

Jornadas Provinciales para la prevención de la violencia juvenil.

Alicante 19 / octubre /2007.

Título: Control de la violencia escolar con trabajos corporales.

Autora: Lola Luque Pérez.

luquelola@hotmail.com

**Propuesta de Módulos de trabajo con jóvenes:**

**Módulo 1.- Autoimagen y autosuperación**

**Módulo 2.- Persuasión, pensamiento independiente y toma de decisiones**

**Módulo 3.- Control emocional y Asertividad** (*inteligencia emocional, asertividad y relaciones afectivas*)

**Módulo 4.- Regulación y resolución de Conflictos**

**Módulo 5.- Habilidades sociales y de comunicación** (*comunicación interpersonal*)

## Introducción

El trabajo que vamos a desarrollar en este taller se encuentra dentro de un marco más amplio que es mi proyecto de investigación “Un modelo de intervención en los trastornos de socialización juvenil”, presentado en las Jornadas del año pasado en este mismo foro.

Existen en este momento, en el mercado, muchos modelos y programas sobre desarrollo de habilidades sociales, resolución de conflictos y mejora de la convivencia, que ponen el acento en aspectos cognitivos, afectivos y de comunicación. La posible originalidad de este proyecto se basa en la combinación de trabajo en grupos de maduración donde se aprenden los distintos aspectos de la comunicación con el entrenamiento y la regulación emocional mediante trabajo corporal.

Comparto la idea extractada de mucha investigación clínica donde se establece una alta correlación entre los trastornos de comportamiento y las carencias afectivas. En este sentido podemos señalar el tan citado síndrome de alienación parental. En educación encontramos esta perspectiva en los trabajos de M<sup>a</sup> José Díaz Aguado, Rosario Ortega o M<sup>a</sup> Victoria Trianes.

Con el trabajo corporal trato de ayudar a desarrollar habilidades emocionales en jóvenes que hemos caracterizado con alto índice de impulsividad. La historia vital de cada individuo es única y el medio donde se desarrolla ejerce gran influencia sobre sus creencias. Las creencias tienen un sentido estructurante, pero limitan y además es difícil de cambiarlas.

Una cosa son los valores que se soportan en las creencias y configuran “mi identidad” y otra es el comportamiento que puedo desarrollar en una situación concreta. Es el comportamiento el que puede ser cuestionado. Ahí es donde se pretende actuar, en los perfiles de comportamiento que muestran estos sujetos.

El modelo se puede emplear en poblaciones estándar tanto de jóvenes como de adultos para entrenar y desarrollar las habilidades de percepción, comprensión de las emociones, empatía y regulación de las mismas. El trabajo con las emociones parte de:

- Atención y percepción.
- Conocimiento.
- Regulación.
- Percepción interpersonal.
- Comprender a los demás. Empatía,
- Regular las emociones de los demás.

La inteligencia emocional influye en la adaptación social y psicológica de los jóvenes, en su bienestar y en los logros académicos. Estos jóvenes tienen que

aprender a hacerse cargo de su vida y a responsabilizarse de sus acciones. El aprendizaje no es un producto exclusivo de la capacidad intelectual y existen disposiciones emocionales que lo favorecen o lo dificultan. Para aprender debemos sumergirnos en un estado que comprende procesos intelectuales, emocionales y físicos que se producen en una situación dada.

Las personas seleccionamos la mejor opción que tenemos en cada momento, por tanto a más opciones mayor repertorio de actuación.

El trabajo emocional no es una panacea, no va a evitar que mi jefe no comparta mis opiniones, que mis hijos no me escuchen ante una salida nocturna con sus amigos, o que tenga dificultades con mi pareja. Lo interesante de esta propuesta es que las habilidades emocionales pueden aprenderse y por tanto podemos enseñarlas.

Existen personas altamente eficaces en sus relaciones interpersonales y mediante la observación podemos aprender de ellas, pero es más eficaz si podemos establecer un enfoque sistemático y desde una perspectiva proactiva, enseñarla en y desde la escuela.

El taller que traigo es eminentemente práctico, basado en el enfoque socioafectivo. Trataré de plantear actividades relacionadas con la experiencia de los sentidos: ver, oír, oler y sentir. He seleccionado dos sesiones una del módulo primero y otra del módulo tercero para desarrollarlas en situación real y completar el taller con actividades significativas en los contenidos de la comunicación y la formulación de objetivos. Ambos aspectos configuran la estructura de todo el programa. Para finalizar realizaremos un plenario en donde se resuman y completen los aspectos mencionados. He de recordar que los módulos tienen una estructura común: Título, Objetivos, Definición conceptual y metodología, y para su desarrollo se emplean tres tipos de herramientas: expresión corporal, grupo de maduración y técnicas de relajación.

## Módulo 1.- Autoimagen y autosuperación

### 1. OBJETIVOS:

1. Procurar la satisfacción de las necesidades básicas de seguridad, pertenencia, apego y afecto.
2. Desarrollar un autoconcepto positivo y realista.
3. Familiarización con algunas técnicas de autocontrol emocional, discusión socrática, entrenamiento en relajación y trabajo corporal.
4. Mejorar la autoestima.

### 2. CARACTERIZACIÓN CONCEPTUAL

#### Autoimagen

**¿Qué es el autoconcepto?** Es aquello que pensamos que somos, la representación de nosotros mismos y que incluye la opinión sobre cómo es uno (aspectos corporales de apariencia y habilidades físicas, psicológicas, afectivas y sociales), sobre la propia conducta o sobre las posibilidades y capacidades personales. Al ser una representación subjetiva de uno mismo puede corresponder o no con la realidad. Es fundamental en la personalidad pues hace de filtro en la percepción de la realidad, predispone la manera en que se accede a un hecho, una acción o una idea. Así mismo crea expectativas hacia las capacidades y habilidades propias y estas condicionan la manera de acceder a la información o a la interpretación que se hace de ella.

**¿Qué es la autoestima?** La autoestima implica una valoración de los conceptos que se tienen sobre sí mismo –el grado en que una persona se gusta como es- y que se consigue comparando lo que se hace o cómo se es con algún criterio estándar propuesto por uno mismo o por otras personas. La valoración de las cualidades personales lleva a quererse y autocompararse positiva o negativamente.

La autoestima es la actitud hacia sí mismo que más se relaciona con la afectividad personal. Es una parte muy importante de la personalidad de los adolescentes que influye claramente en su comportamiento general. Jóvenes con autoestima baja son propensos a ser indecisos, excesivamente sensibles a las críticas, o pesimistas delante de cualquier implicación personal; si la autoestima es alta la tendencia del comportamiento es la contraria.

Autoconcepto y autoestima son constructores teóricos asociados a las HHSS, entre ellos se aprecia cierta confusión y a veces la bibliografía los cita como sinónimos. Ambos configuran la autoimagen personal.

Podemos mejorar la autoimagen, existe mucha bibliografía al respecto que apoya esta idea, citemos por ejemplo el efecto Pigmalion según el cual una percepción positiva debidamente reforzada puede llegar a convertirse en una

profecía autocumplida (trabajando en la creencia de la capacidad de cambio y apoyando el logro conseguiremos cambios positivos).

