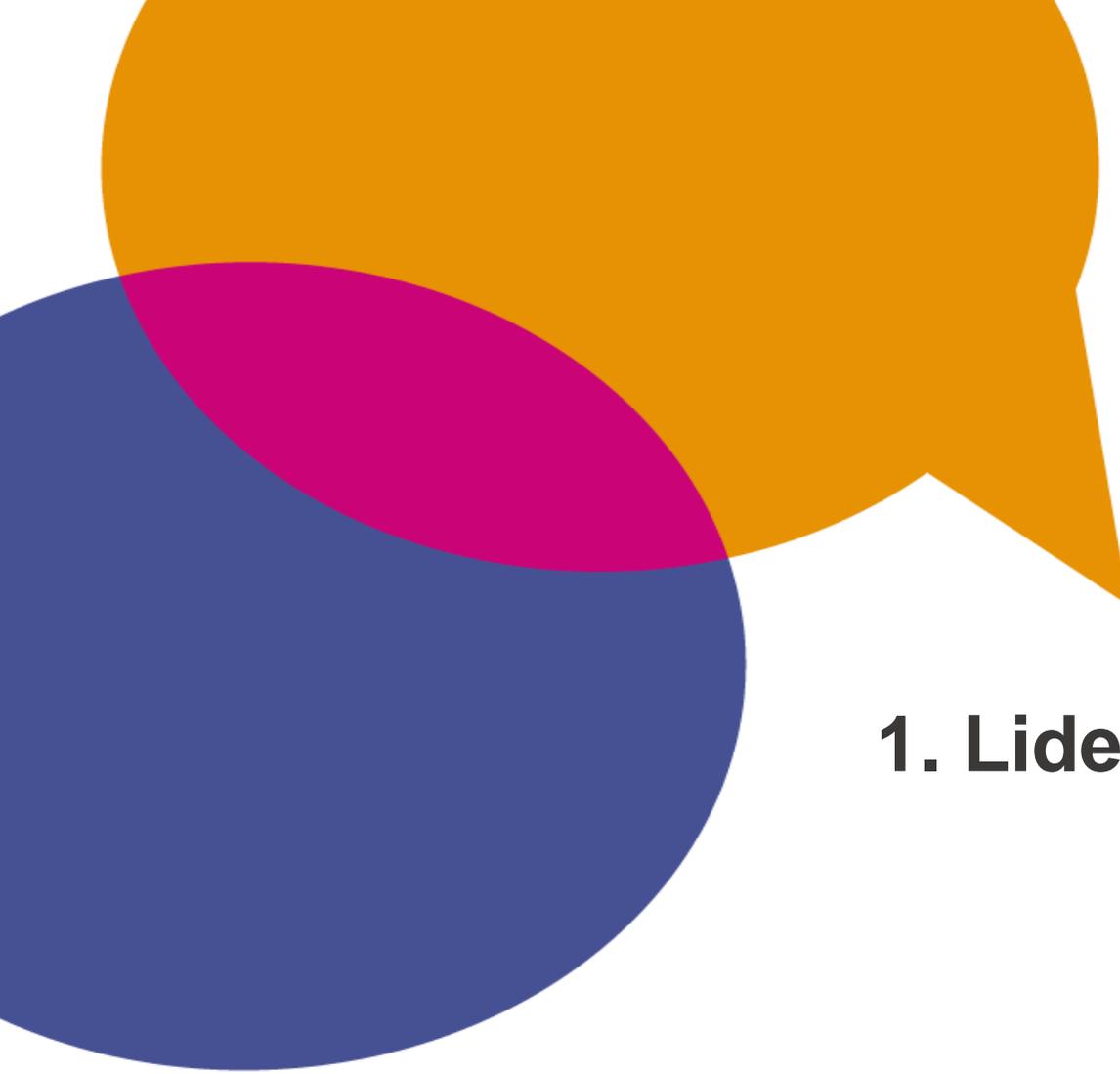




Índice

1. Liderazgo Educativo y Comunicación.
2. La actitud de base: La Escucha Activa.
 - 2.1. Escuchar implica reflejar.
 - 2.2. Escuchar implica Preguntar.
3. Preguntas con ilusión de alternativa y parafraseo reestructurante.
4. La palabra: Los estilos comunicativos.
 - 4.1. Comprender la Asertividad.
 - 4.2. La forma de los mensajes asertivos.
 - 4.3. Estrategias de defensa.
5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes.





**Saber escuchar y saber
comunicar**

1. Liderazgo Educativo y Comunicación



1. Liderazgo Educativo y Comunicación

La Comunicación

Proceso de interacción entre personas, en la que se da un intercambio de ideas, sentimientos y necesidades, en el que los aspectos verbales transmiten contenido y los no verbales transmiten emociones, actitudes y relaciones existentes.



¿Cómo afrontar
los conflictos?

1. Liderazgo Educativo y Comunicación

Principios del Liderazgo Educativo

El liderazgo Educativo se basa en un modelo de autoridad dialogante y cercano que **fomenta una comunicación bidireccional en la que prima la escucha.**

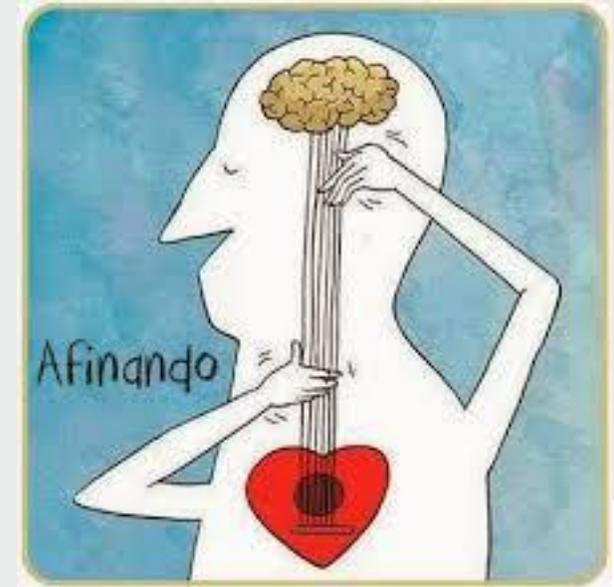


¿Cómo afrontar
los conflictos?

1. Liderazgo Educativo y Comunicación

Principios del Liderazgo Educativo

Así mismo en este estilo educativo, los educadores **muestran sensibilidad hacia a las necesidades y sentimientos del grupo, estimulando su expresión.**



1. Liderazgo Educativo y Comunicación

La Comunicación Estratégica

Desde el principio de influencia del Liderazgo Educativo, la comunicación tiene un importante carácter estratégico.



- ✓ Comunicar es producir en los demás el efecto que nosotros queremos conseguir.
- ✓ Influir el pensamiento, sentimiento y actitud de nuestro interlocutor con el fin de fomentar su autonomía personal hacia el cambio.



¿Cómo afrontar
los conflictos?

1. Liderazgo Educativo y Comunicación

Principios del Liderazgo Educativo

La Escucha



+

La pregunta



+

La palabra





**Saber escuchar y saber
comunicar**

2. La actitud de base: La Escucha Activa

2. La actitud de base: La Escucha Activa

Introducción a la Escucha Activa



«Un término genérico para definir una serie de comportamientos y actitudes que preparan al receptor a escuchar, a **concentrarse** en la persona que habla y a proporcionar respuestas **(feedback)**». 2002, Rost.

2. La actitud de base: La Escucha Activa

Introducción a la Escucha Activa

Implica ofrecer **disponibilidad** y mostrar **interés** por la persona que habla.

Habilidad de escuchar no sólo **las ideas** que la persona está expresando directamente, sino también los **sentimientos**, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo.



2. La actitud de base: La Escucha Activa

Introducción a la Escucha Activa



La escucha activa significa adentrarnos en el mundo de la persona que nos está hablando, buscando entender desde su punto de vista lo que nos está comunicando.

- ✓ **Las palabras** (narrativa, ideas e informaciones que nos transmite).
- ✓ **La expresión no verbal** (gestos, expresiones faciales, tono de la voz, etc.), que nos va a comunicar la vivencia emocional respecto de lo que nos cuenta.



2. La actitud de base: La Escucha Activa

Introducción a la Escucha Activa

Ej.: “**Odio el colegio, no voy a ir más**”.



Una típica reacción: *“Pero... ¿Qué dices? ¿Cómo que no quieres ir? Al colegio vas, aunque te tenga que llevar yo. Es por tu bien”.*

Aquí se ha racionalizado el mensaje del alumno. Su respuesta es racional. Se centra en su narrativa.

La reacción desde la Escucha Activa podría ser: *“Parece que hoy has tenido un mal día en el colegio, ¿no es cierto, hijo/a?, cuenta, ¿qué te ha ocurrido?”*

Aquí se “escucha” el mensaje emocional y se responde emocionalmente. A partir de aquí se puede seguir escuchando y estableciendo un diálogo productivo.



2. La actitud de base: La Escucha Activa

Introducción a la Escucha Activa

La actitud de Escucha Activa puede sintetizarse en una secuencia sencilla:

Preguntar



Escuchar



Reflejar

1. Formular preguntas, evitando sonsacar, dejando tiempo para pensar y para responder.
2. Escuchar atentamente, sin interrumpir, mostrando asentimiento y seguimiento verbal.
3. Repetir y reflejar la narrativa, así como los sentimientos más importantes que nos transmite.



2. La actitud de base: La Escucha Activa

Introducción a la Escucha Activa

El contacto visual



- ✓ Transmite a nuestro interlocutor nuestra disponibilidad hacia la escucha.
- ✓ Refleja atención y contribuye a un intercambio interpersonal eficaz.
- ✓ No obstante, es evidente el desafío e intromisión que implica un contacto ocular mantenido largamente y de modo persistente.

El contacto ocular, ha de ser continuamente espaciado desde el momento en el que se desplaza la mirada, para después restablecer el contacto, en una fluctuación continua que permite una interacción armónica y sin tensiones.



2. La actitud de base: La Escucha Activa

Introducción a la Escucha Activa

El silencio



A pesar de que en la escucha el feedback (retroinformación) y la pregunta cobran un papel protagonista en la dirección del proceso comunicativo, es fundamental saber como y cuando estar callado.

