

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
FACULTAD DE CIENCIAS HISTÓRICO
SOCIALES Y EDUCACIÓN
UNIDAD DE POSGRADO
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN



TESIS

**DISEÑO DE UN PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE
HABILIDADES SOCIALES EN LOS ESTUDIANTES DE
EDUCACIÓN PRIMARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
HISTÓRICO SOCIALES Y EDUCACIÓN DE LA UNIVERSIDAD
NACIONAL “PEDRO RUIZ GALLO”, LAMBAYEQUE, 2014.**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN
CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN DOCENCIA Y
GESTIÓN UNIVERSITARIA**

AUTORA: Bach. MEJIA MONTEZA, ROCIO DE LOURDES

ASESOR: Dr. GUEVARA SERVIGON, DANTE ALFREDO

LAMBAYEQUE - PERÚ

2018

TESIS

DISEÑO DE UN PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES SOCIALES EN LOS ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN PRIMARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS HISTÓRICO SOCIALES Y EDUCACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL “PEDRO RUIZ GALLO”, LAMBAYEQUE, 2014.

PRESENTADO POR:

Bach. ROCIO DE LOURDES MEJIA MONTEZA
AUTORA

Dr. DANTE ALFREDO GUEVARA SERVIGON
ASESOR

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN GESTIÓN Y DOCENCIA UNIVERSITARIA

APROBADA POR:

Dr. JORGE CASTRO KIKUCHI
PRESIDENTE

M.Sc. MARTHA RÍOS RODRÍGUEZ
SECRETARIO

M.Sc. MANUEL SANDOVAL RODRÍGUEZ
VOCAL

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres
Luisa y Gregorio quienes me han
apoyado a seguir mis estudios.

A mis hijas Carolina y Claudia
quienes son mi mayor motivación,
a seguir superándome
profesionalmente.

Rocío De Lourdes

AGRADECIMIENTO

Principalmente a Dios quien me guió y me dio la fortaleza, inteligencia y sabiduría para tener los conocimientos necesarios y poder volcarlos en este trabajo.

Rocío De Lourdes

ÍNDICE

| | |
|--|-------------|
| DEDICATORIA..... | iii |
| AGRADECIMIENTO..... | iv |
| ÍNDICE..... | v |
| RESUMEN..... | vii |
| ABSTRACT..... | viii |
| INTRODUCCIÓN..... | 9 |
| CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL ENTORNO SOCIOCULTURAL, DE LAS HABILIDADES SOCIALES EN ESTUDIANTES DEL NIVEL SUPERIOR..... | 11 |
| 1.1. BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PROVINCIA DE LAMBAYEQUE..... | 11 |
| 1.1.1.- Evolución histórica de la provincia de Lambayeque..... | 11 |
| 1.1.2.- Situación socio-cultural de la provincia de Lambayeque..... | 12 |
| 1.1.3.- Reseña histórica de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque..... | 14 |
| 1.2.- SURGIMIENTO DEL PROBLEMA..... | 16 |
| 1.3.- MANIFESTACIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL PROBLEMA..... | 20 |
| 1.4.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN..... | 23 |
| CAPÍTULO II: FUNDAMENTOS TEÓRICOS PARA ESTUDIAR EL PROGRAMA EDUCATIVO Y SUS IMPLICANCIAS EN LAS HABILIDADES SOCIALES..... | 26 |
| 2.1.- La habilidad social del asertividad desde el enfoque epistemológico..... | 26 |
| 2.2.- Teorías relacionadas con el problema de la investigación..... | 29 |
| 2.2.1.- Carl Rogers y el Enfoque centrado en la Persona..... | 29 |
| 2.2.2.- La teoría de la personalidad altamente funcional (PAF) de Carl Rogers..... | 30 |
| 2.2.3.- El aprendizaje de las habilidades sociales según Albert Bandura..... | 31 |
| 2.3.- BASES CONCEPTUALES..... | 36 |
| 2.3.1.- La habilidad social de la Comunicación Interpersonal..... | 36 |
| 2.3.2.- Elementos del aprendizaje del lenguaje oral según Baralo..... | 39 |
| 2.3.3.- Conceptos sobre la habilidad social del asertividad..... | 40 |
| 2.3.4.- Las habilidades sociales y el desarrollo de la asertividad..... | 43 |
| 2.3.5.- La comunicación interpersonal..... | 44 |

| | |
|--|-----------|
| 2.3.6.- Componentes de la comunicación asertiva..... | 47 |
| CAPÍTULO III: RESULTADOS Y DISEÑO DE LA PROPUESTA DE LA | |
| INVESTIGACIÓN..... | 51 |
| 3.1.- RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN..... | 51 |
| 3.2.- DISEÑO DE LA PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN..... | 55 |
| CONCLUSIONES..... | 71 |
| RECOMENDACIONES..... | 72 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 73 |
| ANEXOS..... | 76 |

RESUMEN

Las habilidades para la vida, entre ellas las sociales, ayudan a promover el bienestar de las personas; es decir, aquellos recursos principales confieren a los jóvenes la capacidad de avanzar en la promoción de la salud, establecen relaciones sociales positivas y contribuyen positivamente a la sociedad. Son recursos psicosociales e interpersonales que ayudan a las personas a tomar decisiones con conocimiento de causa, comunicarse en forma efectiva y desarrollar recursos para manejar y auto gestionar una vida saludable y productiva. En definitiva, el entrenamiento en habilidades sociales proporciona satisfacción puesto que ayuda a expresar sentimientos, actitudes, deseos y derechos de manera adecuada y efectiva. Por el contrario, la falta de estas afecta negativamente a la autoestima y provoca ansiedad, falta de confianza e inhibición social por lo que se forma un círculo cerrado que genera malestar. En el ámbito universitario las habilidades sociales ayudan a un adecuado ajuste personal, mejores logros escolares y adaptación social; en cambio, un déficit en estas puede provocar problemas de aceptación social, problemas personales, desajustes psicológicos e inadaptación. En este sentido, el presente trabajo de investigación constituye un aporte dirigido a superar las limitaciones en la comunicación asertiva que presentan los estudiantes del primer ciclo de educación primaria de la Escuela Profesional de Educación de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque; quedando el **problema** redactado de la siguiente manera: ¿En qué medida el diseño de un programa educativo contribuye al desarrollo de habilidades sociales en los estudiantes del primer ciclo de educación primaria de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque? El presente informe está organizado en **tres capítulos**: **En el primer capítulo** se presenta el diagnóstico de la realidad provincial y se presentan las principales características del problema de investigación. Además, se presenta un resumen de la metodología utilizada en la investigación. **En el segundo capítulo** se presentan los fundamentos teóricos utilizados relacionados con el problema de investigación. **En el tercer capítulo** se presenta la propuesta, sus fundamentos, su modelo teórico. Finalmente presentamos las conclusiones, las recomendaciones, la bibliografía y los anexos correspondientes.

Palabras clave: Programa educativo, habilidades sociales, comunicación asertiva, comportamiento.

ABSTRACT

Life skills, including social ones, help promote people's well-being; that is, those main resources give young people the ability to advance in health promotion, establish positive social relationships and contribute positively to society. They are psychosocial and interpersonal resources that help people make informed decisions, communicate effectively and develop resources to manage and self-manage a healthy and productive life. In short, social skills training provides satisfaction since it helps to express feelings, attitudes, desires and rights in an adequate and effective way. On the contrary, the lack of these negatively affects self-esteem and causes anxiety, lack of confidence and social inhibition, so that a closed circle is created that generates discomfort. In the university environment, social skills help to adequate personal adjustment, better school achievements and social adaptation; on the other hand, a deficit in these can cause problems of social acceptance, personal problems, psychological imbalances and maladjustment. In this sense, this research work constitutes a contribution aimed at overcoming the limitations in the assertive communication presented by the students of the first cycle of primary education of the Professional School of Education of the Faculty of Historical and Social Sciences of the National University "Pedro Ruiz Gallo" of Lambayeque; The problem is written as follows: To what extent does the design of an educational program contribute to the development of social skills in the students of the first cycle of primary education of the Faculty of Historical and Social Sciences of the National University "Pedro Ruiz Rooster "of Lambayeque? This report is organized in three chapters: In the first chapter the diagnosis of the provincial reality is presented and the main characteristics of the research problem are presented. In addition, a summary of the methodology used in the investigation is presented. In the second chapter the theoretical foundations used related to the research problem are presented. In the third chapter the proposal is presented, its foundations, its theoretical model. Finally, we present the conclusions, recommendations, bibliography and corresponding annexes.

Keywords: Educational program, social skills, assertive communication, behavior.

INTRODUCCIÓN

Considerando las características de los estudiantes aspirantes a la universidad que están en pleno proceso de adaptación y en la búsqueda de la formación de su identidad, se ven expuestos a muchas amenazas especialmente problemas psicosociales a los cuales son susceptibles de convertirse en víctimas; razón por la cual, es necesario implementar actividades curriculares tendientes a desarrollar competencias, habilidades, para hacer frente a dichas amenazas, así como promover recursos para que el estudiante logre conocerse a sí mismo, realizar cambios en su forma de ser y enfrentarse a situaciones personales, familiares y académicas en la perspectiva de un sano desarrollo personal. En este sentido la presente propuesta está sustentada en la teoría de Carl Rogers y el enfoque centrado en la Persona; La teoría de la personalidad altamente funcional (PAF) de Carl Rogers y la teoría del aprendizaje de las habilidades sociales de Albert Bandura.

El trabajo que a continuación se presenta tiene por finalidad recopilar, seleccionar, revisar críticamente y sistematizar los postulados que aparecen en la literatura pedagógica en relación con uno de los problemas más recurrentes en el quehacer educacional actual, nos referimos al desarrollo de habilidades sociales.