Una forma de promover las esperanzas positivas de los demás consiste en permitir que sean ellos mismos los que determinen sus propias metas, esto les transmite confianza y la idea de ser capaz de desempeñarlas, rasgo distintivo de las personas con iniciativa.

### 3. METODOLOGÍA Y SECUENCIA

Partimos de un análisis de necesidades y creación de un clima de confianza en el grupo. Trabajaremos aspectos de autoconcepto y autoestima para reconocer aquellos rasgos físicos y psíquicos que nos caracterizan. Cuando alguien se mira y se acepta es cuando comienza a cambiar los aspectos que le limitan y empobrecen.

Para empezar a trabajar el *trainer*, puede manejar el siguiente guión:

¿Como se forman estos conceptos?, ¿Como inciden en mí?,  
 ¿Es real el concepto que tengo de mi mismo?, ¿Qué puedo hacer para sentirme seguro?, ¿Demasiado perfeccionista y critico conmigo mismo?,  
 ¿Demasiado exigente?, ¿Me influye mucho la opinión que otras personas puedan tener sobre mí?, ¿Me ayudo a mi mismo?

Autoconcepto	Autoestima
<p>“Conjunto de percepciones o referencias que el sujeto tiene de sí mismo, el conjunto de características, atributos, cualidades y deficiencias, capacidades y límites, valores y relaciones que el sujeto conoce como descriptivos de sí y que percibe como datos de su identidad” (HAMACHECK 1981).</p> <p>Son las percepciones que el individuo tiene referidos a sí mismo y las características o atributos que usamos para describirnos. Apreciación descriptiva con matiz cognitivo.</p> <p>El autoconcepto tiene una contribución importante a la formación de la personalidad y se forma a partir de las propias experiencias de éxito y fracaso.</p>	<p>Evaluación que hace el individuo de sí mismo y tiende a mantenerse, expresa una actitud de aprobación o rechazo y hasta que punto el sujeto se considera capaz, significativo, exitoso y valioso (Coopersmith, 1967).</p> <p>Valoración positiva o negativa que uno hace de sí mismo. Es la valoración que hacemos del autoconcepto.</p> <p>Se entiende que es la discrepancia entre la percepción que cada uno tiene de sí mismo y el ideal, lo que le gustaría ser. Una gran discrepancia produce una baja autoestima.</p> <p>La autoestima tiene que ver con la competencia social, influye en la persona sobre como se siente, como piensa, como aprende, como se comporta (Clark, Clames y Bean, 1993).</p>

Unos minutos para pensar... ¿qué quiero conseguir?

Entre las posibles técnicas usaremos:

- Discusión sobre ideas irracionales<sup>1</sup>. El profesional orienta las intervenciones para que los jóvenes reflexionen, expongan como se ven y como se sienten.
- Relajación Progresiva (Jacobson) y entrenamiento Autógeno (Shultz), a veces acompañado de Visualización mediante la técnica de diálogo interno positivo. A los jóvenes se les enseña la influencia del diálogo interno no solo en las emociones, sino en el propio desempeño de movimientos con el cuerpo.
- Mediante la técnica del diálogo interno se puede reducir el grado de ansiedad y autoinducir la modificación de ciertas conductas. En clínica se ha empleado la situación de relajación para inducir cambios en la conducta por ejemplo en las técnicas de hipnosis y sofrología. Son destacables en este campo los trabajos de M. K. Erickson (Haley, 1985).
- Juegos Expresivos en la modalidad de “Expresión libre<sup>2</sup>”, a veces con acompañamiento de música, otras veces el movimiento sin música con objeto de no interferir ni guiar el movimiento libre que realizan los jóvenes (se ha comprobado que es efectiva como método para inducir un estado de ánimo positivo, aunque no se reflejen cambios inmediatamente).

#### **Batería de Actividades:**

- Juegos preliminares de toma de conciencia:
  - “Pedirles” que anoten o memoricen que esta pasando por su cabeza, como se sienten, ayuda a darse cuenta sobre cuáles son sus angustias, problemas o temores y puedan reconocerlos.
  - “Ver las cualidades” colocados en rueda tienen que indicar en una papeleta, la cualidad positiva que mejor caracteriza a la persona que tienen a su derecha. Se mezclan y redistribuyen en el grupo, cada uno va leyendo y asignando esa cualidad a quien cree que mejor le ajusta. La ronda finaliza diciendo cada cual lo que escribió en su papeleta. Con esto reforzamos la autoestima
  - Sensopercepción y percepción de la imagen corporal. Ejercicios del tipo: “Aprobación con uso de lenguaje verbal y no verbal”.
- Juegos de sensibilización<sup>3</sup>:
  - “Necesidades individuales de trabajo” (p 115)
  - “Verse: la imagen del cuerpo humano” (p 130)
  - “Dar y Recibir Afecto” (p 100)
- Practica de relajación y posteriormente contar una historia que les ayude a describirse (conocimiento de sí).
- Role- playing:

<sup>1</sup> Las reacciones de una persona ante una situación dada no son causadas por los acontecimientos en sí, sino por su manera de verlos, de interpretarlos y de evaluarlos. Es importante tomar conciencia de nuestro mundo interior, darse cuenta, y asumir las reacciones frente a una situación.

<sup>2</sup> movimientos, palabras, gestos, acciones que expresan la resonancia interior que provoca en el individuo el estímulo sensorial externo. Su estructura sigue el modelo E-R, y los estímulos pueden ser sonidos, palabras, hechos visuales, sensoriales o cualquier otro elemento desencadenante de respuesta automática y subjetiva; y en ocasiones simbólica.

<sup>3</sup> Adaptadas de Fritzen, J.S. (1988) 70 Ejercicios prácticos de dinámica de grupo. Sal Térrea, Santander.

- Ejercicios del tipo: “las quince cualidades”, durante un breve espacio de tiempo piensan en cualidades positivas de sí mismos, posteriormente por parejas exponen su lista. Ayuda a tomar conciencia sobre cuanto nos conocemos y valoramos. Reconocer y valorar lo bueno que hay en cada uno de nosotros.
- Dar y Recibir alabanzas. Por parejas, fíjate en algo que te haya gustado de tu compañero o compañera, exprésale lo que te gusta sin exagerar y explícale por qué te gusta. Ayuda a aceptar la imagen de sí...
- Lectura/contar un cuento: “El elefante encadenado<sup>4</sup>” (Bucay, J. 2003), Las ranas y la mantequilla, ... cuentos de la pequeña lunita (A. Rodríguez Almodóvar), cuentos tradicionales “los siete enanitos”, empleo de metáforas<sup>5</sup>, ...  
Tras la lectura se plantean una serie de ejercicios:
  - Se les propone darse automensajes en positivo, se les indica que si se dicen que pueden, pueden más que lo que creen.
  - Que si se concentran en el techo se levantan mas fácilmente que si se concentran en el suelo.