Los silencios son los que permiten que nuestro interlocutor profundice en sus pensamientos y conecte con lo que realmente está sintiendo.



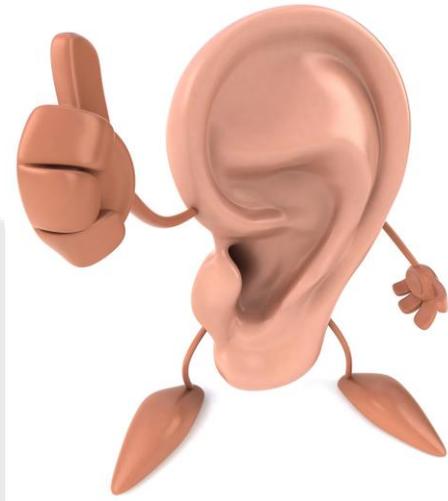
2. La actitud de base: La Escucha Activa

Funciones de la escucha activa en la comunicación

1. Transmitir un mensaje de respeto a su dignidad como persona.

2. Entender con mayor profundidad los mensajes de nuestro interlocutor.

3. Empatizar.



4. Tranquilizar al interlocutor / Ayudar a ventilar emociones.

5. Fomentar y reforzar la comunicación del interlocutor.

6. Incrementar nuestra capacidad de influencia y persuasión.



2. La actitud de base: La Escucha Activa

Algunos obstáculos de la escucha activa

Capacidad mental para la escucha.

Nuestra tendencia a juzgar.

Leer el pensamiento.

Filtrar.



La impaciencia y la impulsividad.

La ansiedad.

Soñar despierto.

Nuestro cansancio.

2. La actitud de base: La Escucha Activa

Tapones que bloquean la comunicación

- ✓ Mandar.
- ✓ Amenazar.
- ✓ Sermonear.
- ✓ Dar lecciones.
- ✓ Aconsejar.
- ✓ Trivializar.



- ✓ Aprobar.
- ✓ Desaprobar.
- ✓ Insultar.
- ✓ Interpretar.
- ✓ Interrogar.
- ✓ Ironizar.



Dinámica 1: Test Autoconocimiento Escucha Activa

- 1) Escuchar sin interrumpir
- 2) Escuchar prestando 100% de atención
- 3) Escuchar más allá de las palabras
- 4) Escuchar incentivando a profundizar





**Saber escuchar y saber
comunicar**

2.1. Escuchar implica reflejar

2.1. Escuchar implica reflejar

El Feedback como parte de la Escucha Activa



Para escuchar activamente además de la concentración necesaria para atender tanto a las palabras del interlocutor, como a sus emociones y estados de ánimo, es necesario demostrar que estamos escuchando y que estamos comprendiendo.

Esto es lo que conseguimos en comunicación a través del feedback (o retroinformación).



2.1. Escuchar implica reflejar

Los refuerzos verbales



“Sí”; “Eso es”; “Muy bien”; “Te escucho”; “Sigue, por favor”; “ya veo”.



2.1. Escuchar implica reflejar

El parafraseo



“En aquella situación, no podía hacerse nada”.

Parafraseo: “¿Quieres decir que no estaba en tu mano el tomar una medida en aquel momento?”.



2.1. Escuchar implica reflejar

El reflejo emocional



Ej.: “Se te ve afectada por esta situación”.

Ej.: “...Pareces furioso con ella, por no dejarte el coche de bomberos”.

Escucha Empática



2.1. Escuchar implica reflejar

Los Resúmenes



Ej.: “Ya... Según me has contado todo empezó en 2.004, cuando por motivos de familiares tuviste que cambiarte de centro” (...)

Parece que este fue uno de los temas con los que más sufriste, y a raíz de aquel hecho (...). ¿Es así?

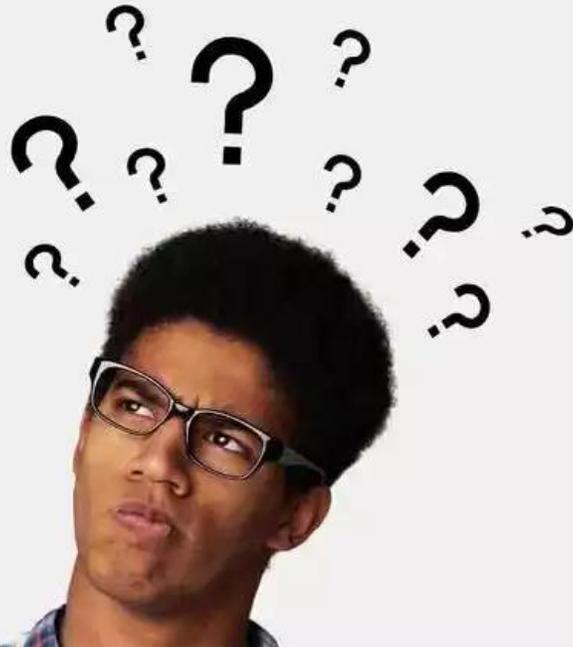




**Saber escuchar y saber
comunicar**

2.2. Escuchar implica preguntar

2.2. Escuchar implica preguntar



- ✓ Para escuchar activamente es necesario hacer preguntas que dirijan el proceso comunicativo.
- ✓ Las preguntas ayudan a profundizar en su “*experiencia subjetiva*”: (Necesidades, puntos de vista y emociones y sentimientos).
- ✓ Preguntando bien, facilitamos el protagonismo de las personas y reducimos las resistencias al cambio (reflexionar, expresar emociones, fomentar, autonomía, resolver conflictos).
- ✓ Incluso si tenemos una visión técnicamente contrastada al respecto de la mejor alternativa de actuación, es mejor ayudar al otro a descubrirla que ofrecérsela directamente.

Las preguntas se convierten, así, en una manera de persuadir a través de las respuestas que el otro se da sí mismo.





Caso práctico: “Magali”.

Objetivo: Fomentar una reflexión interna en Magali, que promueva actitudes de cambio.

Magali está en un grupo de amigas con un liderazgo negativo respecto del resto de compañeras de clase.

Suelen llevar dinámicas en las cuales cuando una de ellas se enfada con otra compañera de clase, el grupo presiona para que ésta tenga que pedirle perdón. Esto hace que se genere un clima emocional de miedo e inseguridad, especialmente en las chicas de clase.

Dentro del grupo, está Ani que, a pesar de ser la más pequeña físicamente y tener cara de nunca haber roto un plato, es la que suele dirigir a las demás en estas conductas desadaptadas respecto del resto de chicas de clase.

Por otro lado, en el grupo también está Ángela que es la alumna más fuerte físicamente y es quien más se mete con las demás cuando Ani le incita.

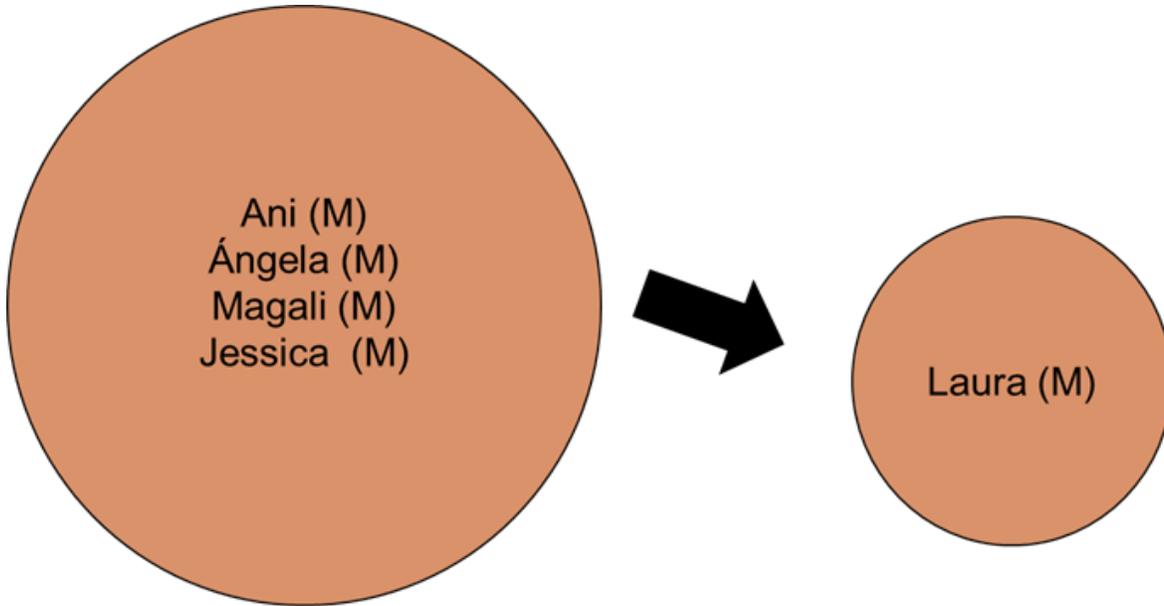
En el caso de Magali, ella sufrió por parte de Ani, Angela y Jessica este tipo de comportamientos de intimidación. La verdad, es que Magali lo paso muy mal cuando la tomaron con ella, y eso le llevo a integrarse en este grupo para sentirse más fuerte y respaldada y evitar que le volviese a pasar algo así.

Actualmente las 4 chicas la han tomado con Laura, una compañera de clase. Se ríen de ella, la critican por la espalda, y se divierten escondiéndole el material.

El otro día, los compañeros de clase le vieron a Laura en el recreo buscando su material en las mochilas, y el grupo de las 4 chicas aprovecharon la situación para poner a toda la clase en su contra diciendo que estaba robando.



Caso práctico: “Magali”.



A partir de ahí se ha creado una situación de rechazo generalizado hacia Laura.

¿Cómo se siente Magali?

Por un lado, se siente bien cuando se mete con Laura, porque se descarga de todos los problemas que tiene en casa, la separación de sus padres, su padre ha perdido el trabajo al cerrar su empresa en esta crisis.

La verdad que ella siente envidia al pensar que Laura tiene una vida perfecta, va bien en los estudios, tiene una ropa muy guay y sobre todo sus padres están juntos.

También se siente fuerte y poderosa al ser aceptada dentro del grupo, y no como antes que se sentía la friki de la clase...

Pero también es verdad que después de meterse con ella, se siente fatal porque a ella también se lo hicieron y sabe el miedo, la inseguridad, ansiedad y la tristeza y desamparo que se siente cuando te ocurre algo así.