Bajo esta óptica, el trabajo se orienta en torno a un objetivo que cumple el rol de eje de análisis en torno a discernir cuales son los factores que inciden en el acto de desarrollar habilidades sociales bajo la mirada que ofrece la reforma educacional y en la búsqueda de elementos de juicio que permitan la formulación de alternativas de mejoramiento. Se propone establecer las relaciones de interdependencia que caracterizan el acto de aprender, precisar los factores que inciden en la deficiente atención y concentración, y a su vez en la comprensión, recopilar y sistematizar algunas de las estrategias metodológicas que los programas de estudio proponen para estimular esta área.

Por lo expuesto, se debe entender este trabajo fundamentalmente como una investigación Socio Crítica Propositiva, tendiente a organizar una información existente, frente a la cual se pretende entregar una orientación que sirva de contexto al profesor y le permita comprender cuál es la verdadera relevancia de la atención y la concentración en los procesos de desarrollar

habilidades para la vida. El **objeto de estudio**, El **objeto de estudio** lo constituye el programa educativo en relación con las habilidades sociales en el nivel superior., **Objetivo General:** El presente trabajo tiene como propósito fundamental proponer un programa educativo sustentado en la teoría de Carl Rogers y el enfoque centrado en la Persona; La teoría de la personalidad altamente funcional (PAF) de Carl Rogers y la teoría del aprendizaje de las habilidades sociales de Albert Bandura que mejore el desarrollo de habilidades sociales en los estudiantes del primer ciclo de educación primaria de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque. **Objetivos Específicos** **Describir las características de la habilidad social** de asertividad y la comunicación que presentan los estudiantes del primer ciclo de la especialidad de educación primaria de la Escuela Profesional de Educación de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque. **Elaborar el marco teórico** sustentado en las la teoría de Carl Rogers y el enfoque centrado en la Persona; La teoría de la personalidad altamente funcional (PAF) de Carl Rogers y la teoría del aprendizaje de las habilidades sociales de Albert Bandura. **Proponer estrategias asertivas** a través del desarrollo de talleres grupales para mejorar las habilidades sociales en las relaciones interpersonales con sus compañeros. **El campo de acción:** es el programa educativo en los estudiantes del primer ciclo de educación primaria de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque.

La **hipótesis** a defender consiste en: Si se propone un programa educativo sustentado en la teoría de Carl Rogers y el enfoque centrado en la Persona; La teoría de la personalidad altamente funcional (PAF) de Carl Rogers y la teoría del aprendizaje de las habilidades sociales de Albert Bandura, entonces es posible mejorar el desarrollo de habilidades sociales en los estudiantes del primer ciclo de educación primaria de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL ENTORNO SOCIOCULTURAL, DE LAS HABILIDADES SOCIALES EN ESTUDIANTES DEL NIVEL SUPERIOR.

En este primer capítulo se propone una descripción de la provincia de Lambayeque en diversos aspectos como: históricos, climatológicos, socio-culturales, para lo cual se ha tomado como referencias la página web: [www.Turismo Lambayeque](http://www.TurismoLambayeque.com) y el INEI. También se describe el problema de investigación. En otra parte del capítulo se presenta una descripción de la metodología utilizada en el desarrollo de la investigación.

DEBE ESTAR CENTRADO EN LA REALIDAD DE LAMBAYEQUE PPJJ DELINCUENCIA

1.1. BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PROVINCIA DE LAMBAYEQUE



Fuente: <http://espanol.mapsofworld.com/continentes/sur-america/peru/lambayeque.html>

1.1.1.- Evolución histórica de la provincia de Lambayeque.

De acuerdo a la historia del Perú, en la ciudad de Lambayeque se dio el primer pronunciamiento de la independencia del Perú, que fue el 27 de diciembre de 1820 por ese acontecimiento, se le llama a la ciudad de Lambayeque “Cuna de la Libertad en el Perú”. Posee casonas virreinales muy bien conservadas como la Casa Cúneo y la Casa Descalzi. La provincia fue creada mediante Ley del 7 de enero de 1872, durante el gobierno del presidente José Balta.

1.1.2.- Situación socio-cultural de la provincia de Lambayeque

Extensión territorial: La extensión de la provincia de Lambayeque es de 11,217.36 km², que dicho sea de paso es la más extensa del departamento; y es la que posee el 67.63% de la superficie departamental.

Clima: En general la región presenta un clima benigno, con bajo porcentaje de humedad y con una media anual de 23° C. Presenta la estación de verano con poca presencia de lluvias, donde la temperatura se eleva hasta alcanzar los 34°C. El resto del año presenta un clima otoñal, con permanente viento y temperaturas que oscilan entre los 17° y 25° C.

Folklore: En la región de Lambayeque se practica la medicina folklórica o curanderismo y ritos mágicos, utilizando hierbas y otros productos. Por otra parte, una estampa tradicional es la presentación del Caballo Peruano de Paso montados por expertos chalanos, así como las peleas de gallos de pico y navaja. Así mismo, la provincia de Lambayeque se caracteriza por la alegría de sus bailes, como la Marinera Norteña y también el Tondero, que viene de las ciudades colindantes como Morropón, en Piura.

Gastronomía y Bebidas. La gastronomía lambayecana es considerada como la más exquisita y plena de sabores deliciosos. Por ejemplo, el chinguirito preparado de pez guitarra seco y salado, la tortilla de raya, ambos platos que explotan el recurso marino de la región. Otras de sus estrellas es el Espesado Chiclayano hecho a base de frejoles verdes y carne de vacuno. Aquí les brindamos una lista de los platos más representativos de Lambayeque: el cabrito a la chiclayana, Seco de Pato, Pepián de Pavo con garbanzos, Chirimpico, Migadito, Carne Seca, Humitas, Causa a la Chiclayana, Seco de Cabrito, Cebiche Chiclayano, Conejo Asado, Arroz con Cecina, Causa de Chicharrones y todo esto debe ser acompañado con una buena Chicha de Jora y para el postre tenemos, el Dulce de Loche, el tradicional King Kong. Manías, Tortitas

de Maíz. En bebidas tradicionales, no hay otra bebida como la chicha de jora para acompañar todas estas exquisiteces. Entre los postres está el delicioso King Kong Lambayecano, el machacado de membrillo, dulce de calabaza, natillas y los alfajores de manjar blanco.

Turismo:

Complejo arqueológico de Huaca Rajada y Sipán:

Ubicado a 35 Km. al sureste de la ciudad de Chiclayo (45 minutos en auto). Allí en 1987 se descubrió una tumba con los restos intacto de un personaje Mochica, el majestuoso Señor de Sipán. El hallazgo permite apreciar el ritual del funeral de un gobernante Mochica, quien estaba acompañado de un guerrero, un sacerdote, dos mujeres, un niño, un perro, una llama y guardián con los pies amputados. El ajuar funerario incluye numerosas joyas de oro y plata decorada con turquesas.

Reserva ecológica del Chaparri.

Territorio de 34,412 Ha. perteneciente a la comunidad campesina Muchik Santa Catalina de Chongoyape. Se trata de la primera área de conservación privada en el Perú. Su principal objetivo es la conservación de los bosques secos de la zona y de la rica bio diversidad que alberga; así como el establecimiento de mecanismos que permiten el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales.

Museo Nacional Sicán

Sicán o casa de la Luna es un museo que recoge el producto de las investigaciones que, por más de dos décadas, realizó el arqueólogo Izumi Shimada como director del proyecto arqueológico Sicán (1978). La exhibición recopila los artefactos hallados en las excavaciones de los sitios de Batán Grande y los muestra tal como se usaron o se fabricaron. La intención es plasmar distintos aspectos vinculados a la Cultura Sicán, a través de la representación de detalles de la vida doméstica, de los procesos de manufactura o de las labores productivas.

Nacional



**Museo
Sicán**

Fuente: [www. Turismo Lambayeque](http://www.TurismoLambayeque)

Mueso Nacional Tumbas Reales de Sipán

De moderna arquitectura, alberga la colección de objetos arqueológicos de oro, plata y cobre, provenientes de la tumba del Señor de Sipán. El museo es dirigido por el arqueólogo Walter Alva, gestor y director del proyecto, y quien fuera el descubridor de dicho entierro en la zona arqueológica de Huaca Rajada, como en la localidad de Sipán.

Mueso Nacional Arqueológico Brünning

Exhibe la colección de objetos arqueológicos reunidos por el etnógrafo alemán Enrique Brüning. En sus cuatro pisos se exponen objetos de alfarería, textilería, trabajos en piedra, madera, etc. Todos ellos muestran el vigoroso carácter artístico y tecnológico de las culturas regionales de los últimos 5 000 años. La (Sala de Oro de este Museo es una muestra de incalculable valor histórico de América Pre colombina.

1.1.3.- Reseña histórica de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque

Hasta el 17 de marzo de 1970, coexistieron en este departamento, la Universidad Agraria del Norte con sede en Lambayeque, y la Universidad Nacional de Lambayeque, con sede en Chiclayo, ese día mediante el Decreto Ley No. 18179, se fusionaron ambas universidades para dar origen a una nueva, a la que se tuvo el acierto de darle el nombre de uno de los más ilustres lambayecanos: el genial inventor,

precursor de la aviación mundial y héroe nacional, Teniente Coronel Pedro Ruiz Gallo. Hoy la Universidad cuenta con catorce Facultades y veintiséis Escuelas Profesionales; Escuela de Post-Grado, Centro Pre Universitario, Centro de Aplicación para Educación Primaria y Secundaria; modernos laboratorios y bibliotecas especializadas en permanente actualización.

Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación

La Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación es conocida al interior de nuestra universidad como FACHSE; es una de las 14 facultades de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo - UNPRG. La cual ofrece seis especialidades profesionales: Ciencias de la Comunicación, Educación, Sociología, Arte, Psicología, Arqueología.

La Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación viene formando maestros al servicio de la educación del país a partir de la carrera profesional de educación desde el año 1986. Como parte de ello, lo hace desde un modelo pedagógico que pretende responder a las necesidades y problemas de la educación nacional, por lo que emprende iniciativas de innovación y de gestión pedagógica las mismas que requieren de ser puestas a disposición de la comunidad lambayecana mediante el funcionamiento del Centro Educativo de Aplicación “Pedro Ruiz Gallo” en el año 2000, atendiendo la demanda educativa de la provincia de Lambayeque y de la región.

Intentamos mirar de manera objetiva y analítica la formación del docente porque consideramos que precisamente el perfil del docente determina el tipo de educación que brindamos en los colegios y, por tanto, determina qué tipo de ser humano (alumno) estamos formando. Y ¿cuál es el perfil de nuestro docente?, ¿cuáles son sus características dominantes?, ¿cuál es el núcleo de sus conocimientos predominantes, ¿cuáles son sus habilidades, sus destrezas y sus actitudes?; ¿corresponden estas características a los requerimientos y exigencias que la sociedad demanda o debe demandar de un docente para el cumplimiento de su función? Apostamos por una educación que forme integralmente a los niños y jóvenes de nuestro país, tal como se menciona en la declaración de principios y en los objetivos de nuestra

educación nacional, sin embargo y a pesar de ello, en nuestro país, como en muchos otros países de la región, se privilegia una educación exclusivamente cognoscitiva y la intención de brindar una educación integral se queda sólo en buenas intenciones. Necesitamos entonces propuestas concretas y viables que nos permitan construir currículos escolares en el marco de una propuesta es: “Educación en Habilidades para la Vida”. Esta metodología para el aprendizaje de habilidades sociales constituye el objetivo de la propuesta la misma que permitirá contribuir a la promoción del desarrollo personal y social a través del desarrollo de destrezas que les sirvan a los estudiantes del nivel primario a relacionarse mejor consigo mismos, con los demás y con su entorno.

Escuela Profesional de Educación.

La Escuela Profesional de Educación es parte de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación, la misma que está ubicada en la ciudad universitaria de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” en la ciudad de Lambayeque. La Escuela Profesional de Educación viene funcionando académicamente orientada por el Diseño curricular elaborado en base a los criterios establecidos por el estudioso peruano Walter Peñaloza Ramella.

Plana docente

- Especialidad de CC. H. Soc. y Filosofía/ Historia y Geografía/ Psicología: 14 docentes
- Especialidad Lengua y Literatura: 06 docentes
- Especialidad Ciencias Naturales: 02 docentes
- Especialidad Educación Física: 04 docentes
- Especialidad: Matemática y computación. 01 docente
- Nivel Inicial: 05 docentes.
- Nivel primario: 06 docentes

1.2.- SURGIMIENTO DEL PROBLEMA.

Desde mediados del siglo XX se ha observado desde varias disciplinas científicas como la psicología, la sociología, psiquiatría, entre otros, un creciente interés de investigaciones sobre esta temática a nivel mundial

y en particular en América Latina. Sin embargo, si bien se dieron impulso a investigaciones sobre el papel de las Habilidades Sociales (HHSS) en relación a constructos de interés tales como abuso de sustancias (Aliane, Lourenco y Ronzani (2006); comportamiento antisocial (Oliveira, Pamplin; (2006) hiperactividad (Ison, 2001), discapacidad (Pinola; Del Prette 2007), entre otros; también se dejaron de lado las habilidades sociales que deben desarrollar cada profesional y más aún, los que están a cargo de formar personas, es decir los educadores. Poco se ha investigado en lo relacionado a la importancia que tienen las habilidades sociales de los docentes en la interacción con las habilidades que poseen los alumnos en la escuela y los padres de familia en el hogar.

Las Habilidades sociales han sido tratadas por numerosos autores en diferentes escuelas, uno de los máximos exponentes es Solter, reconocido como padre de la terapia de conducta, quién en 1949 introdujo el término basado en la necesidad de aumentar la expresividad de los individuos, algunas de las sugerencias son utilizadas en la actualidad. Desde esa fecha a la actualidad han surgido disímiles criterios que distan más o menos del primero, sin embargo, se mantiene la esencia donde se encuentran exponentes como Wolpe (1958), Alberti y Emmens (1978), Linehan (1984), Phillips (1985), Curran (1985), Argyle y kedon (1987) y finalmente Caballo quién en 1987 emite un criterio con la cual la mayor parte de los investigadores trabajan en la actualidad el tema.

Cuando se habla de habilidades sociales asumimos que una persona es capaz de ejecutar una conducta; si hablamos de habilidades sociales estamos diciendo que la persona es capaz de ejecutar una conducta de intercambio con resultados favorables, entiéndase favorable como contrario a la destrucción. El término habilidad puede entenderse como destreza, diplomacia, capacidad, competencia, aptitud. Su relación conjunta con el termino social nos revela una señal de acciones de uno con los demás y de los demás para con uno (intercambio). (Hidalgo y Abarca, 1992)

El fenómeno de las Habilidades Sociales, está siendo un movimiento que está experimentando un gran auge en todos los ámbitos, sobre todo en el contexto educativo, promoviendo actitudes y comportamientos necesarios e imprescindibles para un desarrollo adecuado. Desde las aulas y otros ambientes sociales se está fomentando, con carácter preventivo, el desarrollo de actividades que favorezcan la interrelación de conocimiento en esta temática entre los alumnos y los profesionales docentes. Así mismo conceptualmente, se ha producido un inusitado desarrollo de este campo de estudio. De acuerdo a R. Ballesteros y D. Gil. (2002) consideran que las habilidades sociales, son las conductas necesarias para interactuar y relacionarse con los demás de forma efectiva y mutuamente satisfactoria. Destacan que se trata de conductas que son aspectos observables, medibles y modificables; no es un rasgo innato de un sujeto, determinado por su código genético o por su condición de discapacidad. Manifiestan que en las habilidades sociales entra en juego el otro, es decir, no se refieren a habilidades de autonomía personal como lavarse los dientes o manejar el cajero automático, sino a aquellas situaciones en las que participan por lo menos dos personas. Dicen que esta relación con el otro es efectiva y mutuamente satisfactoria. La persona con habilidades sociales defiende lo que quiere y expresa su acuerdo o desacuerdo sin generar malestar en la otra persona.

A su vez, Bellack y Morrison, (1982) afirman que las habilidades sociales o lo que técnicamente se conoce como conducta asertiva consiste en pedir lo que quieres y negarte a lo que no quieres de un modo adecuado. Conseguir tus metas sin dañar a otros. Expresar sentimientos y pensamientos, realizar elecciones personales y sentirse bien con uno mismo. Por otra parte, La Organización Panamericana de la Salud (OPS, 1998) define la Salud Mental como la capacidad de establecer relaciones interpersonales armoniosas. Sustenta que las habilidades sociales constituyen un conjunto de complejos comportamientos interpersonales que dependen en gran medida de factores de aprendizaje. Es, por tanto,

fundamental que la persona posea las habilidades sociales necesarias para tener relaciones interpersonales satisfactorias; tal como sostienen Michelson 1983, Bellack y Morrison, (1982) que dicen que en el hombre existe una tendencia natural a establecer relaciones con otros seres humanos.

Abarca e Hidalgo (1989) conceptúan a las habilidades sociales como las capacidades para organizar cogniciones y conductas en un curso de acción integrado, dirigido hacia metas sociales o interpersonales culturalmente aceptadas. Afirman que la conducta social está fuertemente determinada por la cultura, ya que tienen características idiosincráticas propias de un grupo social y de una cultura. Abarca e Hidalgo (1989) manifiestan que el período de la adolescencia es una etapa del desarrollo en que el joven debe encarar múltiples tareas que implican relaciones interpersonales diferentes de las de la infancia y debe desarrollar habilidades para resolver problemas sociales de una manera independiente. Los adolescentes deben hacer amigos(as), aprender a conversar, participar en diferentes grupos de actividades extracurriculares, tener un grupo de pares al que se sienta integrado e identificado y aprender comportamientos heterosexuales. Sin embargo, tal como dicen Christoffy (1985) y Furnham, (1986) la timidez, la ansiedad heterosexual, la ansiedad social, las dificultades en la solución de problemas sociales y la falta de asertividad, son problemas específicos que se presentan a menudo en los adolescentes.

R. Ballesteros y D. Gil. (2002) consideran que no sólo es importante tener habilidades sociales, sino ponerlas en práctica en la situación adecuada. Esta adecuación de las conductas al contexto es lo que se denomina competencia social. Cuando la persona carece de habilidades sociales puede que afronte las situaciones de dos maneras diferentes:

- a.- Evitando las situaciones o accediendo a las demandas de los demás con la finalidad de no exponerse a enfrentamientos (conducta pasiva)
- b.- Eligiendo por otros e infringiendo los derechos de los demás para obtener sus metas (conducta agresiva)

En cuanto a la apreciación conceptual de Ángeles Cáceres (2003) podemos inferir que los docentes constituyen modelos de interacción de los alumnos, por lo cual, debemos cuidar nuestra actitud hacia ellos, nuestro estilo de comunicación y las habilidades que ponemos en juego cuando nos relacionamos con ellos, con otros profesores o con las familias. Asume que las habilidades sociales inmersas en el aprendizaje, durante la infancia y la adolescencia, cumplen funciones variadas, algunas de ellas pueden ser: a.- Suscitar el aprendizaje de la reciprocidad, en cuanto a un sistema didáctico de dar y recibir. b.- Suscitar el aprendizaje de conductas cooperativas, como desarrollo de pericias de tipo colaborativo implicadas en el trabajo grupal, la negociación, la expresión de diferentes puntos de vista, la conducta prosocial, etc. c.- Suscitar el desarrollo de la empatía, apoyo emocional (compañerismo).