La sesiones de este módulo las finalizaremos con una puesta en común para reflexionar sobre las sensaciones y emociones percibidas y, les pediré unas veces que escriban en su “cuaderno emocional” como se sentían tanto antes de empezar como al finalizar la sesión, otras veces que escriban ¿qué hago para cuidarme a mi mismo? en mi salud, aspecto físico, desarrollo intelectual y desarrollo social.

#### 4. MATERIALES A UTILIZAR

Materiales: colchonetas, equipo musical, pelotas, cuerdas y otros objetos de gimnasio, cartulinas, papel continuo y rotuladores.

Lugar: salón actos o gimnasio

Tiempo: 90 minutos.

---

<sup>4</sup> Bucay, J. (2003). *Déjame que te cuente...* Los cuentos que me enseñaron a vivir. RBA Libros, S.A. Barcelona

<sup>5</sup> Burns, G W. (2005). El empleo de metáforas en psicoterapia. *101 Historias curativas*. MASSON, S.A. Barcelona.

## Módulo 2.- Persuasión, pensamiento independiente y toma de decisiones

### 1. OBJETIVOS:

1. Aprender el lenguaje gestual y las modulaciones del lenguaje verbal (tono, volumen, secuencia), familiarizándose con técnicas de concentración orgánica, escucha activa, pensamiento independiente y adopción de perspectivas.
2. Formular objetivos a medio y largo plazo de forma eficiente y trazar planes para alcanzarlos.
3. Reconocer las emociones primarias que llevan a satisfacer el deseo propio en detrimento de otras personas.
4. Asumir las consecuencias de nuestros actos y mayores niveles de responsabilidad.

### 2. CARACTERIZACIÓN CONCEPTUAL

Evaluar la química de un grupo, analizar las expectativas de éxito y valorar el clima interpersonal son elementos que indican el buen funcionamiento de una organización. Cuando un sistema (centro escolar, empresa, etc.) funciona es por que, entre otros factores, la persuasión de los miembros que lo constituyen, la comunicación y la toma de decisiones son acertadas.

La persuasión es una cualidad muy valorada en la sociedad contemporánea. La identificación de un factor común en el grupo que sirva de vehículo y conector la facilita. Analizar los elementos comunes de los que participa un grupo requiere de una mirada atenta y de un tiempo; pero además, el arte de la influencia consiste en tener adecuadamente en cuenta las emociones de los demás.

Cuando decimos arte de la influencia, no se refiere al impulso maquiavélico que lleva a buscar el éxito personal a toda costa. El poder de la influencia es social y se halla en consonancia con las metas colectivas.

Dice Goleman<sup>6</sup> (p.83) *La intuición y las sensaciones viscerales constituyen un índice de nuestra capacidad para captar los mensajes internos de recuerdos emocionales, nuestro patrimonio personal de sabiduría y sensatez, una habilidad que se asienta en la conciencia de uno mismo, una facultad clave en tres competencias emocionales:*

- *Conciencia emocional: la capacidad de reconocer el modo en que nuestras emociones afecta a nuestras acciones y la capacidad de utilizar nuestros valores como guía en el proceso de toma de decisiones.*

---

<sup>6</sup> Goleman, D (1999) La práctica de la inteligencia emocional. Circulo de Lectores (Barcelona).



- *Valoración adecuada de uno mismo: el reconocimiento sincero de nuestros puntos fuertes y de nuestras habilidades, la visión clara de puntos que debemos fortalecer y la capacidad de aprender de la experiencia.*
- *Confianza en uno mismo: el coraje que se deriva de la certeza en nuestras capacidades, valores y objetivos.*

En nuestro país Pablo Fernández Berrocal<sup>7</sup> caracteriza los componentes de la Inteligencia Emocional de la siguiente manera:

“La psicología ha denominado recientemente a esta capacidad con el nombre de *inteligencia emocional*. Sin embargo, debido en parte a la confusión terminológica y a la proliferación de libros sin demasiado rigor científico que surgieron tras el *best-seller* de Daniel Goleman (1995), ni los investigadores ni los educadores han tenido claro qué es la inteligencia emocional.

Para nosotros unos de los referentes más serios en este campo es la teoría de la Inteligencia Emocional (IE) propuesta por Peter Salovey y John Mayer (Mayer y Salovey, (1997), porque aporta un nuevo marco conceptual para investigar la capacidad de adaptación social y emocional de las personas. Su modelo se centra en las habilidades emocionales que pueden ser desarrolladas por medio del aprendizaje y la experiencia cotidiana.

Desde esta teoría, la inteligencia emocional se define como:

*La habilidad de las personas para percibir, usar, comprender y manejar las emociones.*

Desde su modelo la IE implica cuatro grandes componentes:

- *Percepción y expresión emocional:* reconocer de forma consciente nuestras emociones, identificar qué sentimos y ser capaces de darle una etiqueta verbal y una expresión emocional adecuada.
- *Facilitación emocional:* capacidad para generar sentimientos que faciliten el pensamiento.
- *Comprensión emocional:* integrar lo que sentimos dentro de nuestro pensamiento y saber considerar la complejidad de los cambios emocionales.
- *Regulación emocional:* dirigir y manejar de forma eficaz las emociones tanto positivas como negativas.

Estas habilidades están enlazadas de forma que para una adecuada regulación emocional y, a su vez, para una comprensión eficaz requerimos de una apropiada percepción emocional.

No obstante, lo contrario no siempre es cierto. Personas con una gran capacidad de percepción emocional carecen a veces de comprensión.”

Todas estas competencias nos van a permitir desarrollar las capacidades de persuasión y pensamiento independiente. Aunque debemos considerar que se apoyan en el hecho de que cada uno de nosotros influye en los demás. Influir positiva o negativamente en el estado emocional de otra persona es algo

---

<sup>7</sup> Fernández Berrocal, P. (2004). *Desarrolla tu inteligencia emocional*. Kairós. Barcelona

perfectamente natural, aunque a veces sea algo tan sutil que no se advierta a simple vista.

El sistema de señales basado en las emociones no necesita palabras, una singularidad evolutiva con la que los teóricos tratan de explicar el hecho de que las emociones puedan haber desempeñado un papel fundamental en el desarrollo del cerebro humano mucho antes de que las palabras se convirtieran en una herramienta simbólica. Por tanto, es necesario mantener abiertos los diferentes canales de comunicación.

Los componentes paralingüísticos van a tener gran importancia en el arte de persuadir, pues nos permiten elaborar un discurso atractivo. El volumen, cuya función es conseguir que el mensaje llegue a un oyente potencial, puede crear distorsiones si es demasiado bajo o alto. Es habitual elevar el tono cuando queremos enfatizar algo y disminuirlo para transmitir confidencialidad. El tono, permite modular; la fluidez, transmite confianza (debemos trabajar para eliminar períodos prolongados de silencios, excesivo uso de palabras de relleno o las repeticiones y tartamudeos), la claridad y velocidad en el mensaje transmiten competencia y eficacia.