2.2. Escuchar implica preguntar

Preguntas abiertas y cerradas

Preguntas Abiertas

- ✓ Invitan a expresarse.
- ✓ Invitan a reflexionar.
- ✓ Crean dialogo.
- ✓ Obtienen mucha información.
- ✓ Permite muchas respuestas a las personas.

Preguntas Cerradas

- ✓ Obtienen respuestas breves, claras y precisas y que no invitan al diálogo.
- ✓ Sirven para concretar o verificar alguna información

2.2. Escuchar implica preguntar

Preguntas abiertas y cerradas

Preguntas Cerradas

- ✓ “¿Le has pegado sí o no?”
- ✓ “¿Es que no puedes acordarte de lo que te digo?”
- ✓ “¿Vas a ayudar a tu compañera o no?”

Preguntas Abiertas

- ✓ “¿Qué ha sucedido entre vosotros dos?”
- ✓ “¿Qué podemos hacer para que te resulte más fácil recordar las cosas importantes que te pido?”
- ✓ “¿Cómo crees que podrías ayudar a tu compañera?”

2.2. Escuchar implica preguntar

Caso práctico: “Magali”.



Dada la situación presentada de Magali, plantea 4 preguntas abiertas y 4 cerradas que podrías emplear para explorar la situación, partiendo de la base de que no tienes mucha información al respecto.

Preguntas Abiertas

4 preguntas abiertas

Preguntas Cerradas

4 preguntas abiertas



2.2. Escuchar implica preguntar

La Pregunta dirige, influye y lleva a una reflexión personal

Preguntas
generales para
explorar una
situación

Visión subjetiva (percepción / narrativa).

Ej. ¿Cuál es la situación desde tu punto de vista?
¿Qué es lo que ha pasado? ¿Cómo ves tú las cosas?

Emociones y sentimientos asociados.

Ej. ¿Cómo te afecta esta situación? ¿Cómo te sientes? ¿Cómo lo vives?

Inicio del problema / situación.

Ej. ¿Cuándo comienza para ti esta situación?

Soluciones intentadas previas

Ej. ¿Qué has intentado para tratar de resolver esta situación?

Antecedentes

Ej. . ¿Has vivido antes otras situaciones de este tipo?
¿Cómo lo resolviste? ¿Cómo era la situación antes de que ocurriese esto?

Expectativas

Ej. ¿Qué te gustaría que pasara a partir de ahora?
¿Cómo te gustaría que fuesen las cosas?

2.2. Escuchar implica preguntar

La Pregunta dirige, influye y lleva a una reflexión personal

¿Por qué?

Evita los
interrogatorios
causales

“¿Por qué le has pegado?”
“¿Por qué no ayudas a tu compañera?”



- ✓ Suenan a interrogatorio.
- ✓ Llevan a auto justificarse.
- ✓ Son imprecisas y no ponen el foco en la información que respecto de la que necesitamos profundizar.

2.2. Escuchar implica preguntar

La Pregunta dirige, influye y lleva a una reflexión personal

¿Por qué?

**Evita los
interrogatorios
causales**

Miren me ha complicado...

«¿Por qué?».

Porque es una lianta.

Es mejor para vosotros...

«¿Por qué?».

Porque lo digo yo.

2.2. Escuchar implica preguntar

La Pregunta dirige, influye y lleva a una reflexión personal

Evita los
interrogatorios
causales

~~¿Por qué?~~

Miren me ha complicado...

«¿Qué es lo que ha hecho Miren para que encuentres tantas complicaciones?».

Es mejor para vosotros...

«¿Qué otras alternativas podríamos tener en cuenta?».

2.2. Escuchar implica preguntar

Preguntas aclaratorias y programación neurolingüística (PNL)

La clave: Identifica la información que el interlocutor está omitiendo para dirigir ahí la pregunta aclaratoria.

Preguntas aclaratorias y programación neurolingüística (PNL)

~~¿Por qué?~~

EL METAMODELO DEL LENGUAJE



2.2. Escuchar implica preguntar

Preguntas aclaratorias y programación neurolingüística (PNL)

Preguntas aclaratorias
y programación
neurolingüística (PNL)

~~¿Por qué?~~

La clave: Identifica la omisión para dirigir ahí la pregunta aclaratoria.

4 tipos
distintos de
omisiones:

Omisión 1. Tras el verbo falta información importante

Omisión 2. Se comparan varias cosas y una se omite

Omisión 3. Se omiten los obstáculos o los impedimentos a la hora de realizar algo.

Omisión 4. Se presentan las ideas como una ley o mandatos que hay que cumplir.

2.2. Escuchar implica preguntar

Preguntas aclaratorias y programación neurolingüística (PNL)

Omisión 1.
Tras el verbo
falta
información
importante

Koldo me ha complicado...

¿Qué ha hecho para que encuentres tantas complicaciones?

Miren se ha liado en este tema...

¿De qué manera piensas que se ha liado?

Los de clase me están agobiando...

¿Qué es lo que hacen para que te sientas tan agobiada?

¿Cómo afrontar
los conflictos?



Omisión 1. Tras el verbo falta información importante

2.2. Escuchar implica preguntar

Caso práctico: “Magali”.

Ante las siguientes afirmaciones de Magali, plantea preguntas para profundizar en sus omisiones y ayudarle a reflexionar.

Laura se lo ha buscado...

¿Qué ha hecho Laura para que pienses que se merece lo que le está sucediendo?

Ani nos influye negativamente...

¿De que manera os influye Ani? ¿Qué es lo que hace Ani para que sintáis que os influye?

Yo trato de portarme bien...

¿En qué consisten esos intentos de mejorar tu comportamiento?

Mis padres lo están pasando mal...

¿Qué les sucede? ¿Qué motivos tienen para pasarlo mal?



2.2. Escuchar implica preguntar

Preguntas aclaratorias y programación neurolingüística (PNL)

Omisión 2. Se comparan varias cosas y una se omite

Es lo mejor para vosotros...

¿mejor que qué? ¿Qué otras alternativas habéis valorado?

Esto podía haber acabado mucho peor...

¿De que otras maneras podía haber acabado?



Omisión 2. Se comparan varias cosas y una se omite

2.2. Escuchar implica preguntar

Caso práctico: “Magali”.

Ante las siguientes afirmaciones de Magali, plantea preguntas para profundizar en sus omisiones y ayudarle a reflexionar.

Laura se cree la mejor...

¿mejor que quién? ¿Qué tu? ¿Qué vosotras? ¿Qué el resto de las compañeras?

Yo sé que mi comportamiento no está bien...

si piensas que tu comportamiento no está bien... ¿Cómo crees que debería ser?

Esto podía haber acabado mucho peor...

¿De que otras maneras piensas que podía haber acabado?

Yo creo que pedir perdón sería lo mínimo que podríamos hacer...

¿Si eso es lo mínimo, hasta donde crees que deberías llegar para reparar el daño? ¿Qué más podríais hacer por ella? ¿Qué otras alternativas existen?

Es la mejor solución para todos...

¿Qué otras soluciones podrían existir/valorarse/tenerse en cuenta?



2.2. Escuchar implica preguntar

Preguntas aclaratorias y programación neurolingüística (PNL)

Omisión 3.

Se omiten los obstáculos o los impedimentos a la hora de realizar algo:

“No puedo”.

No se puede hablar con esta gente...

¿Qué es lo que te impide hacerlo?

No puedo afrontar solo esta situación...

¿Qué dificultades encuentras?

¿Cómo afrontar
los conflictos?



2.2. Escuchar implica preguntar

Caso práctico: “Magali”.

Ante las siguientes afirmaciones de Magali, plantea preguntas para profundizar en sus omisiones y ayudarle a reflexionar.

Omisión 3.

Se omiten los obstáculos o los impedimentos a la hora de realizar algo:

“No puedo”.

Da igual lo que digas, no se puede razonar con ellas...

¿Qué dificultades crees que puedes encontrar si intentases razonar con ellas?

No puedo hacer frente a esta situación sola...

¿Qué obstáculos tendrías que superar para lograrlo?

Es imposible que Ani y Ángela cambien de comportamiento...

¿Qué problemas/obstáculos/dificultades ves para conseguir un cambio en ellas?



2.2. Escuchar implica preguntar

Preguntas aclaratorias y programación neurolingüística (PNL)

Omisión 4.

Se presentan las ideas
como una ley o mandatos
que hay que cumplir:

“Tengo que”.

No se debe expresar las emociones en clase...

¿Qué ocurriría si se expresasen?

Tengo que cambiar mis hábitos de sueño...

¿Cuál sería la situación de seguir así?

¿Cómo afrontar
los conflictos?



2.2. Escuchar implica preguntar

Caso práctico: “Magali”.

Ante las siguientes afirmaciones de Magali, plantea preguntas para profundizar en sus omisiones y ayudarle a reflexionar.

Omisión 4.

Se presentan las ideas como una ley o mandatos que hay que cumplir:

“Tengo que”.

Hay que hacer todo lo que digan ellas....

¿Qué pasaría si no lo hiciesen? ¿Qué pasaría si nadie les hiciese caso?

Tengo que dejar de meterme en estos líos...

¿Qué pasaría si continuases así? ¿Y si cambias?

No debería permitir que Laura siga sufriendo...

¿Qué puede pasar si lo permitiésemos?



2.2. Escuchar implica preguntar

Las preguntas circulares



- ✓ También llamadas preguntas sistémicas, permiten obtener información respecto de relaciones, diferencias y cambios.
- ✓ Crean conexiones entre las personas, conexiones en el tiempo, o entre hechos y circunstancias.
- ✓ Permiten una reflexión profunda respecto de los diferentes aspectos de un problema o conflicto.

Serán estas nuevas reflexiones las que irán desarticulando las creencias rígidas permitiendo reestructurar su percepción de la realidad y fomentando un cambio en sus actitudes y comportamientos

2.2. Escuchar implica preguntar

Las preguntas circulares

5 tipos de Preguntas circulares:

Para invitar a la reflexión respecto de **sentimientos y preocupaciones del resto de personas implicadas** en el conflicto o situación disfuncional.

- ✓ ¿Cómo creéis que se ha sentido ... ante esta situación??
- ✓ ¿Qué es lo que crees que le preocupa a ... De esta situación.?