Autores como Palau (2005) y Segal (2005) han ampliado el nivel de influencia de las habilidades sociales, sostienen que estas habilidades han evidenciado su enorme importancia en el ámbito del bienestar psicológico y social del individuo; en trastornos de depresión o ansiedad; y sobre todo, como dicen Caso y Hernández (2007) en el rendimiento académico del alumnado. A su vez, Naranjo (2008) y Shim (2005) manifiestan que se ha verificado que los programas de intervención que promueven el desarrollo de la asertividad tienden a mejorar habilidades asociadas al campo educativo. En esta perspectiva Almir Del Prette, Zilda A. P. Del Prette y María Cecilia Mendes Barreto (2005) asumen que, las cuestiones relativas a la evaluación y promoción de la competencia social constituyen un campo de investigación y de aplicación de conocimiento de la Psicología, denominado Entrenamiento de las Habilidades Sociales (EHS).

1.3.- MANIFESTACIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL PROBLEMA

Recientes informaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2012) y de la Organización Panamericana de la Salud (OPS, 2010),

señalan que la salud mental en el Perú presenta un incremento de conductas violentas, accidentes de tránsito por consumo de alcohol y de conductas suicidas, sobre todo en la población adolescente; lo que se convierte en un desafío para las políticas de gobierno y para las instituciones educativas a elaborar propuestas técnicas que permitan afrontar esta situación y contribuir a estilos de vida más saludables.

Según estudios realizados sobre la problemática sociocultural del país, (Pinto, Pasco y Cépeda, 2002) la sociedad peruana está marcada por una cultura autoritaria que produce relaciones de discriminación y exclusión, tendencia que las instituciones educativas no se liberan, dada la violencia y agresividad existentes en su práctica cotidiana. Ante esta situación, son muchas las organizaciones como la Fundación Bernard Van Leer (2000) asume que la enseñanza de las habilidades sociales es una responsabilidad de las instituciones y debe ser una preocupación constante de ésta el proveer a niños y niñas de comportamientos y actitudes socialmente aceptados, lo que lleva a poner de manifiesto la necesidad de incluir programas de enseñanza de las habilidades sociales dentro de ellas. Se hace necesario que los maestros en nuestro país enfatizen la importancia de las relaciones interpersonales por medio de distintas estrategias, creando proyectos y formas de intervención para el desarrollo de las habilidades sociales, identificando quiénes tienen más dificultades para relacionarse con los otros y potenciar habilidades en ellos.

Según el Ministerio de Educación (MINEDU, 2011), convivir democráticamente supone desarrollar habilidades sociales que incluyen actitudes hacia la interacción y comunicación: saber escuchar a los demás, prestar atención a lo que dicen, ser consciente de sus sentimientos, regular sus emociones (postergar la satisfacción de sus deseos o impulsos hasta el momento adecuado, tomar turnos), expresar su opinión acerca de los problemas cotidianos, comprometerse y actuar. Por ello, será importante que los niños y niñas se inicien en la vivencia de valores como la tolerancia, la responsabilidad, la solidaridad y el respeto. Todo esto sienta las bases de la conciencia ciudadana.

De acuerdo al estudio realizado por Isabel Coronel, Marysabeth Márquez y Ruperto Reto (2008) manifiestan que la importancia de desarrollar eficientemente estas habilidades en el alumnado radica en el hecho, que está probado que un alumno cuyas habilidades sociales no sean las adecuadas a menudo presentará problemas de aprendizaje que pueden traducirse en ansiedad, agresividad, aislamiento y pérdida progresiva de la autoestima, con toda la secuela de estigmatizaciones, bajos rendimientos, ausentismo o abandono de la actividad escolar, adicciones, etc. Manifiestan que lamentablemente poco se ha investigado en lo relacionado a la importancia que tienen las habilidades sociales de los docentes en la interacción con las habilidades que poseen los alumnos en la escuela y los padres de familia en el hogar.

Otros estudios realizados en torno al desarrollo de las habilidades sociales en las instituciones educativas del país, se tiene el Diagnóstico Basal sobre Habilidades para la Vida en escolares de una red de 10 instituciones educativas estatales del distrito rural del Rosario, provincia de Acobamba, región de Huancavelica; investigación que fue realizada por el Programa de Apoyo a la Modernización del Sector Salud (Ministerio de Salud, 2012). Los resultados reflejaron, que sólo el 20% de escolares tienen una comunicación asertiva, el 25.5% tiene una adecuada autoestima y el 59.8% toman decisiones por sí solas. En general sólo el 35.3% de los adolescentes escolares de una red de instituciones educativas presentan adecuadas habilidades para la vida.

De acuerdo a la Oficina de tutoría y Prevención integral (MINEDU, 2011) en el Perú, de cada 100 escolares adolescentes en el país, 31 escolares presentan deficiencias significativas, entre ellas las habilidades de comunicación, habilidades para reducir la ansiedad, habilidades para la auto afirmación personal, habilidades para la afirmación de vínculos amicales y habilidades para la afirmación de vínculos sociales en general. El estudio enfatiza que los adolescentes escolares con mayores necesidades de entrenamiento en habilidades sociales son de las regiones de la sierra como: Huancavelica, Ancash, Pasco y

Ayacucho. Siendo de todas ellas, la región de Huancavelica la que requiere una intervención prioritaria, puesto que en total el 58.8% de escolares presentan serias deficiencias en sus habilidades sociales, es decir de cada 10 escolares Huancavelicanos, 6 de ellos tienen deficiencias en sus habilidades sociales.

Como producto de éstos y otros resultados, el sistema educativo en el Perú, se halla ante el reto de explicitar los contenidos que se trabajan desde el área socio-afectiva. Como afirman Trianes y Muñoz (1997), necesitamos programas educativos diseñados desde una perspectiva educativa de las habilidades sociales como el asertividad, la comunicación, la empatía, etc. para ser desarrollados en las aulas por los docentes; impregnando las metodologías del profesor, introduciendo nuevos objetivos en el aprendizaje de las materias escolares y ajustados al contexto social y escolar.

Los estudiantes del primer ciclo de la especialidad de educación primaria de la Escuela Profesional de Educación de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque, no se encuentran exentos de esta problemática, pues se puede percibir la existencia de serias deficiencias en el desarrollo de sus habilidades sociales, en particular en su falta de asertividad, en la comunicación interpersonal y la carencia de empatía. Los estudiantes no saben decir no ante los requerimientos de sus pares; no toleran lo que otros estudiantes hacen o dicen; no saben pedir favores y reaccionar ante un ataque verbal de otros estudiantes; no saben expresar gratitud ante el docente y ante algunos compañeros de clase; no expresan fácilmente sus sentimientos como el de afecto o el de admiración.

1.4.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente trabajo se utilizará el método científico como método general. A decir de Kerlinger, y otros (2002:124) “el método científico comprende un conjunto de normas que regulan el proceso de cualquier

investigación que merezca ser calificada como científica”. Además, el mismo Kerlinger enfatiza “La aplicación del método científico al estudio de problemas pedagógicos da como resultado a la investigación científica”.

En tal sentido simbolizamos el diseño siguiente:



Leyenda:

M : Muestra de estudio

P : Problema de investigación

Dp : Diagnóstico del problema

Pc : Propuesta de cambio (Estrategia metodológica)

POBLACIÓN Y MUESTRA

POBLACIÓN

La población es el conjunto de individuos que comparten por lo menos una característica, sea una ciudadanía común, la calidad de ser miembros de una asociación voluntaria o de una raza, la matrícula en una misma universidad, o similares”. En el caso de nuestra investigación, la población lo constituyen estudiantes de educación primaria de la universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque. (N).

MUESTRA

La muestra es una parte pequeña de la población o un subconjunto de esta, que sin embargo posee las principales características de aquella. Esta es la principal propiedad de la muestra (poseer las principales características de la población) la que hace posible que el investigador, que trabaja con la muestra, generalice sus resultados a la población. El tamaño de la muestra la conforman los 40 estudiantes del I ciclo de educación primaria de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo”. $n=N$

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOPIACIÓN DE DATOS TÉCNICAS.

Técnica de encuesta.

Esta técnica se utilizará para recoger la información respecto a las habilidades sociales de los estudiantes del I ciclo de educación primaria de la Universidad Nacional "Pedro Ruiz Gallo

INSTRUMENTOS

- Cuestionario. - Para recoger la información de los docentes,
- Cuaderno de apuntes. Para registro de información diaria en diversos contextos en los que acciona el docente.
- Fichas de campo. Para hacer un registro de los comportamientos, conductas y actitudes de la muestra previamente categorizados
- Fichas bibliográficas. Para recoger información bibliográfica y de campo

MÉTODOS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Para que el resultado de la investigación presente objetividad, durante el proceso de estudio del método cualitativo se utilizó el método empírico: observación del objeto de estudio, aplicación y medición de la variable dependiente. Asimismo, el método estadístico descriptivo para contrastar la hipótesis y medir el logro de los objetivos.