Entre los elementos comunicativos no verbales destacan la expresión facial y la postura corporal. La cara es el principal sistema de señales para mostrar las emociones y juega un papel fundamental en la interacción social:

- Refleja el estado emocional de una persona, aunque ésta trate de ocultarlo.
- Proporciona retroalimentación continua a los interlocutores.
- Indica actitudes hacia los demás.

La postura y los movimientos corporales también dicen cosas de nosotros, trasladan señales de entusiasmo, aburrimiento o bienestar, describen estados de ánimo (posiciones corporales abiertas se consideran estados alegres y, los aspectos negativos y depresivos se relacionan con posturas cerradas). Existe todo un código de normas implícitas respecto a las distancias idóneas a las que se colocan las personas cuando hablan, según la cultura donde se desarrollen. Si se exceden o invaden los límites, se producen actitudes negativas. Se clasifica la distancia en cuatro zonas (íntima, personal, social y pública).

El arte de escuchar es la clave fundamental de la empatía y es crucial para establecer una buena comunicación. En la escucha, mantener un estado de ánimo neutro nos predispone a implicarnos más pluralmente y nos dota de más presencia emocional. Manejar los elementos de la comunicación permite mayor garantía de éxito en las relaciones interpersonales

### 3. METODOLOGÍA Y SECUENCIA

Trabajaremos aspectos de la comunicación que se emplean en el discurso como la persuasión y la seducción<sup>8</sup>. Ahondaremos en la consolidación de un clima de confianza que permita a los jóvenes, el autoconocimiento y la

---

<sup>8</sup> Este apartado está interrelacionado con el Módulo cinco.

autoaceptación personal, así como tratar de establecer relaciones sólidas de conocimiento mutuo en el grupo.

Para trabajar este módulo, el *trainer*, puede manejar el siguiente guión:

¿Cómo puedo mejorar mi comunicación?

- Autoconocimiento de los puntos fuertes y débiles de cada asistente en su relación con los demás.
- Componentes de la conducta social.

¿Cómo influye el lenguaje no verbal en nuestra relación con otras personas?

¿Cómo influyen las emociones en el pensamiento y la conducta?

- Discernir necesidades personales de apetencias grupales.

¿Qué es la adopción de perspectivas y cómo manejar distintos puntos de vista?

¿Cómo desarrollar aprecio e interés por cada uno respetando las diferencias?

Entre las posibles técnicas usaremos:

- Expresión corporal. Trabajamos con elementos expresivos, en fase de sensibilización y esquema corporal, los diferentes canales de comunicación: auditivo, visual, táctil, kinestésico, para establecer un código de lenguaje común, con el que expresar emociones, pensamientos e ideas. Empleo de fórmulas tipo: “tomate tu tiempo para darte cuenta...”.
- Discusión socrática, empleando técnicas de escucha activa (parafrasear, verificar, hacer preguntas aclaratorias,...).
- Trabajo cooperativo donde el grupo tiene que usar la fórmula de:
  - Toma de decisiones por consenso.
  - Dar varias soluciones a un caso planteado.
- “Juegos de expresión”: se rigen por el “como si...actúa como si..., eres como si”. Los productos obtenidos en este tipo de juegos son subjetivos y solo tienen significado para aquellos que conocen el código del juego.
- “Juegos dramáticos” donde los miembros adquieren distintos papeles que contienen unos personajes, un tiempo, un argumento, un tema, según las situaciones. A veces se emplea la improvisación para trabajar elementos espontáneos y creativos así como el pensamiento independiente o la adopción de perspectivas.

### **Batería de Actividades**

- Decidir con quien se va a hablar. Elegir el momento, el lugar y el tema.
- Relajación muscular y técnicas respiratorias para ejercitar el control mental. Practicar habilidades de autocontrol.
- Juegos de sensibilización: sensopercepción y concentración.
- Juegos expresivos:
  - Completar oraciones semielaboradas, de acuerdo con lo que sienten, con objeto de responder a preguntas formuladas previamente.
  - Reconocer y celebrar los logros de cada uno.
  - Estar presentes gestualmente desempeñando roles sociales (cocinero, estudiante, jardinero,...) y disfrutar de los cinco sentidos.

- ¿Cómo reacciono con las cosas que hago?
- Role- playing:
  - Por parejas “Defender una idea”, ayuda a tomar conciencia sobre cuanto nos conocemos y que conducta adoptamos ante las vicisitudes.
  - Por grupos “Escucha activa”, permite reconocer y valorar lo bueno que hay en cada uno de nosotros.
  - Por grupos “Parfrasear” por turnos respetando el uso de la palabra.
- Discusión socrática; tras analizar un texto defender distintas posiciones.
- Decir no, expresar los propios sentimientos, hacer críticas constructivas, aceptar críticas.

Las sesiones de este módulo las finalizaremos con una puesta en común para reflexionar sobre los deseos, pensamientos y acciones. A veces les pediré que escriban sobre cuestiones como:

- ¿Reconozco mis cualidades y mis logros?
- ¿Puedo reconocer por qué tengo ciertas reacciones (rechazo, defensa, acusación, etc.) ante las situaciones que se plantean?
- ¿Cómo reacciono ante la crítica hecha por un compañero o un adulto (mis padres, una profesora, una figura de autoridad)?
- ¿Considero las alternativas antes de decidir una vía de acción?

#### 4. MATERIALES A UTILIZAR

Materiales: colchonetas, equipo musical, grabadora, y los propios de gimnasio.

Lugar: salón actos o gimnasio.

Tiempo: 90 minutos.

### **Módulo 3.- Control emocional y Asertividad** (*inteligencia emocional, asertividad y relaciones afectivas*)

#### 1. OBJETIVOS:

1. Trabajar la capacidad de diferir la satisfacción de los deseos.
2. Controlar los impulsos y tolerar la frustración.
3. Manejar estrategias de motivación emocional y actuar en consecuencia.
4. Desarrollar habilidades comunicativas útiles para expresar sentimientos y hacer peticiones de los propios deseos de forma eficaz.

## 2. CARACTERIZACIÓN CONCEPTUAL

El desarrollo de la capacidad emocional se logra, entre otras cosas, mediante dos premisas, una seguir el consejo socrático “conócete a ti mismo”, que implica saber cuales son las propias necesidades y límites, asumir los fracasos y aceptar las críticas; otra “conocer a los demás”, es decir, relacionarse empáticamente con ellos, aceptar las diferencias e integrarse activamente en el grupo.

El término emoción, en sentido literal se define como “agitación o perturbación de la mente; sentimiento; pasión; cualquier estado mental vehemente o agitado”. Los investigadores todavía están proponiendo categorías sobre que emociones pueden considerarse primarias<sup>9</sup> y cuales derivan de ellas, o si conviene pensar en términos de familias o dimensiones de emociones.