De **inversión de roles** entre las personas implicadas en el conflicto o situación disfuncional.

- ✓ ¿Cómo te hubieras sentido si en vez de él fueses tú el que...?
- ✓ ¿Cómo reaccionaríais tu si...?; ¿Cómo hubieras actuado tu si...?

Para invitar a la reflexión respecto sentimientos y actitudes de **otros afectados no directamente implicados** (amigos, la clase, otros profesores, familias, etc.)

- ✓ ¿De qué manera crees que está afectando esta situación a...?
- ✓ ¿Si les preguntásemos a... cuál es la mejor solución, cual creéis que dirían?

Para relacionar pasado con el momento actual: coste de actos del pasado, momentos en que la relación era positiva, etc.

- ✓ Antes de que surgiera esta situación, ¿cuál era la relación entre vosotros?
- ✓ ¿Cuál sería la situación ahora si al principio de curso hubieseis...?

Para relacionar momento actual con futuro (hipótesis de qué pasaría, si hoy...)

- ✓ ¿De qué manera cambiaría vuestra relación si hoy consiguierais...?
- ✓ ¿Qué consecuencias tendría no llegar a un acuerdo...?
- ✓ ¿De qué manera podría afectar esta situación en el futuro si hoy...?

2.2. Escuchar implica preguntar

Caso práctico: “Magali”.



Ante la situación de Magali que preguntas circulares podrías emplear para fomentar en ella una reflexión.

Para invitar a la reflexión respecto de **sentimientos y preocupaciones del resto de personas implicadas.**

- ✓ ¿Cómo crees que se ha sentido Laura cuando el resto de la clase le culpo de intentar robar en las mochilas?
- ✓ ¿Qué es lo que crees que más le preocupa a Laura de esta situación?
- ✓ ¿Qué crees que es lo que le lleva a Ani a comportarse así con sus compañeras?



*¿Cómo afrontar
los conflictos?*

2.2. Escuchar implica preguntar

Caso práctico: “Magali”.



Ante la situación de Magali que preguntas circulares podrías emplear para fomentar en ella una reflexión.

De **inversión de roles** entre las personas implicadas

Imagina que eres Laura, y que cuando llegas a clase crees sueles sufrir este tipo de situaciones...
¿Cómo crees que lo vivirías? ¿Cómo crees que reaccionarías?



2.2. Escuchar implica preguntar

Caso práctico: “Magali”.



Ante la situación de Magali que preguntas circulares podrías emplear para fomentar en ella una reflexión.

Para invitar a la reflexión respecto sentimientos y actitudes de **otros afectados no directamente implicados**

- ✓ ¿Cómo crees que viven el reto de compañeros de clase estas situaciones que se están generando últimamente?
- ✓ ¿Si les preguntásemos a la clase que opinan de estas situaciones que crees que nos dirían?
- ✓ ¿Piensas que los padres de Laura conocen lo que está viviendo su hija? ¿Si lo supiesen como crees que se sentirían?
- ✓ ¿Si tu fuese el tutor de esta clase que medidas crees que deberían de tomarse al respecto?



*¿Cómo afrontar
los conflictos?*

2.2. Escuchar implica preguntar

Caso práctico: “Magali”.

Ante la situación de Magali que preguntas circulares podrías emplear para fomentar en ella una reflexión.



Para relacionar pasado con el momento actual.

- ✓ Antes de empezar a andar con este grupo de chicas, ¿Cómo era tu relación con ellas?
- ✓ ¿Si pudiese dar marcha atrás en el tiempo crees que habría alguna cosa que de las que has hecho que cambiarías?
- ✓ ¿Cuál crees que sería ahora la situación si hubieses optado por no empezar a andar con estas chicas?

*¿Cómo afrontar
los conflictos?*

2.2. Escuchar implica preguntar

Caso práctico: “Magali”.

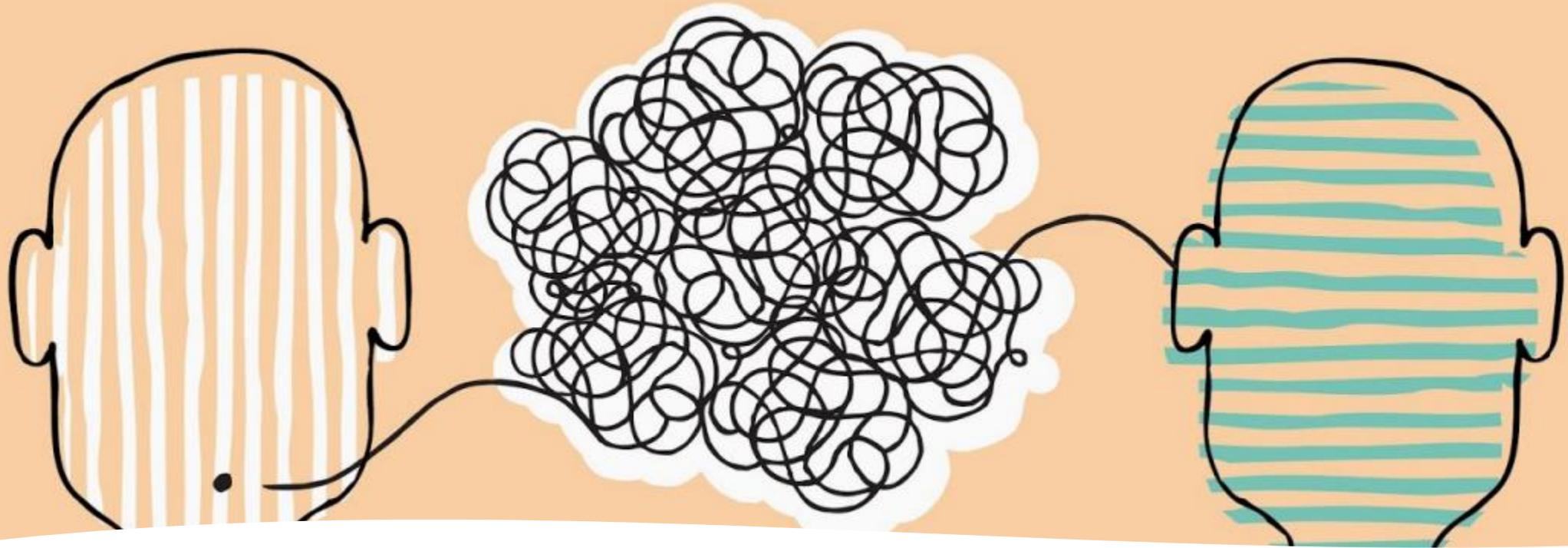


Ante la situación de Magali que preguntas circulares podrías emplear para fomentar en ella una reflexión.

Para relacionar momento actual con futuro

- ✓ ¿Cómo quedaría la convivencia en clase si somos capaces de encontrar una solución a este problema?
- ✓ ¿Cómo crees que le afectaría a Laura esta situación si no hacemos nada por frenarla?
- ✓ Si seguís implicadas en este tipo de comportamientos... ¿Qué consecuencias pensáis que podría tener para vosotras?



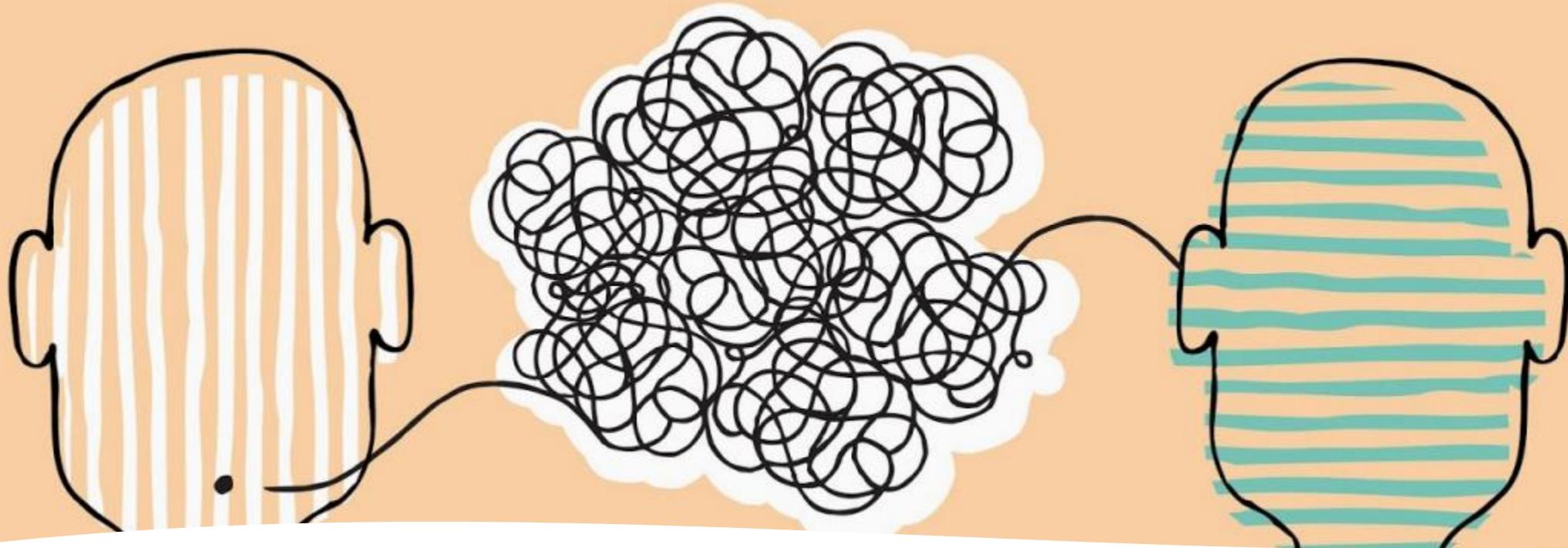


Dinámica 2: Espacios de Aprendizaje para la Escucha

Objetivo: Evaluar mi propia Escucha Activa tras ponerla en práctica en mi interacción con los menores.

Metodología: Esta actividad plantea la creación de espacios para la escucha Activa, momentos de comunicación segura para los menores, en el que abandonamos nuestro papel de educadores vaciamos nuestra mente de nuestros propios prejuicios y simplemente nos limitemos a escuchar mostrando ese apoyo emocional, que como veíamos, implica la escucha. Para ello inicialmente seleccionando los momentos de nuestra relación con los menores en que tenemos disponibilidad para implementarlos (tutorías individuales, la cena, el desayuno, etc.).