ANÁLISIS ESTADÍSTICOS DE LOS DATOS

Estadística Descriptiva. - Se empleó el análisis de frecuencia, representaciones gráficas, cuadros estadísticos, media aritmética.

CAPÍTULO II: FUNDAMENTOS TEÓRICOS PARA ESTUDIAR EL PROGRAMA EDUCATIVO Y SUS IMPLICANCIAS EN LAS HABILIDADES SOCIALES

En esta parte se presentan los fundamentos teóricos utilizados en la investigación. La presentación considera a la habilidad social del asertividad desde el enfoque epistemológico; como aportes teóricos relacionados con el programa educativo y las habilidades sociales, la teoría de Carl Rogers y el enfoque centrado en la Persona; La teoría de la personalidad altamente funcional (PAF) de Carl Rogers y la teoría del aprendizaje de las habilidades sociales de Albert Bandura.

2.1.- La habilidad social del asertividad desde el enfoque epistemológico.

Los orígenes de la habilidad social de la “asertividad” se encuentran en el latín *asserere* o *assertum*, que significa “afirmar” o “defender” (Robredo, 1995). Es con base en esta concepción que el término adquiere un significado de afirmación de la propia personalidad, confianza en sí mismo, autoestima, aplomo y comunicación segura y eficiente (Rodríguez y Serralde, 1991). Se considera que el origen del constructo de habilidades sociales data de 1949 y es atribuido a Salter quien es considerado uno de los padres de la terapia de la conducta y quien describió seis técnicas para aumentar la expresividad de las personas; éstas son: a) la expresión verbal de las emociones, b) la expresión facial de las emociones, c) el empleo deliberado de la primera persona al hablar, d) el estar de acuerdo cuando se reciben cumplidos o alabanzas, e) el expresar desacuerdo y f) la improvisación y actuación espontáneas.

En los diversos escritos, se expresa, que, durante el siglo XX, paulatinamente este concepto se ha ido definiendo con mayor detalle, pero al mismo tiempo con adjetivos subjetivos (respetuoso, delicado, adecuado, etc.), más difíciles de ser medidos de una sola manera. Según Lilia A. Campo Terner y Yadira Martínez de Biava (2009) las ideas de Salter fueron retomadas por Wolpe en 1958, quien utilizó la

expresión conducta asertiva por primera vez y que, luego se convirtió en sinónimo de Habilidades sociales y, posteriormente, Lazarus (1966:20) incluyó el “entrenamiento asertivo como una técnica de terapia de conducta para su empleo en la práctica clínica”.

Concerniente a las habilidades sociales, de acuerdo a Lilia A. Campo Terner y Yadira Martínez de Biava (2009) manifiestan que si bien son muchas las definiciones que se han planteado de las Habilidades sociales, sin embargo, de acuerdo con Caballo (2000), no se llega a un acuerdo, ya que para definir las Habilidades sociales hay que tener en cuenta el contexto cambiante; es decir, que es necesario considerar a las habilidades sociales enmarcadas dentro de lo cultural y por tanto, dentro de patrones de comunicación acordes a cada cultura.

Según Iruarrizaga, Gómez-Segura, Criado, Zuazo y Sastre (1997) (Tomado de Lilia A. Campo Terner y Yadira Martínez de Biava (2009), una de las definiciones más completas de habilidades sociales es la de Caballo (1986:379), quien considera define las habilidades sociales como un “conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal que expresa los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación inmediata, respetando esas conductas en los demás, y que generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas”. Las habilidades sociales son un conjunto de hábitos (a nivel de conductas, pero también de pensamientos y emociones), que nos permiten a los seres humanos mejorar nuestras relaciones interpersonales, sentirnos bien, obtener lo que queremos, y conseguir que los demás no nos impidan lograr nuestros objetivos, incluye temas afines como el asertividad, la autoestima y la inteligencia emocional. Destaca la importancia de los factores cognitivos (creencias, valores, formas de percibir y evaluar la realidad) y su importante influencia en la comunicación y las relaciones interpersonales.

Si bien Caballo (1986) propone que para conceptualizar en forma adecuada las habilidades sociales se tengan en cuenta tres componentes básicos: la Dimensión Conductual (tipo de habilidad), la Dimensión Personal (las variables cognitivas) y la Dimensión Situacional (el contexto ambiental), son muchas las dimensiones propuestas y aceptadas por otros autores, tales como a) iniciar y mantener conversaciones, b) hablar en público, c) expresión de amor, agrado y afecto, d) defensa de los propios derechos, e) pedir favores, f) rechazar peticiones, g) hacer cumplidos, h) aceptar cumplidos, i) expresión de opiniones personales, incluido el desacuerdo, j) expresión justificada de molestia, desagrado o afecto, k) disculparse o admitir ignorancia, l) petición de cambios en la conducta de otro y m) afrontamiento de las críticas (Caballo y Ortega, 1989; Caballo, 2000).

De acuerdo a Aguilar (1995) sostiene que existen problemas para distinguir la habilidad social de la habilidad asertiva, en tanto que Rodríguez y Serralde (1991) afirman que el asertividad es lo mismo que la autoestima, o al menos un componente de la misma. A su vez, Flores, (1994). Pick y Vargas (1990) asumen que la asertividad se relaciona con la agresividad, que para ser asertivo se necesita aceptarse y valorarse, respetar a los demás, permanecer firmes en las propias opiniones, comunicar con claridad y directamente, en el lugar y momento adecuados y de forma apropiada, lo que se quiere o se necesita decir.

Por su lado, Rees y Graham (1991) consideran que el ser asertivo es esencialmente respetarse a sí mismo y a los otros al tener la creencia básica de que las propias opiniones, creencias, pensamientos y sentimientos son tan importantes como los de cualquier persona. A su vez, Robredo (1995) afirma que, en un sentido profundo, la asertividad, es la seguridad en uno mismo, la tenacidad y persistencia; es saber marchar por la vida con paso firme y con la frente en alto, tener el hábito de manifestarse a partir de la autoestima, y afirmar, defender, expresarse y actuar de manera directa, con la responsabilidad y habilidad necesarias para mantener las interacciones sociales.

2.2.- Teorías relacionadas con el problema de la investigación.

2.2.1.- Carl Rogers y el Enfoque centrado en la Persona

Por su enorme contribución al estudio de la personalidad saludable y de las condiciones y actitudes necesarias para el crecimiento de la persona, el Enfoque centrado en la persona constituye un importante aporte para el estudio de las relaciones interpersonales. En 1951 se publica el libro de Carl Rogers denominado “Psicoterapia centrada en el cliente. Práctica, implicancias y teoría” en la que Rogers modifica los patrones de interrelación entre terapeuta y paciente. Rogers, por una parte, destrona al terapeuta de su pedestal al que lo consideraban que todo lo sabe, y en su lugar lo coloca al cliente (antes paciente) el que tiene la fuerza principal que debería dirigir todo el proceso terapéutico. Decía que en “sus relaciones de ayuda no se trata de hacer algo a alguien sino realmente estar con la persona. El cliente, es quien viene activa y voluntariamente a buscar ayuda para resolver un problema, pero sin ninguna intención de renunciar a su propia responsabilidad en la situación” (Rogers 1990:22-23) (Tomado de Méndez Cruz y Ryszard Dobber, 2005)

Otra área del quehacer humano a la cual contribuyó significativamente Carl Rogers es la educación. Decía que “el clima de seguridad psicológica en que el alumno se siente respetado como persona única que es y aceptado como tal, es la condición principal de la relación educativa” Dicho respeto por la persona facilita a convertirse en persona capaz de tener iniciativas propias y de ser responsable de sus acciones; facilitar la independencia y autonomía de la persona. Que desarrolle su capacidad de elegir, tomar decisiones, y de autodirigirse inteligentemente Que la persona aprenda a aprender” (Gonzáles Garza, 1991:74) (Tomado de Méndez Cruz y Ryszard Dobber, 2005)

Carl Rogers enfatiza la libertad de los individuos a la hora de tomar el rumbo de sus vidas. Según él, ni los factores biológicos ni los ambientales son determinantes en nuestro comportamiento, y no nos arrastran irremediabilmente hacia ciertos tipos de comportamiento. En resumidas cuentas, no eran deterministas. Carl Rogers creía que la personalidad de cada persona se desarrollaba según el modo en el que consigue ir acercándose a (o alejándose de) sus objetivos vitales, sus metas. Según Rogers el desarrollo personal y la forma como el ser humano lucha por ser lo que quiere ser constituye la idea central de la psicología humanista.

2.2.2.- La teoría de la personalidad altamente funcional (PAF) de Carl Rogers.

El concepto de personalidad altamente funcional para Rogers equivale al modo en que la persona se acerca o aleja a un modo de ser o vivir la vida. Según Carl Rogers los rasgos de la personalidad que definen a la persona altamente funcional están definidos por las siguientes características: (Tomado de: Arturo Torres (2016))

a.- Apertura a la experiencia: La personalidad es muy abierta a la experiencia. No adopta una actitud defensiva frente a lo desconocido, sino que prefiere explorar nuevas posibilidades.

b.- Estilo de vida existencial: La persona asume que es uno mismo quien ha de otorgar sentido a las experiencias que se viven a cada momento. El modo de vivir el día a día es espontáneo, creativo, sin intentar que todo lo que se percibe encaje a la fuerza en esquemas preconcebidos. Hay que evitar la tendencia a prejuzgar.

c.- Confianza en uno mismo: Fiarse del propio criterio y de la propia manera de tomar decisiones por encima de cualquier referente. No tender a apoyarse en códigos de comportamiento impuestos desde instancias externas.

d.- Creatividad: Ser enemigos de los dogmas y de las convenciones hace que la persona mire más allá de lo considerado como “normal”. Esta es la base para desarrollar la persona su creatividad.

e.- Libertad de elección: La creatividad y la innovación está en relación con la determinación de la persona de encontrar nuevas opciones de comportamiento. Es una personalidad inconformista. Es capaz de resolver paradojas.

f.- Carácter constructivo. Muestra una gran facilidad para dar respuestas a todas las necesidades de manera equilibrada.

g.- Desarrollo personal: Es el motor vital de las PAF. Se vive como un proceso de constante cambio. Nunca se alcanza una meta final definitiva. Se pasa de una etapa a otra.