Harald C. Traue University of Ulm en su conferencia sobre Reconocimiento de las emociones<sup>10</sup> plantea que ¿qué ocurre si no se educa a los profesores emocionalmente?, y nos responde que estos experimentan sentimientos de frustración y ansiedad, generando rechazo en sus alumnos. Como alternativa propone trabajar con la fórmula **RULER** de Peter Salovey:

**R**ecognizing emotions (Reconocer las emociones)

**U**nderstanding emotions (Entender las emociones)

**L**abeling emotions (Etiquetar/Clasificar las emociones)

**E**xpressing emotions (Expresar las emociones)

**R**egulating emotions (Regular las emociones)

Desde un punto de vista conceptual si los profesores regulan sus emociones, pueden tener unos sentimientos mejores con sus alumnos.

Entre las emociones propuestas como primarias y sus respectivas familias<sup>11</sup> están:

- **Ira:** Rabia, enojo, resentimiento, furia, exasperación, indignación, acritud, animosidad, irritabilidad, hostilidad y, en caso extremo, odio y violencia.
- **Tristeza:** aflicción, pena, desconsuelo, pesimismo, melancolía, autocompasión, soledad, desaliento, desesperación y, en caso patológico, depresión grave.
- **Miedo:** ansiedad, aprensión, temor, preocupación, consternación, inquietud, desasosiego, incertidumbre, nerviosismo, angustia, susto, terror y, en el caso de que sea psicopatológico, fobia y pánico.
- **Alegría:** felicidad, gozo, tranquilidad, contento, beatitud, deleite, diversión, dignidad, placer sensual, estremecimiento, raptó, gratificación, satisfacción, euforia, capricho, éxtasis y, en caso extremo, manía.

<sup>9</sup> Las tesis que afirman la existencia de algunas emociones básicas, giran en torno a los descubrimientos de Paul Ekman sobre cuatro expresiones faciales concretas (el miedo, la ira, la tristeza y la alegría) que parecen seguir un patrón universal, independientemente de la cultura a la que se pertenezca.

<sup>10</sup> I Internacional congreso on emocional intelligence, Septiembre 07, Málaga

<sup>11</sup> Goleman, D (1996) Inteligencia Emocional. Barcelona. Circulo de Lectores.

- **Amor:** aceptación, cordialidad, confianza, amabilidad, afinidad, devoción, adoración, enamoramiento y ágape.
- **Aversión:** desprecio, desdén, displicencia, asco, antipatía, disgusto y repugnancia.
- **Vergüenza:** culpa, perplejidad, desazón, remordimiento, humillación, pesar y aflicción.

Pablo Fernández Berrocal<sup>12</sup> enumera como emociones básicas las siguientes: asco, enfado, felicidad, ira, miedo, sorpresa y tristeza.

Estas clasificaciones no resuelven todas las situaciones, pero podemos convenir que las emociones se agrupan en torno a un núcleo y configuran los “estados de ánimo” que son más estables y perdurables en el tiempo.

Podemos considerar que el término emoción se refiere a un sentimiento y a los pensamientos, los estados biológicos, los estados psicológicos y el tipo de tendencias a la acción que lo caracterizan. Sentimientos, pensamientos y acción configuran un todo que nos permite movernos en nuestro mundo interior y en el social de forma creativa y acertada. Manejar con eficacia nuestros estados de ánimo y la capacidad de controlar nuestros impulsos, depende de un trabajo combinado de los centros emocionales y los centros ejecutivos situados en la región prefrontal. Esta autorregulación se adquiere entrenando las competencias emocionales fundamentales: autocontrol, confiabilidad, integridad, adaptabilidad e innovación.

Daniel Goleman (1996) considera que la inteligencia emocional está compuesta de un conjunto de habilidades como son: autocontrol emocional, entusiasmo, perseverancia, capacidad de automotivarse, relaciones interpersonales, recibir y comprender los sentimientos de los demás, expresión emocional, autoconocimiento, sociabilidad, empatía, arte de escuchar, resolver conflictos, colaborar con los demás, control de los impulsos, diferir las gratificaciones, autorregular nuestros estados de ánimo, manejo de la ansiedad y optimismo entre otros.

### ¿Qué es la asertividad?

Es un concepto restringido, que se integra dentro del concepto más amplio de HHSS. La conducta asertiva es un aspecto de las HHSS, es el “estilo” con el que interactuamos. Siguiendo las conceptualizaciones clásicas, la asertividad es la conducta interpersonal que implica la expresión directa de los propios sentimientos y la defensa de los propios derechos personales, sin negar los derechos de los otros (Fensterheim y Baer, 1976).

La asertividad es un concepto ampliamente utilizado cuya definición apunta a diversos aspectos y ha ido variando a lo largo del tiempo. Wolpe la define como

---

<sup>12</sup> Fernández Berrocal, P. (2004). Desarrolla tu inteligencia emocional. Kairós. Barcelona

"La expresión apropiada de cualquier emoción distinta de la ansiedad con respecto a otra persona". En la práctica, el entrenamiento asertivo se incluye como una parte de las habilidades sociales y apunta al desarrollo de capacidades para:

- a) Expresar sentimientos y deseos positivos y negativos de una forma eficaz sin negar o dejar de considerar los de los demás y sin crear o sentir vergüenza.
- b) Discriminar entre la aserción, la agresión y la pasividad.
- c) Valorar las ocasiones en las que la expresión personal es importante y adecuada.
- d) Defenderse sin agresión o pasividad frente a la conducta poco cooperadora o razonable de los demás.

La mayoría de los autores identifican ciertos componentes verbales y no verbales de la conducta asertiva, que pueden resumirse así: contacto visual, postura, gestos, distancia en relación al interlocutor, expresión facial, características paralingüísticas de la conversación y pertinencia social del contenido de la respuesta.

<b>Conducta pasiva</b>	<b>Conducta Agresiva</b>	<b>Conducta Asertiva</b>
Habla poco, vacila y usa muletillas. Muestra inseguridad en lo que hace y dice. Se queja a terceros. Se siente "víctima", evita molestar u ofender. Son personas "sacrificadas". Constante sensación de ser incomprendido, manipulado, no tenido en cuenta.	Habla en voz alta, de modo tajante. Sólo importa lo que yo pienso, y se sitúa en términos de ganar o perder. Cuando se siente frustrado, incomprendido, extiende su enfado a más personas y situaciones. Fuerza a los demás a ser hostiles y así aumentar más su agresividad.	Habla de modo fluido, no desafiante. Trata con respeto a los demás y se expresa con claridad. No se siente inferior ni superior a los demás, se siente satisfecho con las relaciones con los demás. Frena o desarma a la persona que la ataca, aclara equívocos, se siente respetada y valorada.

### 3. METODOLOGÍA Y SECUENCIA.

Entre las necesidades básicas de los seres humanos esta la de construir vínculos afectivos y sociales que nos permiten sentirnos seguros y acompañados.

Trabajaremos sobre los factores que inciden en la relación con otras personas: percepción interpersonal, valores, lenguaje no verbal. Hay tantas percepciones como personas involucradas, buscamos conseguir que los jóvenes aprendan a expresar su percepción y escuchar a la otra parte.

Las percepciones llevan a reconocer las emociones intensas: aprenderemos a reconocer y aceptar nuestras emociones, buscaremos espacios para sacar ese enojo y esperar a calmarse para enfrentar el conflicto.