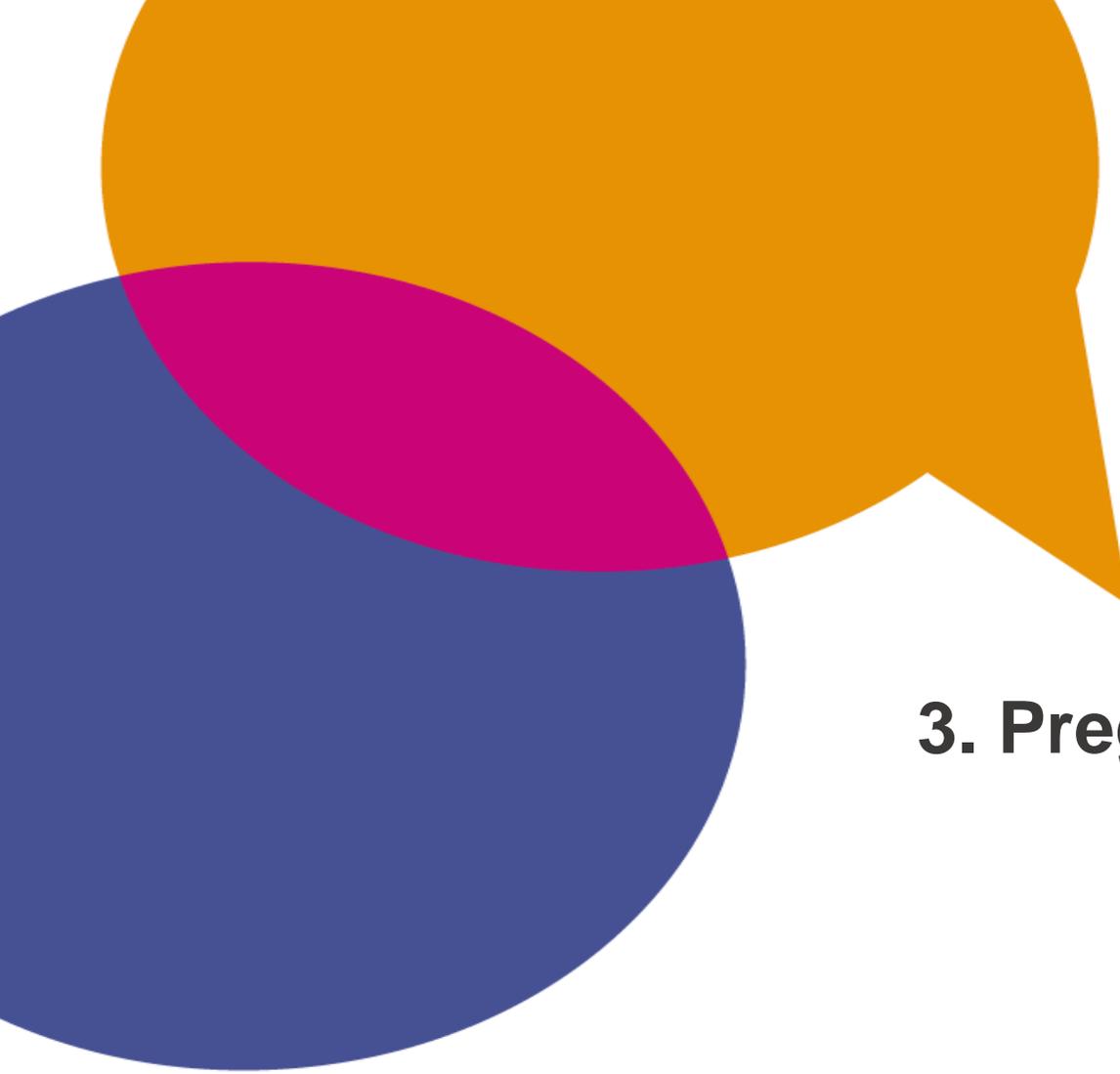
Dinámica 2: Espacios de Aprendizaje para la Escucha

Metodología: Tras nuestra intervención en estos “*espacios de escucha activa*”, realizaremos una autoevaluación, como vía en que sacar conclusiones que guíen nuestro aprendizaje respecto de esta técnica comunicativa.

Evaluación de aspectos no verbales: sonrisa, contacto visual; el tono, volumen, ritmo y modulación, silencios, La expresión facial, La postura, gestos de asentimiento con la cabeza, evitar acciones perturbadoras.

Evaluación de aspectos verbales: Evitar tapones de comunicación, equilibrio preguntas abiertas-cerradas, equilibrio parafraseo-preguntas, equilibrio reflejo emocional-preguntas, resúmenes.





**Saber escuchar y saber
comunicar**

**3. Preguntas con ilusión de alternativa y
parafraseo restructurante**



3. Preguntas con ilusión de alternativa y parafraseo reestructurante

La ilusión de alternativas

- ✓ La técnica de “**la ilusión de alternativas**” nos sirve para ayudar a una persona a resolver un problema, estando especialmente indicada en los casos en que se prevé una gran resistencia en ella respecto de la influencia que queremos ejercer.
- ✓ Supone una secuencia de preguntas de doble alternativa en embudo de lo general a lo específico, en la que las preguntas proponen como alternativa de respuesta parejas de reacciones opuestas.



A través de esta técnica la persona tiene la sensación de que está tomando sus propias decisiones. Sin embargo, el educador está construyendo la apariencia de dos posibles alternativas, donde solo existe una.

3. Preguntas con ilusión de alternativa y parafraseo restructurante

La ilusión de alternativas

Ejemplo en que queríamos llevar a un alumno a la reflexión: ***“De seguir distrayéndote en clase y no prestando atención a las explicaciones vas a repetir curso”.***



Ej.: “¿Prefieres pasar de curso, o quedarte un año más en primero?” (pasar)

Para pasar de curso ¿piensas que esa actitud te va a ayudar o te va a dificultar? (dificultar)

Si piensas que esa actitud te va a dificultar... ¿Crees que debería empezar a prestar atención a las explicaciones o continuar hablando con tu compañero? (prestar atención)

3. Preguntas con ilusión de alternativa y parafraseo restructurante

El parafraseo restructurante

Tras dos o tres preguntas con ilusión de alternativa, el educador va realizando una devolución, uniendo las respuestas con el fin de formular una definición del problema que verifique la correcta comprensión.

Ej.: "Corrígeme si me equivoco..., ateniéndonos a lo que me has contado, parece que tu objetivo es pasar de curso, y que esta actitud que mantienes ahora entiendes que te lo está dificultando, por lo que crees que deberías centrarte en las explicaciones evitando distracciones con tu compañero. ¿Es así?"

Con la confirmación del parafraseo, la persona hace suya la explicación de la situación, eliminando la resistencia al cambio y acentuando el sentimiento de ser el primer artífice de la búsqueda de soluciones a su propio problema.

3. Preguntas con ilusión de alternativa y parafraseo restructurante

Caso práctico: “Magali”.



Como utilizarías la técnica de Preguntas con ilusión de alternativa y parafraseo restructurante, para influir en Magali y hacerle comprender las posibles consecuencias en sus relaciones sociales si continúa por ese camino.

3 preguntas con ilusión de alternativa

1. ¿Prefieres llevarte bien con las compañeras de clase o llevarte mal? **BIEN**
2. ¿Para llevarte bien con las compañeras de clase crees que es importante la manera en que te relacionas con ellas o que no lo es? **LO ES**
3. Si piensas que la manera en que te relacionas es importante ¿Piensas que deberías seguir como hasta ahora o cambiar la manera en que te relacionas con ellas? **CAMBIAR**



3. Preguntas con ilusión de alternativa y parafraseo restructurante

Caso práctico: “Magali”.



Como utilizarías la técnica de Preguntas con ilusión de alternativa y parafraseo restructurante, para influir en Magali y hacerle comprender las posibles consecuencias en sus relaciones sociales si continúa por ese camino.

Parafraseo restructurante

1. Vale...A ver si me ha quedado claro.. me comentas que te gustaría llevarte bien con las compañeras de clase...
2. Y que para ello piensas que es importante la manera de relacionarte con ellas...
3. También me comentas que para conseguir eso crees que deberías cambiar tu actual comportamiento para con ellas... ¿Es así?





**Saber escuchar y saber
comunicar**

4. La palabra: Los estilos comunicativos

4. La palabra: Los estilos comunicativos

Estilos Comunicativos

Tu, Yo, Nosotros



PASIVO



AGRESIVO



ASERTIVO



4. La palabra: Los estilos comunicativos

Educadores Pasivos (Inhibidos).

Dificultad para hacer valer normas, opiniones y deseos frente al menor

Dificultad para establecer límites por miedo a traumatizar o ser rechazado.

Retraimiento, Autoprotección
Evitar discusiones y afrontamiento directo de problemas.



Sentimientos de inseguridad en su rol con tendencia a callarse, aguantar y ceder ante presiones

Estilo comunicativo generador de ansiedad, frustración y culpabilidad

Posibilidad de transformarse en cólera por acumulación



4. La palabra: Los estilos comunicativos

Educadores Agresivos, dominantes o impositivos

Imposición de criterios propios desoyendo /rechazando al de los menores

Exceso de planteamientos negativos en sus mensajes sobre lo que no debe hacerse o decirse (NO).

Decisiones unilaterales



Poco autocontrol emocional

Exceso de advertencias y amenazas



4. La palabra: Los estilos comunicativos

Consecuencias de los estilos pasivo (inhibido); y agresivo.

PASIVO (INHIBIDO).

- ✓ Frustración en el adulto.
- ✓ Rendición ante el menor
- ✓ Pérdida de control.
- ✓ Consecuencias en la propia autoestima.
- ✓ Dificultad en el cumplimiento de objetivos comunicativos y educativos.

AGRESIVO.

- ✓ Frustración en el menor.
- ✓ Sometimiento del menor a través de la agresión.
- ✓ Dificultad en el cumplimiento de objetivos comunicativos.
- ✓ Consecuencias en la propia autoestima y la del menor.
- ✓ Consecuencias fundamentales en el deterioro de la relación.
- ✓ Consecuencias de rechazo de los adultos por parte de los menores.
- ✓ 2 posibles consecuencias en el menor: Personalidad retraída o deseo de trasgredir normas y desafiar figuras de autoridad.