Desde estas bases conceptuales, las relaciones interpersonales con concebidas por Carl Rogers, como el aprender a interrelacionarse con las demás personas, respetando su espacio y aceptando a cada uno como es, incluso con sus defectos y virtudes. Asume que cuando nos relacionamos con los demás esperamos reciprocidad, dar y recibir, escuchar y ser escuchados, comprender y ser comprendidos. La comunicación e interacción, como componentes fundamentales en las relaciones interpersonales, se considera que en todos los grupos humanos está presente la interacción, puesto que un individuo que se mantenga aislado, no desarrollará su personalidad de manera satisfactoria. La interacción es uno de los aspectos prioritarios en el comportamiento de los grupos, quienes actúan de acuerdo a sus intereses, dentro de una misma dimensión espacio temporal y haciendo uso de la comunicación como elemento importante para su crecimiento, desarrollo y mantenimiento.

2.2.3.- El aprendizaje de las habilidades sociales según Albert Bandura.

La teoría cognitiva social parece especialmente adecuada para explicar la influencia que pueden tener en el desarrollo humano las nuevas tecnologías de la comunicación, que presentan modelos cada vez más diversos y lejanos del contexto espacial y temporal inmediato de las personas. Estos medios inducen experiencias vicarias a través de modelos que van mucho más allá de los proporcionados directamente por la familia y la escuela. Un aspecto importante en que la teoría

cognitiva social se diferencia de modelos clásicos del aprendizaje y el desarrollo, es el papel mayor que concede a las acciones de otros (y no sólo a las acciones propias) en la organización del pensamiento y la acción del niño.

Para Bandura (1982:215) la conducta se manifiesta como resultado de las interpretaciones y pensamientos en tendencias hacia los objetos, estrategias y habilidades que se basan en capacidades y hábitos característicos de cada persona. Considera que el aprendizaje se produce en un ambiente interaccionista. La mente analiza el medio, lo interpreta, le da significado y dirige la conducta a través de las expectativas, actitudes, atribuciones y otros factores internos. Según el punto de vista del aprendizaje social, los resultados de las acciones propias no constituyen la única fuente de conocimiento... la información sobre la naturaleza de las cosas se extrae con frecuencia de la experiencia vicaria. En este modo de verificación, la observación de los efectos producidos por las acciones de otro proporciona una comprobación de los pensamientos propios. El pensamiento humano, así, tiene un campo de verificación mucho más amplio que el que podría proporcionar la acción personal.

Albert Bandura (2010) consideraba que podemos aprender por observación o imitación. Si todo el aprendizaje fuera resultado de recompensas y castigos nuestra capacidad sería muy limitada. Entre los aprendizajes más comunes tenemos:

- a.-** El Aprendizaje memorístico o repetitivo: Se produce cuando el alumno memoriza contenidos sin comprenderlos o relacionarlos con sus conocimientos previos, no encuentra significado a los contenidos.
- b.-** Aprendizaje receptivo: En este tipo de aprendizaje el sujeto sólo necesita comprender el contenido para poder reproducirlo, pero no descubre nada.
- c.-** Aprendizaje por descubrimiento: El sujeto no recibe los contenidos de forma pasiva; descubre los conceptos y sus relaciones y los reordena para adaptarlos a su esquema cognitivo.

d.- Aprendizaje significativo: Es el aprendizaje en el cual el sujeto relaciona sus conocimientos previos con los nuevos dotándolos así de coherencia respecto a sus estructuras cognitivas.

Estas habilidades se desarrollan a lo largo del proceso de socialización, merced a la interacción con otras personas y posibilitada principalmente por los siguientes mecanismos: aprendizaje por experiencia directa, aprendizaje por observación, aprendizaje verbal y aprendizaje por retroalimentación interpersonal (Bandura, 1977), los cuales se explican a continuación.

a.- Aprendizaje por experiencia directa: Las conductas interpersonales están en función de las consecuencias (reforzantes o aversivas) aplicadas por el entorno después de cada comportamiento social. Si cuando un niño sonríe a su padre, éste le gratifica, esta conducta tenderá a repetirse y entrará con el tiempo a formar parte del repertorio de conductas del niño. Si el padre ignora la conducta, ésta se extinguirá y si por el contrario el padre le castiga (por ejemplo, le grita), la conducta tenderá a extinguirse y no sólo esto, sino que además aparecerán respuestas de ansiedad condicionada que seguramente interferirán con el aprendizaje de otras nuevas conductas.

b.- Aprendizaje por observación: Desde su primera formulación sistemática (Bandura 1974), la teoría cognitiva social ha acentuado la importancia del aprendizaje por observación, dando lugar a una gran cantidad de investigaciones sobre la influencia del «modelado» en la conducta humana. El aprendizaje observacional está muy determinado por los procesos de motivación. El aprendizaje observacional acelera y posibilita el desarrollo de mecanismos cognitivos complejos y pautas de acción social.

La teoría cognitiva social del aprendizaje establece tres grandes tipos de incentivos: directos, vicarios y autoproducidos. Cuando vemos que otra persona obtiene una recompensa al realizar una determinada conducta, tendemos a imitar esa conducta. En este caso se habla de un

incentivo vicario. Bandura y Barab (1971) demostraron, por ejemplo, que cuando se exponía a un grupo de niños a diversos patrones de conducta mostrados por distintos modelos, imitaban las conductas que proporcionaban recompensas y rehusaban imitar las que carecían de ellas. Desde la perspectiva de la teoría de Bandura, las recompensas no tienen por qué ser necesariamente ni externas ni proporcionadas por otros. Pueden ser también internas y autogeneradas. Las evaluaciones que los alumnos hacen de su propia conducta, por ejemplo, condicionan la realización o no de conductas aprendidas por observación, y los criterios de autoevaluación y sentimientos de autoeficacia condicionan el grado de atención y esfuerzo de codificación invertidos en el aprendizaje observacional.

c.- Aprendizaje verbal: El concepto de modelado de Bandura es más amplio que el tradicional de imitación. Por ejemplo, no sólo incluye la observación y la réplica de conductas de otros, sino también lo que él llama «modelado verbal», que va adquiriendo un papel cada vez más decisivo a medida que se desarrollan las competencias lingüísticas de los niños. Según Rosenthal y Zimmermann, (1978), el modelado conductual en los niños pequeños puede ser más eficaz que el verbal para producir cambios de conducta generalizables, pero incluso, en edades tempranas, el modelado conductual es más eficaz cuando se acompaña de instrucciones verbales. Por otra parte, las instrucciones verbales por sí solas suelen tener efectos muy limitados. Por ejemplo, White y Rosenthal (1974) demostraron que cuando ciertos principios abstractos se enseñaban mediante instrucciones verbales, el aprendizaje y el interés de los niños eran mucho menores que cuando se acompañaban las instrucciones de demostraciones modeladas de los principios enseñados. Las formas exclusivamente verbalistas de instrucción predominantes en algunos modelos de enseñanza pueden ser, por consiguiente, menos motivadoras y eficaces que las de modelado conductual con instrucción verbal.

2.2.3.1.- Factores que Influyen en Aprendizaje por Observación o Modelado:

a) Estado de desarrollo: Los niños pequeños se motivan con las consecuencias inmediatas de su actividad. Recién cuando maduran, se inclinan más a reproducir los actos modelados que son congruentes con sus metas y valores. En ese sentido, la capacidad de los aprendices de aprender de modelos depende de su desarrollo (Bandura, 1986).

b) Prestigio y competencia: Los observadores prestan más atención a modelos competentes de posición elevada.

c) Consecuencias vicarias: Las consecuencias de los modelos transmiten información acerca de la conveniencia de la conducta y las probabilidades de los resultados.

d) Expectativas: Los observadores son propensos a realizar las acciones modeladas que creen que son apropiadas y que tendrán resultados reforzantes.

e) Establecimiento de metas: Los observadores suelen atender a los modelos que exhiben las conductas que los ayudarán a alcanzar sus metas.

f) Autoeficacia: La autoeficacia, o la eficacia personal percibida, es la creencia de la persona en su habilidad para llevar a cabo o afrontar con éxito una tarea específica. Desde esta perspectiva los observadores prestan atención a los modelos si creen ser capaces de aprender la conducta observada en ellos.

2.2.3.2.- Tipos de modelado.

a.- Modelado Simbólico: Es un poder multiplicativo, estamos expuestos a un modelado “Planetario”, pero esto hay que verlo con mucho cuidado ya que no somos “ciudadanos de un mismo mundo”. De acuerdo a Bandura (1987) permite comunicar información de forma simultánea a muchos observadores, situaciones en lugares distintos a través de alguna herramienta tecnológica. En este tipo de modelado, existe un problema, porque no tenemos capacidad de verificación, el cúmulo de informaciones de todo tipo que recibimos por parte del

soporte tecnológico y del mundo simbólico es imposible verificarlos, y por lo tanto estamos propensos a aceptarlos. Esta imposibilidad de contraste nos pone en una situación de indefensos frente aquello que se nos comunica, ya que el contenido que se trasmite por modelado simbólico tiende a asumirse de forma más proclive. Esto como es lógico afecta a la educación por lo que habría que educar para que la gente pudiera interpretar la información más válida.

b.- Modelado Verbal: Se produce a través de la palabra tanto oral como escrita, este tipo de modelado produce varios efectos:

- Instigador Incita a la acción a hacer algo, pero que está previamente aprendido.