Trabajaremos los valores que están presentes en la vida cotidiana, las emociones que provocan, ¿cuales favorecen el desarrollo personal y social?

Trabajaremos también el lenguaje no verbal con los sentidos de la vista, el oído y tacto. Daremos indicaciones tales como “con los ojos cerrados”, “buscar otras posibilidades”, “tómame tiempo para darte cuenta”, son formulaciones metodológicas que facilitan el desarrollo de este módulo.

El *darse cuenta* brinda la oportunidad de descubrir cosas acerca de sí, tomar conciencia de la propia realidad personal y sentirse más cómodo con ella. Participar en el coloquio contestando a: ¿Cómo te has sentido? ¿Qué reacciones has tenido? Permite reflexionar sobre los sentimientos positivos y negativos.

#### **Batería de actividades:**

- Ejercicios de sensibilización: “saber mirar”
- Expresión libre: movimientos, palabras, gestos, acciones que expresan la resonancia interior que provoca en el individuo el estímulo sensorial externo.
- Role- playing: Principales derechos asertivos.

¿Cuáles son mis puntos fuertes y débiles en mi relación con otras personas?  
¿Qué consecuencias tiene para mí?, ¿y para los demás?

- Ensayos de conducta: Expresar sentimientos, con técnicas verbales y no verbales.
- Técnicas de solución de problemas en grupo. Existen para ello herramientas tales como escribir, narrar o presentar distintas versiones de historias o cuentos, trabajo con libros de historia, periódicos,...
- Practica de relajación con visualización.

Finalizaremos con una puesta en común de las sensaciones y les pediré que escriban en su “cuaderno emocional” como se sentían antes de empezar y al finalizar:

- ¿Qué emoción tienes más dificultad en controlar?
- ¿Qué rasgo de tu personalidad te define mejor?
- ¿Qué objetivos te has fijado?, ¿Qué planes has trazado para lograrlo?
- ¿Escuchas de veras lo que dicen los demás?



#### 4. MATERIALES A UTILIZAR.

Materiales: colchonetas, equipo musical, cartulinas y rotuladores

Lugar: salón actos o gimnasio

Tiempo: 90 minutos.

### **Módulo 4.- Regulación y resolución de Conflictos**

#### 1. OBJETIVOS:

1. Desarrollar la empatía y aprender a reconocer los límites para admitir los derechos y deberes propios y ajenos.
2. Controlar la ansiedad en la relación interpersonal, resolviendo conflictos por la vía de la reflexión y el diálogo, procurando elaborar soluciones creativas a los problemas que se plantean en la vida cotidiana.

3. Mejorar la comunicación entre los subsistemas escolares y otros elementos suprasistémicos.
4. Ejercitar el pensamiento moral que induzca a reconocer las distorsiones sobre el sentido de la justicia y contribuya a reducir el absentismo escolar.

## 2. CARACTERIZACIÓN CONCEPTUAL.

### 1. ¿Qué es un conflicto?

“Existe la tendencia a confundir y considerar sinónimos conflicto y violencia. Así toda expresión de violencia se considera un conflicto, mientras que la ausencia de violencia se considera una situación sin conflicto e incluso de paz.

Sin embargo, desde nuestro punto de vista, una situación se define como conflicto no por su apariencia externa, sino por su contenido, por sus causas profundas.

La primera idea básica es que no toda disputa o divergencia implica un conflicto. Se trata de las típicas situaciones de la vida cotidiana, en las que aunque hay contraposición entre las partes, no hay intereses o necesidades antagónicas. Solucionarlas tendrá que ver, casi siempre, con establecer niveles de relación y canales de comunicación efectivos que nos permitan llegar a consensos y compromisos.

Hablaremos de conflicto en aquellas situaciones de disputa o divergencia en las que hay contraposición de intereses (tangibles), necesidades y/o valores en pugna. A esa contraposición la vamos a definir como problema: la satisfacción de las necesidades de una parte impide la satisfacción de las de la otra”<sup>13</sup>.

Según Perlstein<sup>14</sup>, los conflictos se basan en necesidades insatisfechas tales como: identidad, seguridad, control, reconocimiento y justicia.

Al analizar cualquier conflicto debemos mantener una posición neutral y escuchar a las partes involucradas, tratar de reconocer las necesidades y describir el contenido del problema, antes de buscar una solución. Las respuestas ante el conflicto, no son únicas, dependen de las circunstancias. Sin embargo, es posible que tengamos algún estilo de respuesta.

Podemos distinguir cinco estilos de respuesta para enfrentar conflictos, descubrir el estilo propio y el de los demás será un trabajo previo:

- a) Competición (gano/pierdes): situación en la que conseguir lo que quiero es lo más importante, aunque tenga que pasar por encima de los demás.
- b) Acomodación (pierdo/ganas): con tal de no confrontar no hago valer mi opinión ni planteo mis objetivos. A menudo confundimos el respeto, la buena

---

<sup>13</sup> Tomado de Gascón, P. (2001) Educar en y para el conflicto. Universidad Autónoma de Barcelona.

<sup>14</sup> Adaptado de Ruth Perlstein(1996). *Conflict Resolution Activities for Secondary School*.

educación, con no hacer valer nuestros derechos. Vamos aguantándonos hasta que no podemos más.

- c) Evasión (pierdo/pierdes): ni los objetivos ni la relación salen bien parados, solemos correr a otro lado, escondemos “la cabeza debajo del ala”. Evitar solo es útil cuando existe peligro físico.
- d) Cooperación (gano/ganas): conseguir los propios objetivos es muy importante, pero la relación también. El fin y los medios tienen que ser coherentes. Hay que aprender a no ceder en lo fundamental. Produce la relación más satisfactoria.
- e) Negociación: la cooperación plena es muy difícil, por ello se plantea otro modelo, que ambas partes ganen en lo fundamental, en estos casos hablamos de negociación.

## 2. Sobre el proceso de negociación<sup>15</sup>

Debemos tener claro que la buena voluntad no surge siempre de forma espontánea en las relaciones, y es bueno aprender a tomar decisiones por consenso. Para ello es importante:

1. Tener voluntad de consensuar (la voluntad no se deja al azar).
2. Definir claramente el tema a tratar y procurar que todos los implicados tengan la información previamente.
3. Definir la estructura de la toma de decisiones y concretar como se va a desarrollar en la práctica.
4. Nombrar un facilitador/ra que reparta la palabra<sup>16</sup>, sintetice las propuestas de tiempo en tiempo y haga “llamadas al consenso<sup>17</sup>”.
5. Negociar. Ello implica diferenciar las percepciones de las **persona** implicadas (“como se vive el conflicto”, emociones, imagen y poder), el **proceso** de negociación (analizar la situación, controlar las dinámicas destructivas y anotar las normas), y el **problema** objeto de trabajo.<sup>18</sup>

**Las Personas.** La mayor parte de los problemas son de relación, esta no es el problema sino los miembros que estén implicados en dicha relación y por tanto quienes forman parte del problema tienen que formar parte de la solución.