4. La palabra: Los estilos comunicativos

El Reto: Convertirnos en educadores asertivos, auto afirmativos y dialogantes

La asertividad es “la capacidad de defender activamente nuestros derechos, comprendiendo y respetando los de los demás”.





4. La palabra: Los estilos comunicativos

El Reto: Convertirnos en educadores asertivos, auto afirmativos y dialogantes

La asertividad es la capacidad de expresar y defender hábilmente nuestras:

- ✓ Opiniones
- ✓ Intenciones
- ✓ Posturas
- ✓ Creencias
- ✓ Sentimientos
- ✓ Necesidades

Sin atacar a los demás para hacerlo, y teniendo en cuenta también, su perspectiva, sentimientos y necesidades.



4. La palabra: Los estilos comunicativos

El Reto: Convertirnos en educadores asertivos, auto afirmativos y dialogantes

La Asertividad consiste en mantener la actitud que nos permita:

- ✓ Conseguir aquello que nos proponemos.
- ✓ No sentirnos incómodos al hacerlo.
- ✓ Evitar resistencias en el otro.
- ✓ Ocasionar las menores consecuencias negativas en nuestras relaciones.



4. La palabra: Los estilos comunicativos

El Reto: Convertirnos en educadores asertivos, auto afirmativos y dialogantes

La asertividad es muy importante para la salud mental, ya que las personas poco asertivas tienden a experimentar sentimientos de:

- ✓ Aislamiento
- ✓ Baja autoestima
- ✓ Depresión
- ✓ Temor y Ansiedad

En sus relaciones con los demás.





**Saber escuchar y saber
comunicar**

4.1. Comprender la Asertividad

4.1. Comprender la Asertividad

El punto de partida

Derechos asertivos

Etc.

A rechazar peticiones sin sentirnos culpables o egoístas.

A sentir y expresar el dolor.

A protestar cuando se nos trata injustamente.

A ser tratados con respeto y dignidad.

A equivocarnos y ser responsables de nuestros errores.

A pedir lo que queremos.

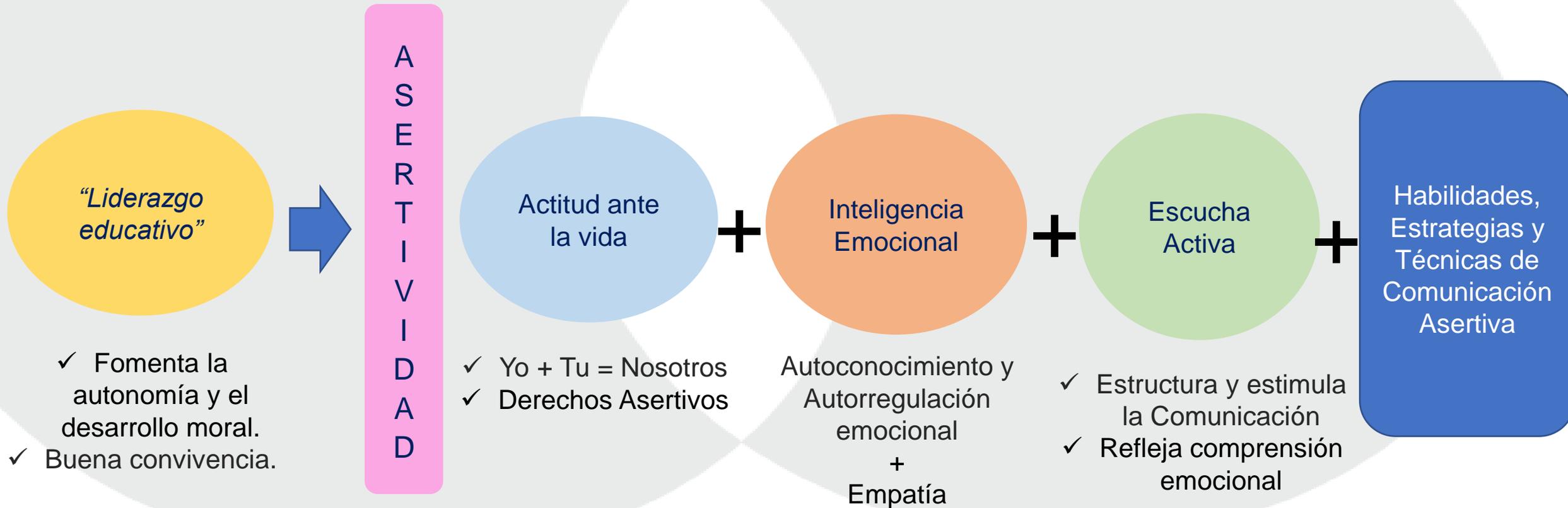
A tener nuestras propias opiniones y valores.

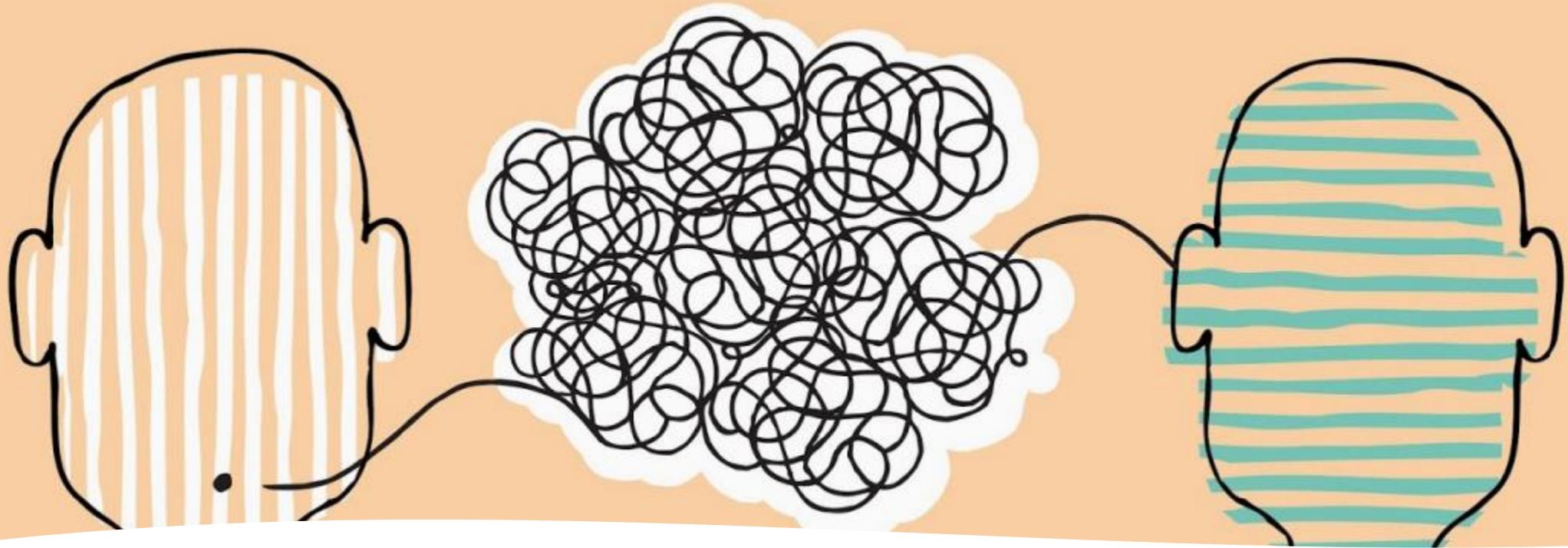
A cambiar de opinión, idea o línea de acción.

¿Cómo afrontar los conflictos?

4.1. Comprender la Asertividad

El punto de partida





Dinámica 3: **Test autoconocimiento: Evalúa tu asertividad**

Test de 18 preguntas que me permite una reflexión personal, para conocer en que medida tiendo a desplegar actitudes y conductas asertivas en las relaciones sociales.





**Saber escuchar y saber
comunicar**

4.2. La forma de los mensajes asertivos

4.2. La forma de los mensajes asertivos

1. Utiliza expresiones en primera persona:

“Yo tengo un problema cuando tú haces... [YO]”

frente a

“Vale ya de fastidiarme [TÚ]”

Evitando la culpabilización directa a las personas.

4.2. La forma de los mensajes asertivos



1. Utiliza expresiones en primera persona:

¡No me dejáis concentrarme con tanto ruido! **(TÚ)**

..... **(YO)**

¡Ya está bien de escaquearte y dejarme a mí todo el trabajo! **(TÚ)**

..... **(YO)**



4.2. La forma de los mensajes asertivos

2. Reconocen las emociones que se sienten como propias y no causadas por los demás.

«(Yo) me enfado cuando tú haces»

frente a

«(Tú) me haces enfadar»

Responsabilizándonos de las emociones que sentimos y evitando la culpabilización directa a las demás personas.



4.2. La forma de los mensajes asertivos



2. Reconocen las emociones que se sienten como propias y no causadas por los demás.

¡Me estas agobiando! **(TÚ)**

..... **(YO)**

¡Te odio, por tratarme así! **(TÚ)**

..... **(YO)**



4.2. La forma de los mensajes asertivos



2. Reconocen las emociones que se sienten como propias y no causadas por los demás.

¡Me estas poniendo nervioso! **(TÚ)**

..... **(YO)**

Ander, ¡eres siempre tan egoísta conmigo! **(TÚ)**

..... **(YO)**



4.2. La forma de los mensajes asertivos

3. Evita la utilización de generalizaciones

«Todo el mundo, nadie, ningún, jamás...»

Particularizando en los comportamientos o hechos a los que queremos referirnos.





4.2. La forma de los mensajes asertivos



3. Evita la utilización de generalizaciones

¡Nunca prestas atención!

.....

¡Siempre llegas tarde!

.....

4.2. La forma de los mensajes asertivos

4. Utiliza un lenguaje afirmativo reduciendo en la medida de lo posible las frases y expresiones negativas.

«Deberías de haberlo hecho mucho mejor»

frente a

«Lo has hecho muy mal»

4.2. La forma de los mensajes asertivos



4. Utiliza un lenguaje afirmativo reduciendo en la medida de lo posible las frases y expresiones negativas.

¡No te alteres!