- Modeladores Estos efectos vienen porque las instrucciones o los contenidos enseñan las nuevas conductas que supuestamente no se tenían.

c.- Modelado Abstracto: Existen tres pasos en este modelado: Extracción, Integración. Utilización. Todos somos modelos y observadores a la vez simultáneamente. En el modelado Abstracto, el sujeto es activo y por lo tanto no es una función imitativa. Tiene lugar cuando el sujeto es capaz de extraer los atributos comunes que están presentes en una serie de modelos y en función de esta atracción es capaz de generar nuevas reglas de acción integrándolos, crea reglas de acción que el formula y usa esas reglas para actuar.

d.- Modelado Creativo: Se trata de una variante del modelado abstracto. No todos los observadores expuestos a los mismos modelos extraen los mismos atributos, puede haber y de hecho hay extracciones distintas de atributos que realiza otro observador frente a los mismos modelos.

2.3.- BASES CONCEPTUALES.

2.3.1.- La habilidad social de la Comunicación Interpersonal

Carl Rogers (1972) expresa que, en la interacción de un grupo, debe estar de manifiesto, además de la comunicación, el reflejo de sentimiento de manera positiva y negativa, ya que, a través de éstos, se puede sentir todo aquello que expresa el individuo como parte de su personalidad. Del mismo modo, la comprensión empática, que intenta comprender lo que cada persona comunica, originándose en el grupo un clima de confianza donde puedan actuar con libertad y tranquilidad. En ese sentido, la comunicación interpersonal tiene como propósito la interacción entre las personas. Esta se puede evidenciar a través de la colaboración, amistad, consejo, compañía, admiración, entre otros. No obstante, existen objetivos comunes del proceso, referidos al placer, catarsis, respuesta manifiesta y respuesta encubierta como principales logros en la comunicación interpersonal. En su perspectiva significativa del ser humano, Carl Rogers (1972) hace énfasis en sus cualidades básicas como la dignidad, el valor de cada uno y la capacidad de tomar sus propias decisiones. También refiere al autoconocimiento, la comunicación, la percepción, la confianza y la comprensión empática, así como la interacción, la aceptación y el liderazgo como elementos esenciales de potenciar en el individuo o en un grupo, para así lograr unas relaciones interpersonales deseables que le permitan actuar en los diferentes espacios o contextos donde se desarrolle su existencia.

La comunicación y las relaciones interpersonales son elementos fundamentales en nuestro desarrollo personal, en la realización de quienes somos; y de quienes estamos llamados a ser, la existencia o la ausencia de comunicación, así como nuestro estilo de comunicación en nuestro modo de ser. En esa perspectiva, Fernández y col. (1999), presenta considera que son cinco los elementos que influyen en el inicio y mantenimiento de las relaciones interpersonales dentro del contexto organizacional:

a.- La primera es el propósito que los individuos se conozcan más allá del rol laboral. Es la necesidad de comunicarse con las personas que

permiten recibir instrucciones de trabajo, retroalimentación en el desempeño y el intercambio de información de carácter personal.

b.- La segunda es mantener contacto con las personas que están en el mismo marco de referencia que con aquellos que se encuentran a distancia. La proximidad, es importante para establecer relaciones y vital en su mantenimiento.

c.- La tercera es poseer puntos de vista similares en los aspectos políticos, económico, social, religioso, entre otros. Tener similitud de actitudes influyen también en la interacción, por cuanto se fomentan y mantienen contactos personales.

d.- La cuarta, es la complementariedad de necesidades que contribuyen en la interrelación. Similitud y complementariedad actúan de manera paralela porque si los intereses de dos personas son similares, se establece entre ellas una relación cooperativa.

Por otra parte, las habilidades sociales comunicativas orales como eje de las relaciones interpersonales y de la vida social de toda comunidad, según Cardozo (2012) tienen las siguientes características:

- Escuchar. El escuchar es una habilidad que permite comprender el mensaje de nuestro interlocutor, es fundamental en el campo educativo para captar las informaciones.

- Hablar. Es el uso individual que cada persona hace de su lengua, sus características dependen de múltiples factores que la hacen única.

- La Efectividad. Es la forma de expresar sin barreras lo que se quiere, con claridad, sin excederse ni hablar tonterías o con mal vocabulario., reconociendo la efectividad que hace parte importante de las prácticas cotidianas que se realizan en casa, en la escuela y dentro del aula de clase, esta práctica genera en los niños y niñas una gran fortaleza en las relaciones comunicativas para mejorar las relaciones grupales.

- La Entonación. Esta es conocida como el conjunto de los tonos, de todas las sílabas de un enunciado. Son las variaciones de la altura del sonido (frecuencia fundamental) que resultan de los cambios de tensión a nivel de las cuerdas vocales.

•La Pronunciación. Es otro aspecto importante de la expresión oral la cual se refiere a cada uno de los sonidos, contenidos en cada una de las palabras y es correcta cuando se hace una apropiada selección de los sonidos que forma cada palabra. Cabe resaltar que el lenguaje verbal siempre va acompañado del lenguaje no verbal”.

Por otra parte, Olivero (2004), afirma que las relaciones interpersonales involucran los siguientes aspectos:

a.- Las destrezas sociales: las cuales están referidas a una autoimagen positiva y la confianza, la asertividad proactiva, la iniciación al contacto, al comienzo de la comunicación, el reconocimiento y la elevación al prestigio, los límites saludables, la comunidad y el apoyo

Las destrezas comunicacionales: relacionadas con la escucha activa, la empatía, la conciencia, la respuesta reflexiva, la revelación, la expresión, el entendimiento del lenguaje corporal, la claridad y la honestidad, la resolución de conflictos, los contenidos vs. los procesos y la negociación.

b.- Las destrezas de autoconocimiento: incluye la autenticidad, el asertividad, la comunicación e integridad, los límites emocionales, la base en la realidad, postergación en la gratificación y el distanciamiento.

c.- Los límites: referidos al reconocimiento y honra a valores comunes, el respeto y la aceptación, a la escucha, la autenticidad, validación y apoyo, afecto físico y emocional, el sentido de identidad, el perdón y los límites saludables.

2.3.2.- Elementos del aprendizaje del lenguaje oral según Baralo

a.- La expresión oral. De acuerdo a Baralo (2000:164) el aprendizaje de una palabra implica asociar su sonido con su significado; son dos procesos diferentes: por un lado, aprender la estructura sonora, reconocer la palabra y poder pronunciarla; por otro, apoderarse del concepto que expresa y asignarlo a una categoría semántica más o menos amplia: formas, colores, cantidad, comida, acción, etc. La comunicación verbal, emplea la palabra hablada, integrada por un

conjunto de signos fonológicos convencionales, como modo de exteriorizar las ideas, sentimientos, pedidos, órdenes, y conocimientos de una persona; y que le permite mantener un diálogo o discusión con otras. Según Baralo (2000:166) el desarrollo de la habilidad social de la comunicación oral es importante para el sujeto, porque le permite dar a conocer sus ideas sentimientos y conocimientos a través del dialogo en el ámbito escolar pues esta actividad le permite fortalecer su identidad y autonomía.

b.- La comprensión oral. Compresión oral según Baralo (2000:168) no es solo lo que el sujeto entiende de lo que escucha, sino lo que se puede explicar oralmente de lo que se pudo comprender. De acuerdo a Mesa (2013) para lograr una comunicación eficiente y agradable es importante que se pronuncien y articulen en forma adecuada los sonidos vocálicos y consonánticos, de esta articulación depende la fluidez y la comprensión de las palabras utilizadas en un intercambio de comunicación oral. En los primeros años de vida el niño incursiona en dos mundos que presentan características diferentes en cuanto a las interacciones sociales y comunicativas, en el ámbito familiar las acciones cotidianas representan para el niño un medio segura de interacción social y de confianza intelectual, al llegar a la escuela se inicia un nuevo reto para él, por lo que es necesario promover la adquisición de un amplio vocabulario y el desarrollo de competencias de comprensión básicas para un adecuado desempeño en este nuevo ámbito de interacción social y pedagógica.

2.3.3.- Conceptos sobre la habilidad social del asertividad.

La asertividad de acuerdo a Diego Esneyder Rivera Terán; (2016) se encuentra dentro de las habilidades sociales y puede ser entendida como aquel comportamiento a través del cual las personas pueden expresar sus sentimientos, pensamientos, creencias o necesidades, sin generar daño u ofensa a los demás, permitiendo de este modo generar oportunidades o espacios propicios para el diálogo y la vinculación interpersonal. Según Flores “el interés por las habilidades sociales y la

conducta asertiva se ha venido manifestando, desde hace ya varias décadas, en la psicología” (2002, p.34), por ello existen diversidad de posturas y elementos alrededor de estos conceptos. Sin duda las habilidades sociales posibilitan al individuo una interacción positiva que es aceptada en diversidad de situaciones y escenarios en los que se desarrollan.