Para trabajar con las percepciones que tiene los sujetos tenemos distintas herramientas, por ejemplo: contar historias, metáforas y cuentos de otra manera cambiando el final; aplicar juego de roles cambiando los papeles y poniendo la situación al revés; este procedimiento se emplea cuando los sujetos no estén muy enojados, proponiéndoles realizar el papel del otro personaje. Reconocer que en un momento de crisis nuestras emociones están

<sup>15</sup> Adaptado de: Fisher, R. (2000). *Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder*. Ediciones Gestión. Barcelona.

<sup>16</sup> Es buena idea limitar el número de intervenciones. Por ejemplo dar tres cerillas a cada implicado y cuando las agotan no pueden hablar más, esto permite aprender a autorregularse y dejar espacio a los demás. También ajustar los tiempos para que no se pierdan ideas apropiadas.

<sup>17</sup> La tarea de facilitador debe ser ejercida por todos los miembros del grupo, al terminar una reunión se asigna el papel de facilitador para la próxima reunión y este debe recibir los temas de todo el grupo y encargarse de recabar información y que todos la tengan a tiempo.

<sup>18</sup> Suave con las personas, firme con el proceso, duro con el problema.

alteradas es muy importante porque en estos casos deberemos enfriar la situación; hacer “algo” antes de intervenir (por ejemplo contar hasta diez, hacer ejercicios de respiración, control de pensamiento, etc).

En todo conflicto la imagen personal esta en entredicho, alguna de las partes suele exigir restitución y/o sanción ejemplar pues su autoridad ha quedado tocada. El poder es otro elemento clave en un conflicto, en toda interacción humana hay desequilibrio de poder, si hay mucha distancia entre los sujetos ni siquiera se reconocerá el problema. En estos casos la idea es reequilibrar el poder.

**El Proceso.** Cuando empezó, que personas están implicadas, que papel tienen estas personas y que respuestas se dieron, analizar los hechos fundamentales del conflicto. Hay algo que se llama la pirámide de los actores, esto significa que hay más de un protagonista y a veces los actores secundarios tienen mucha importancia en la gestación, el desarrollo y la finalización del conflicto, es como el pico del iceberg arriba se ve solo el primer nivel.

Por último, en el planteamiento que realicemos las normas deben ser pocas y claras, concretas y realizables. Y si ¿se quebrantan? Entonces pueden pasar tres cosas:

- 1º) sanción: como norma no es eficaz, ni pedagógica (porque el objeto de la sanción es la venganza) ni modifica la conducta.
- 2º) impunidad: no pasa nada, es menos eficaz que la primera.
- 3º) Reparación del daño: reconocimiento, responsabilidad. Es la que provoca cambios de conciencia.

**El Problema.** Básicamente tenemos que trabajar aprendiendo a separar posturas personales de necesidades. Si a la hora de abordar un conflicto nos centramos en las posturas, en lo que cada cual pide, tenemos tres líneas de intervención posibles:

- 1ª) el abanico de soluciones se cierra a dos, la solución preferida de cada lado.
- 2ª) las soluciones son justamente antagónicas.
- 3ª) nos quedamos en la periferia del asunto.

La idea básica para resolver con eficacia es centrarse en las necesidades, porque estas si tienen lugares comunes en todas las personas. Así le quitas capas a la cebolla y se va al núcleo del conflicto. Una misma necesidad se puede solucionar de muchas formas. Desde la necesidad no todo es antagónico, hay lugares compartidos. Lo que ves primero es la postura, por debajo esta el interés, y en el núcleo esta la necesidad.

Para buscar soluciones debemos apelar a la creatividad, con ella podemos tratar de conciliar empleando la reparación del daño.

### 3. METODOLOGÍA Y SECUENCIA.

La principal herramienta para trabajar todos los aspectos relacionados con la resolución de conflictos serán las técnicas de visualización ya mencionadas en los otros módulos con unas características propias:

- Tener presentes tanto los aspectos racionales como los emocionales. Habitualmente los elementos emocionales son los que tienen más importancia e influencia a la hora de marcar una percepción y una postura en el conflicto.
- Permitir alejarnos a una cierta distancia, poder percibir la situación como en una película externa donde nosotros somos espectadores. Ello permitirá aminorar el grado de apasionamiento.
- Ponernos en el lugar de las otras personas y de las otras percepciones del conflicto, para comprenderlas y tener una idea más completa de él. Ello permitirá realizar elaboraciones desde una perspectiva más empática.
- Ayudarnos a analizar los conflictos más allá de su apariencia externa para descubrir causas y raíces más profundas que nos ayuden a localizar sus orígenes.
- Ensayar soluciones aprovechando las potencialidades del grupo con el que estemos trabajando.

#### **Batería de actividades:**

#### **¿Por qué nos fastidian tanto los conflictos? ¿Podemos aprender de ellos?**

- Describe situaciones concretas de tu vida cotidiana en las que te has sentido maltratado, insultado, rechazado o excluido. Reflexión sobre los sentimientos positivos y negativos.
- Participa en el coloquio contestando a: ¿Cómo te has sentido? ¿Qué reacciones has tenido? ¿A qué soluciones has llegado?
- Juego libre: expresión de sentimientos, ejercicios de confianza y control emocional. Trabajo individual y en grupo.

#### **¿Existen formas mejores y peores de abordar los conflictos?**

Las respuestas que solemos dar a un conflicto son el resultado tanto de los mensajes que hemos percibido como fruto de nuestra historia personal. Según respondamos ante un conflicto, las consecuencias serán positivas o negativas.

- Escucha Activa<sup>19</sup> sobre “Ventajas e inconvenientes de las diversas formas de afrontar el conflicto”. Trabajo en grupos: cada grupo defiende uno de los

---

<sup>19</sup> Es la capacidad del individuo de establecer una comunicación con el otro, valorando su punto de vista, reconociendo sus sentimientos y comprendiendo cual es realmente la situación. La escucha activa promueve destrezas y habilidades muy concretas que facilitan que un malentendido, una percepción equivocada, no lleguen a afectar nuestras relaciones o se apele hasta la violencia.

modelos de respuesta ante el conflicto (Evitar el conflicto, huir de él. Acomodarnos a los deseos de otra persona. Competir e intentar imponer nuestros criterios. Cooperar para lograr una solución para todos.

- Negociar. ¿Qué es? ¿Cuándo negociar?. Realizarlo en varios grupos, uno de ellos hace de observador.
- Síntesis para cerrar: ¿Cuáles son mis reacciones más comunes ante un conflicto? ¿Qué actitudes me han ayudado a resolver un conflicto? ¿Cuándo la cooperación es posible? ¿Qué habilidades son necesarias para una buena cooperación? ¿Qué hacer cuando el otro no quiere cooperar?
- Sugerir que escriban en su cuaderno emocional cómo se ven en sus relaciones con los compañeros y con los profesores.

#### 4. MATERIALES A UTILIZAR.

Materiales: colchonetas, equipo musical, cartulina, rotuladores, transparencias y lector de DVD y CD.

Lugar: salón actos o gimnasio.