.....

¡Deja de gritar!

.....

¡No estropees el cuaderno!

.....



4.2. La forma de los mensajes asertivos

5. Evitan culpar a las personas y se centran en describir su comportamiento.

«Te has portado mal»

frente a

«Eres malo»



4.2. La forma de los mensajes asertivos



5. Evitan culpar a las personas y se centran en describir su comportamiento.

Nuestra hija mancha y le decimos... ¡Eres una descuidada!

.....

Nuestra hija se equivoca en los deberes... ¡Eres tonta!

.....

Nuestro hijo se porta mal... ¡Eres malo!

.....



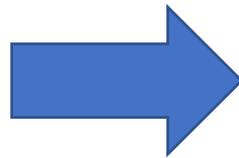


**Saber escuchar y saber
comunicar**

4.3. Estrategias de defensa

4.3. Estrategias de defensa

Estrategias de defensa ante intentos de bloqueo y ataque



Pueden ser respondidas con intentos de bloqueo y ataque por parte del menor.

Cuando hacemos uso de las habilidades y técnicas asertivas, estas no siempre van a surtir el efecto deseado en un primer momento...



4.3. Estrategias de defensa

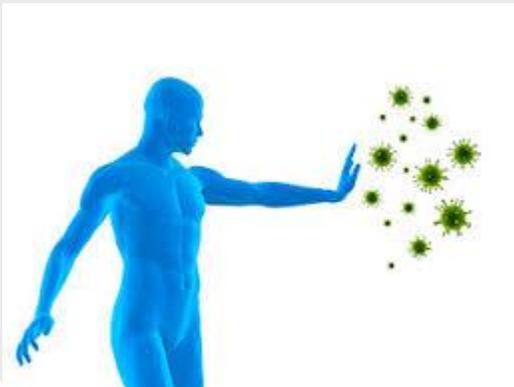
Estrategias de defensa ante intentos de bloqueo y ataque



4.3. Estrategias de defensa

Técnica del disco rayado

Repetir lo que se desea con voz tranquila, sin dejarse llevar por aspectos irrelevantes, ante los intentos de desviar el tema por parte del menor.



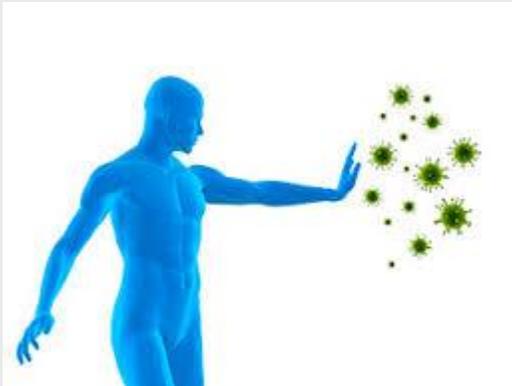
*“Si, pero...”; “Si, lo sé, pero mi punto de vista es...”;
“Estoy de acuerdo, pero...”. “Si, pero yo decía...”, etc.*



4.3. Estrategias de defensa

Técnica para procesar el cambio

Se trata de redirigir el foco de la discusión nuevamente hacia el análisis del problema en cuestión, ante los intentos del menor de alejarnos de él.



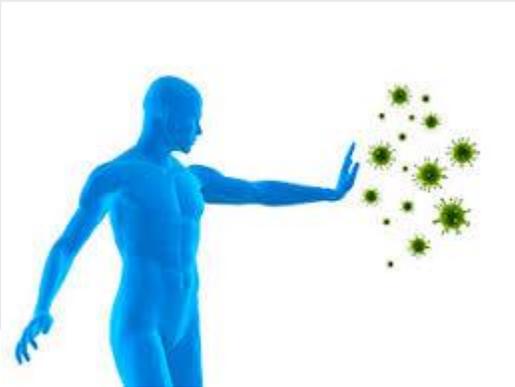
“Nos estamos saliendo de la discusión...”; “Nos vamos a desviar del tema y vamos a acabar hablando de cosas pasadas...”



4.3. Estrategias de defensa

Técnica de la ironía asertiva

Consiste en responder positivamente a la crítica hostil, o a un ataque personal.



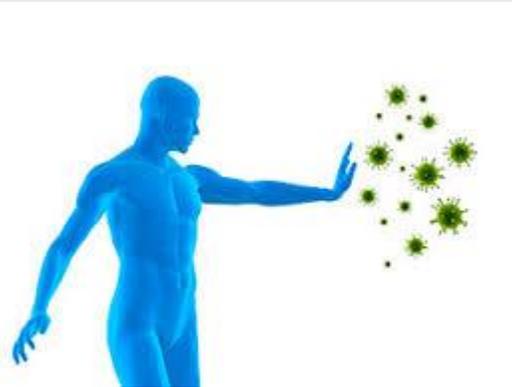
“Gracias, pero... (Insistimos en nuestro mensaje)”.



4.3. Estrategias de defensa

Técnica de posponer

Consiste en destacar el hecho de que estamos enfadados, alterados, o no es el momento adecuado, aplazando la discusión para más tarde.



“Creo que nos estamos alterando más de lo necesario, así que ya discutiremos esto después”.

“Perdona, discutiremos esto luego porque ahora no me encuentro preparado para ello”.

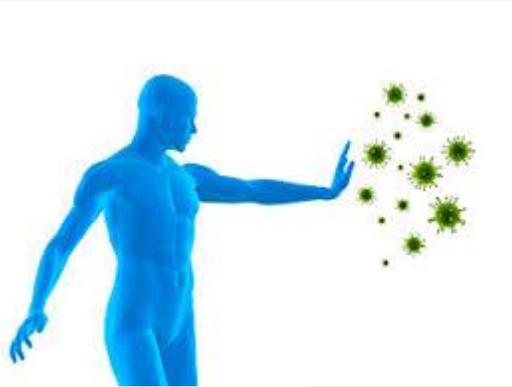


4.3. Estrategias de defensa

Técnica del acuerdo asertivo

Consiste en responder a la situación admitiendo los planteamientos o la situación de la persona, o reconociendo que en algo nos hemos podido equivocar, para continuar después con nuestros argumentos.

Si nos dicen: *“Eres un irresponsable...”* **podemos responder:** *“Si me olvidé de que habíamos quedado, por lo general suelo ser más responsable”;* o *“Es cierto que no estuve muy acertado”*.



4.3. Estrategias de defensa

Técnica del acuerdo asertivo

Puede ser de utilidad cuando la persona trata de mostrarse débil y causarnos lástima y nuestras reivindicaciones sean recibidas con quejas, lágrimas o lamentaciones:



“Sé que te resulta doloroso, pero tenemos que solucionar este tema”.

4.3. Estrategias de defensa

Estrategias de defensa ante intentos de bloqueo y ataque

Ej.: ALUMNA (Bloqueo y Ataque):

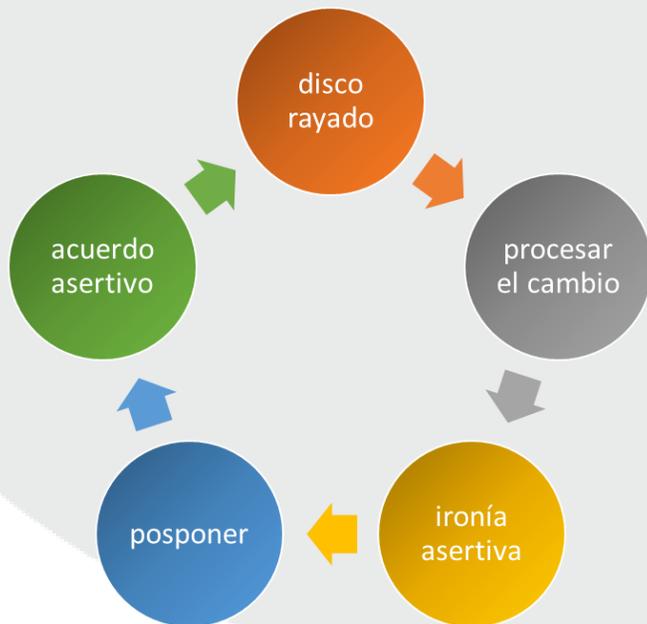
¡Siempre la tomas conmigo! ¡Parece que soy
la única que llega tarde aquí!



4.3. Estrategias de defensa

Estrategias de defensa ante intentos de bloqueo y ataque

PROFESOR / PROFESORA (Aplicación de estrategia de defensa)



Estrategias de defensa empleadas

Técnica del acuerdo asertivo.

Respuesta del docente

Es cierto que no eres el único que ha llegado tarde alguna vez. Y todos podemos tener algún motivo justificado para ello. Pero ahora estoy hablando contigo porque llegas tarde de manera repetida y sin causa justificada.

4.3. Estrategias de defensa

Estrategias de defensa ante intentos de bloqueo y ataque

PROFESOR / PROFESORA (Aplicación de estrategia de defensa)



Estrategias de defensa empleadas

Acuerdo asertivo
Posponer

Respuesta del docente

Es verdad que en otras ocasiones han sido otros los compañeros que no han llegado a su hora.

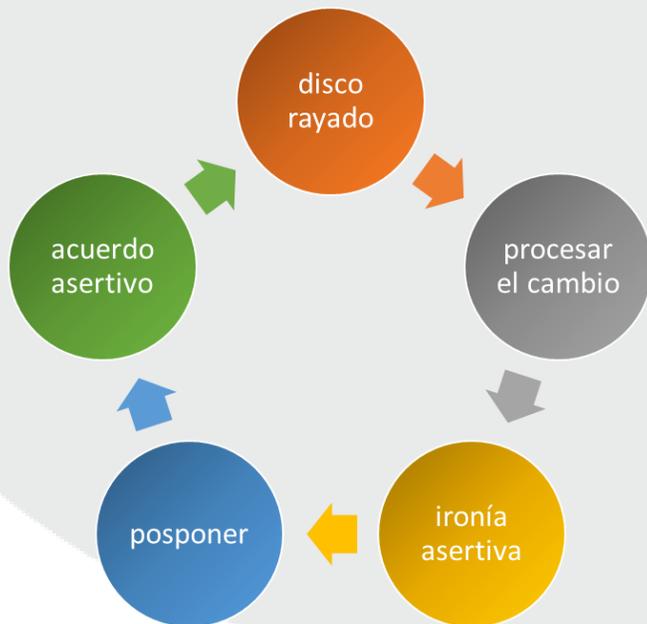
Sin embargo... Hoy se trata de ti y has cortado el ritmo de la clase cuando sea otro el que llegue tarde se lo diré a él.

De cualquier manera, ahora no es el momento, si te parece bien después de clase seguimos hablando del tema.

4.3. Estrategias de defensa

Estrategias de defensa ante intentos de bloqueo y ataque

PROFESOR / PROFESORA (Aplicación de estrategia de defensa)



Estrategias de defensa empleadas

Según el grado de alteración del alumno se podrían emplear dos técnicas:

Técnica de posponer

Técnica para procesar el cambio

Respuesta del docente

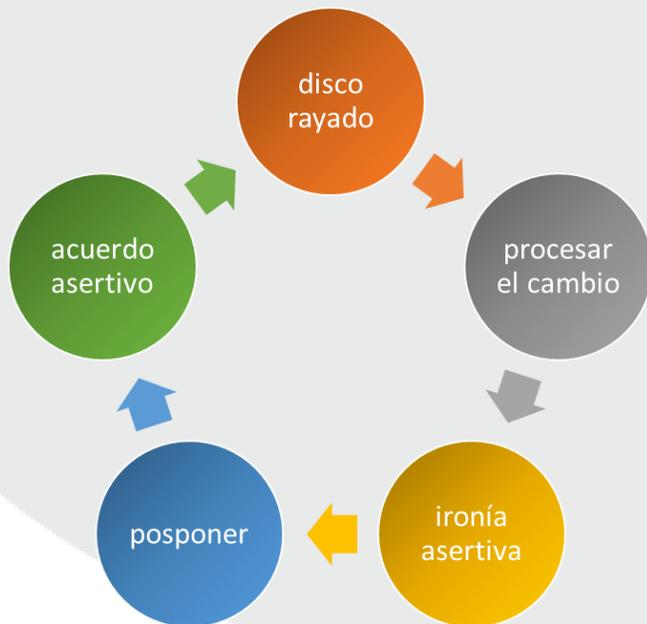
Ahora no vamos a discutir esto, lo dejaremos para más tarde, vamos a empezar la clase.

Esa no es la cuestión que estamos tratando ahora, estamos tratando de resolver el asunto de entrar en el aula una vez empezada la clase y que tenga que reprimerte.

4.3. Estrategias de defensa

Estrategias de defensa ante intentos de bloqueo y ataque

PROFESOR / PROFESORA (Aplicación de estrategia de defensa)



Estrategias de defensa empleadas

Técnica del posponer.

Respuesta del docente

Perdona, discutiremos esto en el recreo, ahora tienes tarea que realizar.

4.3. Estrategias de defensa

Estrategias de defensa ante intentos de bloqueo y ataque

PROFESOR / PROFESORA (Aplicación de estrategia de defensa)



Estrategias de defensa empleadas

*Acuerdo asertivo + procesar el cambio
+ Disco rayado*

Respuesta del docente

Estoy de acuerdo contigo,
pero en este momento estamos
hablando de ti,
y yo decía que la puntualidad es una
norma que todos debemos cumplir
por el bien de la clase.



Saber escuchar y saber comunicar

5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes



5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes

El punto de partida

Dinámica 1: Test autoevaluación Habilidades Sociales

Objetivo: Fomentar una reflexión personal, al respecto de su capacidad de escucha, así como de su tendencia natural a desplegar una comunicación asertiva, ayudándoles a ser conscientes de sus fortalezas personales en el ámbito de la comunicación, así como de sus áreas de mejora.

Metodología: Tras explicar los conceptos de Escucha Activa y Asertividad, fomentamos la reflexión personal da través de batería de 10 preguntas para la Escucha, y otras 10 para la Asertividad. Las preguntas se relacionan con situaciones cotidianas respecto de las que tienen que pensar en sus actitudes más habituales.





5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes

Escucha Activa

Dinámica 2: Trataremos de tener una conversación

Objetivo: Desarrollar la capacidad de Escucha Activa, siendo conscientes de las habilidades que desplegamos en una comunicación eficaz, en términos de alcanzar unos objetivos comunicativos determinados.

Metodología:

- ✓ Cada niñ@ escogerá un dibujo y pensará cómo describirlo, para después reunirse con otra persona y describir el dibujo escogido.
- ✓ Por parejas y sin mostrar el dibujo deberán describirlo a sus parejas.
- ✓ Cuando quienes describen han terminado su trabajo sus parejas podrán empezar a dibujar.
- ✓ Al terminar ambos compararán sus trabajos con el dibujo original y realizarán un análisis de las habilidades que han puesto en práctica en la escucha, así como del resultado, en términos de similitudes entre el dibujo original y el realizado en la actividad.





5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes

Escucha Activa

Dinámica 3: Aprender a escuchar

Objetivo: Aprender a escuchar con atención, sin juzgar, sin valorar, acompañando a quien habla, siendo conscientes de que lo importante en este momento es quien habla y lo que cuenta.

Metodología:

- ✓ Comenzaremos explicando algunas actitudes que facilitan la escucha activa, así como otras que la dificultan.
- ✓ Por parejas cada persona le contará a la otra algo que le haya pasado los últimos días. La otra persona le escuchará. Luego, la pareja intercambiará los papeles y repetirá la actividad.
- ✓ Al terminar la actividad generaremos un debate en torno a cuáles han sido las principales dificultades que han experimentado en la escucha activa, como se han superado esas dificultades, así como respecto del aprendizaje a través de la actividad.





5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes

Escucha Activa

Dinámica 4: Escucha Activa y feedback

Objetivo: Desarrollar la capacidad de parafrasear los mensajes de las personas como habilidad fundamental de la Escucha Activa.

Metodología:

- ✓ Se plantea al grupo un dilema por el que debe decidirse expresando su opinión por turnos.
- ✓ En el desarrollo de la actividad se debe de cumplir una norma: *“Para intervenir y dar su opinión previamente se debe parafrasear la opinión del participante anterior”*.



5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes

Asertividad

Dinámica 5: Derechos Asertivos

Objetivo: Que los y las menores comprendan los principios morales que sustentan la comunicación asertiva, ayudándoles a ser conscientes de que al igual que él/ella, los demás también tienen derechos.

Metodología:

- ✓ El alumnado debe plasmar los derechos que piensa que debe tener él/ella tanto en clase como en su grupo de amigos, para después poner los derechos que tienen sus amigos y profesores.

5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes

Asertividad

Dinámica ϕ : Reconocer respuestas

Objetivo: Reconocer los tres tipos de respuestas que las personas podemos tener ante las distintas situaciones que se nos presentan en la vida: *Respuestas asertivas, pasivas o agresivas.*

Metodología:

- ✓ Se presentan diferentes situaciones, y diferentes reacciones de las personas ante dichas situaciones.
- ✓ A partir de aquí deberán analizar si se trata de una respuesta agresiva, pasiva o asertiva.

5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes

Asertividad

Dinámica 7: El lenguaje Yo

Objetivo: Aprender a expresar de manera asertiva las emociones que sentimos, responsabilizándose de ellas y sin culpar a las demás personas de ellas.

Metodología:

- ✓ Se plantean unas situaciones ante las cuales deberán identificar cual es la emoción que sentimos, y tratar de reproducir lo que le diríamos a la persona utilizando el Lenguaje YO.



5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes

Asertividad

Dinámicas relativas a: Afrontar y expresar críticas

Una habilidad asertiva fundamental, es el modo en que gestionamos las críticas, tanto en lo relativo al modo en que reaccionamos ante ellas, como en el modo en que las expresamos.

Dinámica 8: “Como afrontar las críticas”: Esta actividad pretende ayudar a distinguir una crítica justa de una injusta, evitar críticas injustas a los demás, así como utilizar el estilo asertivo para hacer frente a las críticas, aprendiendo a aceptar las positivas.

Dinámica 9: “Expresando críticas de forma adecuada”: Esta actividad plantea aprender a expresar críticas a los demás a través de una comunicación asertiva, saliendo de las actitudes más extremas de pasividad y agresividad.





5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes

Asertividad

Dinámica 10: Ni pensarlo, no pienso hacerlo

Objetivo: Otra de las habilidades fundamentales de la asertividad, consiste en aprender decir NO, ante las peticiones e invitaciones que nos hacen, sin sentirnos mal por ello, y evitando caer en los extremos pasivo o agresivo. Por ello a través de esta actividad aprenderemos a expresar opiniones contrarias a los demás de manera asertiva, aceptando las consecuencias de nuestro comportamiento y sin herir al resto.

Metodología:

- ✓ Inicialmente se presentarán unas estrategias asertivas para rechazar peticiones de las demás personas.
- ✓ Posteriormente por parejas realizaremos un role play, en el que pondremos en práctica estas estrategias, ante las insistencias de una persona para que aceptemos lo que propone.





5. Dinámicas para trabajar con niñ@s y adolescentes

Asertividad

Dinámicas relativas a: Otras técnicas asertivas

Dinámica 11: “Técnica Sándwich”: Esta actividad pretende practicar la técnica Sándwich, en la cual se plantea en primer lugar el punto de vista de la otra persona, como elemento facilitador de la escucha, para posteriormente plasmar el nuestro, y finalmente proponer una solución que integre ambas necesidades.

Dinámica 12: “Pedir un cambio de comportamiento”: Esta actividad plantea practicar la técnica de “*petición de cambio de conducta*”, ante situaciones en las que queremos un cambio de comportamiento de los demás. La clave de esta técnica es que, al ser planteado en primera persona, evita resistencias en los demás y facilita la consecución de nuestros objetivos.



COMPETENCIAS EMOCIONALES Y DE CONVIVENCIA

para afrontar los retos de la *"nueva normalidad"*

Para crear nuestra nueva realidad

¡Te esperamos!

30 NOVIEMBRE de 18 a 19 horas

Análisis sociométrico del aula y del acoso escolar



www.comoafrontarlosconflictos.com



GAZTERIA
Erandio!



ELISKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO



bitar-bask
Eusko Dikretaritzaren elkartea
Asociación Vasca de Mediación



GARRÉBIL
Solución de Conflictos