Tiempo: 90 minutos.

## **Módulo 5.- Habilidades sociales y de comunicación** (*comunicación interpersonal*)

### 1. OBJETIVOS:

1. Analizar las barreras que impiden establecer una buena comunicación.
2. Utilizar el lenguaje verbal de forma ajustada a distintas situaciones, aprender a dar y recibir alabanzas y críticas, aprender la escucha activa.
3. Desarrollar habilidades comunicativas útiles para provocar intercambios eficaces de las ideas propias con los demás y, desarrollar la comprensión.
4. Establecer vínculos fluidos de relación con los adultos y con los iguales respetando la diversidad y desarrollando actitudes cooperativas y solidarias.

### 2. CARACTERIZACIÓN CONCEPTUAL

La comunicación es una necesidad sentida por los seres humanos, necesitamos emitir, transmitir y recibir ideas, sentimientos, emociones y sensaciones de diverso tipo. Señala Paul Watzlawick<sup>20</sup> que la comunicación encierra consecuencias interpersonales básicas derivadas de la naturaleza de los axiomas que comprende. Entre los citados axiomas señala “la imposibilidad de no comunicar” y que “toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto relacional”. Desde que se acepta que toda conducta es comunicación, un mensaje es cualquier conjunto fluido y multifacético de modos de conducta (verbal, tonal, postural), de tal forma que unos delimitan el significado de los otros.

Esto que aparentemente es un proceso sencillo, relaciona un conjunto de componentes conductuales, paralingüísticos, verbales y cognitivos que configuran la habilidad social de comunicar.

La comunicación no verbal o conductual es un componente básico que los seres humanos tenemos como recurso. Podemos decidir no verbalizar o ser incapaces de hacerlo en algunas circunstancias, pero seguimos emitiendo mensajes por medio de la cara y el cuerpo. Los mensajes no verbales pueden reemplazar a las palabras, repetir lo que se está diciendo, enfatizar un mensaje verbal o contradecirlo. Estos mensajes son emitidos con la mirada, la expresión facial, la postura y los gestos.

El sentido de la vista, la mirada, es tanto un canal (receptor) como una señal (emisor), siendo especialmente importante para regular los turnos de palabra. Con la mirada podemos expresar sentimientos amistosos u hostiles, desviándola denotamos timidez, superioridad o sumisión.

La cara, expresión facial, es el principal sistema de señales para expresar emociones; junto con las posturas corporales, estáticas o en movimiento,

---

<sup>20</sup> Watzlawick, Paul. (1981, duodécima edición 2002). Teoría de la comunicación humana. Herder. Barcelona.

permite reflejar nuestros sentimientos y caracterizar las relaciones con los otros.

Los gestos constituyen un segundo canal, muy útil para la sincronización y la retroalimentación, también sirven para ilustrar objetos o acciones difíciles de verbalizar; pueden apoyar la acción verbal o contradecirla. Completan este conjunto de componentes los movimientos corporales, la distancia o proximidad a la que nos coloquemos de los interlocutores y la apariencia personal.

En otro bloque están los componentes paralingüísticos que raramente se emplean aislados. El significado transmitido, la palabra o frase, es el conjunto de la combinación de las señales vocales, conducta verbal y la evaluación del contexto. Se consideran elementos esenciales: el volumen, tono, fluidez, claridad y velocidad de los mensajes<sup>21</sup>.

El habla se emplea para muchos propósitos, y las palabras utilizadas dependen de la situación en que se encuentre la persona, su papel en esa situación y lo que esté intentando comunicar. Entre los elementos verbales de una posición asertiva se señalan como componentes básicos, entre otros, tomar una posición (decir no), defender los propios derechos, clarificar y expresar sentimientos.

Los factores cognitivos también pueden influir en las relaciones sociales. La forma como percibimos los mensajes y las actitudes o, las expectativas erróneas que hemos elaborado, puede inhibir u obstaculizar la comunicación.

Existen muchas formas de explicar el concepto de habilidad social, pero todas apelan a un conjunto de comportamientos “eficaces” para las relaciones interpersonales”.

Las premisas que están implícitas en este módulo son que: (1) ciertos estilos interpersonales y comunicacionales son más adaptativos en los contextos sociales; (2) estos estilos pueden aprenderse y, (3) las estrategias interpersonales pueden enseñarse.

### 3. METODOLOGÍA Y SECUENCIA

El trabajo gira en torno a los siguientes aprendizajes:

- Como observar, escuchar, dar y recibir retroalimentación. Reconocer puntos críticos del estilo personal de comunicación y estrategias para mejorarlos.
- Claves para estructurar el mensaje en respuestas sociales específicas como el hacer o rechazar peticiones, recibir críticas, manifestar estados de ánimo, terminar encuentros sociales y expresar opiniones.
- Utilizar los elementos comunicativos de modo asertivo (tono de voz firme y tranquila, contacto ocular, distancia cercana al interlocutor, respetuosa y positiva sin ser punitivo ni autoritario).
- Empleo de mensajes “yo” como idóneos para expresar sentimientos.

<sup>21</sup> conectado con el Módulo segundo.



- Juego de roles y relajación con técnicas de visualización.

Usaremos una metodología que responde al enfoque socioafectivo “vivenciar en la propia piel la situación que se quiere trabajar” haciendo hincapié en los contenidos, en las actitudes y en los valores.

### **Batería de Actividades**

- Role-playing:
  - Hacer críticas constructivas y aceptar críticas sin entristecernos, ni enfadarnos sino tomándolas como un elemento de crecimiento personal.
  - Mantener conversaciones con desconocidos<sup>22</sup>.
  - Agradecer a la otra persona el haber escuchado.
- Tareas para trabajar en equipo<sup>23</sup>:
  - Primeras impresiones (p 123).
  - El trueque de un secreto (p 46).
  - Comunicación (p 20).
  - El espejo: ponerse en la piel de otro (p 127).
- Juegos Expresivos y Dramatizaciones. Por ejemplo: “aprender a decir no”; colocados en parejas y/o grupos pequeños se les pide que usen las siguientes fórmulas: “lo siento, pero ahora no puedo ir”; “lo siento, tiene que ser más tarde”; “perdona, pero ahora me es imposible”; “no, me es imposible”; “no, prefiero hacer otra cosa”; “no, no me apetece hacerlo ahora”; “me gustaría muchísimo, pero en este momento tengo que...”.

## **4. MATERIALES A UTILIZAR**

Materiales: colchonetas, equipo musical, y otros objetos de gimnasio, cámara de vídeo, cartulinas, papel continuo y rotuladores.

Lugar: salón actos o gimnasio

Tiempo: 90 minutos.

---

<sup>22</sup> La habilidad de comunicar implica una secuencia de inicio de la conversación, mantenerla y terminarla. Ser un buen conversador, supone una ventaja social por que nos permite relacionarnos, conocer personas y conceptos

<sup>23</sup> Adaptadas de Fritzen, J.S. (1988) 70 Ejercicios prácticos de dinámica de grupo. Sal Térrea, Santander.