El concepto de asertividad surgió en Estados Unidos a finales de la década de los cuarenta, como señala Flores (2002) y ha venido avanzando en su construcción teórica de la mano de muchos autores que desde su propio enfoque: conductual, cognoscitivo o ecléctico y humanista han aportado a la comprensión de este concepto. Caballo (1983), hace una revisión del concepto de asertividad desde distintos autores, considerando que una definición del comportamiento asertivo, corresponde a “aquella conducta que expresa los sentimientos y pensamientos de un individuo de una manera honesta sin herir los de los demás, y que normalmente alcanza su objetivo” (p.55). Así mismo, Caballo (1983) señala los siguientes aspectos del asertividad, retomando los planteamientos de Alberti (1977:55): “Es una característica de la conducta, no de las personas. Es una característica específica a la persona y a la situación, no universal. Debe contemplarse en el contexto cultural del individuo, así como en términos de otras variables situaciones. Está basada en la capacidad de un individuo de escoger libremente su acción. Es una característica de la conducta socialmente efectiva no dañina.”

En cuanto a las dimensiones de la conducta asertiva, Lazarus (1973, citado en Caballo, 1983:56), considera, a partir de su experiencia entrenamiento de pacientes, cuatro dimensiones, las cuales corresponden a: “La capacidad de decir NO; La capacidad de pedir favores o hacer peticiones; La capacidad de expresar sentimientos positivos y negativos; La capacidad de iniciar, continuar y terminar conversaciones generales”. Así mismo, Caballo (1983), destaca que estas dimensiones, son independientes, de tal manera que una misma

persona puede poseer fortalezas en alguna dimensión, siendo deficiente en otras, por tanto, las considera como una clasificación válida y útil en cuanto a procesos de formación o entrenamiento.

El concepto de Asertividad ha venido transformándose paulatinamente, algunas teorías enfatizan en la aceptación, valoración y seguridad personal, mientras en otras se concibe como una habilidad para la expresión emocional y algunos otros autores incluso han llegado a considerarla como una característica de la personalidad. Flores (1989:410, citado en Gaeta y Galvanovskis, 2009) por ejemplo, considera que la asertividad: Implica la defensa de los derechos, la habilidad para iniciar, continuar y terminar conversaciones en las relaciones interpersonales, así como la iniciativa para la resolución de problemas, la satisfacción de necesidades y la habilidad para resistir la presión grupal o individual y el liderazgo, dirección e influencia de los demás. Por su parte, Castanyer (1997) señala que en definitiva para que la interacción interpersonal en el marco del asertividad, sea satisfactoria se requiere sentirse valorado y respetado y ello depende en gran medida de las habilidades que se posean responder correctamente y a una serie de convicciones o esquemas mentales que promuevan la auto aceptación. Al incluir en las 43 definiciones elementos adicionales a las conductas observables, incluyeron además aspectos relacionados con el desarrollo humano, ampliando así, el concepto de asertividad.

De acuerdo con Rodríguez y Serralde (1991), citados por Gaeta y Galvanovskis (2009) , una persona asertiva se caracteriza por expresar libremente a través de sus palabras lo que siente, piensa y quiere; por tener la capacidad de comunicarse con personas de todos los niveles, de forma abierta, directa, franca y adecuada; esta persona tiene una orientación activa en la vida; emite juicios de una manera respetuosa e igualmente acepta sus limitaciones; y puede manifestar libremente sus emociones y sus sentimientos evitando por un lado, la represión y, por el otro, la expresión agresiva y destructiva de las mismos. Siguiendo los

planteamientos de Castanyer (1997), es importante distinguir las características de las personas no-assertivas, agresivas y las assertivas. En primer lugar las personas no-assertivas poco defienden los derechos e intereses personales, respetan a los demás, pero no a sí mismos; emplean con frecuencia un tono de voz bajo, muletillas, tienen poca fluidez y evitan contacto visual con el otro, bajan la mirada, su postura es tensa e incómoda, reflejan inseguridad para su expresión; se quejan frecuentemente de otros; buscan evitar molestar u ofender a los demás de manera que priorizan de cierta manera el bienestar y la satisfacción de otro sin importar sus propios deseos, sentimientos u opiniones, pretendiendo ser aceptado por los otros.

2.3.4.- Las habilidades sociales y el desarrollo de la asertividad

De acuerdo a Mirta Margarita Flores Galaz (2006), las habilidades sociales consisten en la conducta socialmente habilidosa emitidas por un individuo en un contexto interpersonal que expresa los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás, y que generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la posibilidad de futuros problemas. Por otra parte, la asertividad según Elía Roca (2003) es una parte esencial de las habilidades sociales que reúne las actitudes y pensamientos que favorecen la autoafirmación como personas y la defensa de los derechos propios con respeto, es decir sin agredir ni permitir ser agredido. La comunicación asertiva es una forma de expresión honesta, directa y equilibrada, que tiene el propósito de comunicar nuestros pensamientos e ideas o defender nuestros intereses o derechos sin la intención de perjudicar a nadie, es decir de acuerdo con el principio que debe regir nuestros actos: el principio de no dañar a otro

Gismero, (2000) en cada una de las cosas que hacemos cotidianamente estamos relacionándonos con los demás, y la manera en que lo hacemos permite que estas relaciones se faciliten o se

entorpezcan. Aunado a lo anterior, en las sociedades contemporáneas con un ritmo acelerado y complejo, las personas están inmersas en muchos sistemas distintos en donde las reglas varían y los roles no están claramente definidos. Al respecto, Caballo (1987) menciona que: "La conducta socialmente habilidosa es ese conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal que expresa los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás y que generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas". Infiriendo los conceptos anteriores, podemos manifestar que para establecer unas relaciones interpersonales adecuadas u óptimas, se requiere de una gran destreza o habilidad social para defender nuestros derechos, expresar sentimientos, opiniones, defender nuestro punto de vista sin agredir a los demás, iniciar nuevas relaciones o simplemente poner punto final a una conversación.

Por otra parte, Palomino (2010) dice que asertividad es la cualidad que define aquella "clase de interacciones sociales" que constituyen un acto de respeto por igual a las cualidades y características personales de uno/a y de aquellas personas con quienes se desarrolla la interacción". En suma, el asertividad se define como la habilidad del ser humano para expresar y defender sus sentimientos, opiniones, emociones, creencias y pensamientos y sin dejar de tomar en cuenta el respetar los derechos de los demás dándoles a conocer en el momento oportuno y de la manera adecuada.

En la práctica, esto supone el desarrollo de la capacidad para:

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

2.3.5.- La comunicación interpersonal.

La comunicación interpersonal puede entenderse como “una parte esencial de la actividad humana y máxima representante de las relaciones que establecemos con los otros [aunque ésta sea] en muchos momentos es escasa, frustrante e inadecuada” (García, 2010, p.226). Los seres humanos tienen la necesidad de establecer relaciones sociales en todas las etapas de la vida (desde la niñez hasta la ancianidad) y en los diferentes contextos que se desarrollan (familia, escuela, sociedad, etc.). “Las relaciones son parte de nuestros mundos sociales, están enraizadas en las lógicas del significado y acción que gobiernan la forma como pensamos y actuamos.” (Barnett, 2010, p.257).

De este modo, la comunicación y las relaciones interpersonales tienen una estrecha vinculación, entendida como la afectación que una tiene sobre la otra, lo que se denomina reflexividad. La comunicación inicialmente fue estudiada desde el punto vista de la transmisión, considerando un sentido unidireccional que sigue el curso del mensaje desde la fuente hasta su receptor, sin embargo hacia finales del siglo XX se introdujeron nuevas aportaciones y comprensiones al concepto de la comunicación alejándose de este modelo, como lo hicieron Watzlawick, Beavin y Jackson (1967 citados en Barnett, 2010), quienes desde una perspectiva de interacción, asumen como unidad básica de análisis comunicacional, el encaje entre secuencias de mensajes.

En este sentido es importante señalar que desde la postura del construccionismo social, que la comunicación es “donde se forman las identidades de los comunicadores en la interacción con otras personas, como el proceso en el cual surgen los propósitos, y como los medios mediante los cuales construimos los eventos y los objetos de nuestros mundos sociales” (Barnett, 2010, p.53); por tanto, esta postura implica considerar las acciones como hechos reales, en otras palabras, implica considerar que los hechos y objetos del mundo social han sido

construidos a partir de patrones de acción previos y presentes, así las identidades de las personas y las realidades institucionales surgen a través de patrones de interacciones.

Además, implica, considerar que las conversaciones son sistemas en los cuales el todo es distinto y superior a la suma de sus partes, por ende, para su comprensión requiere atender a un todo, a las relaciones entre las partes involucradas y a sus propiedades emergentes. Finalmente, desde esta perspectiva, la comunicación implica considerar que los mundos sociales están estructurados por conjuntos entrelazados de obligaciones morales que se perciben mutuamente. El aprendizaje que el niño haga depende en gran parte de nosotros, los adultos. Tanto si somos padres como profesores o tutores de niños, tenemos la obligación moral de enseñarles a manejarse bien con las demás personas.

La asertividad, que forma parte de la autoestima, es un escudo que protegerá al niño de por vida. (Castanyer, 1997, p.88). El aprendizaje de conductas asertivas en las relaciones interpersonales, puede ser una herramienta importante para mejorar la manera en que los niños se vinculan y se desenvuelven en los diferentes ambientes donde establecen comunicación con pares y adultos. Es importante enseñar al niño a ser asertivo tanto con compañeros de su edad, como con niños menores, como con el adulto. Hemos de tener en cuenta que el niño tiene una doble tarea: no sólo debe aprender a relacionarse con personas que son iguales que él, sino también con personas superiores, los adultos, a los que debe guardar un respeto y hacer caso, pero frente a los que también puede y debe auto-afirmarse. (Castanyer, 1997, p.88).

En este proceso de establecer relaciones interpersonales y desarrollar la comunicación a través de la conversación, es pertinente implementar las herramientas que facilita toda la teoría acerca del entrenamiento asertivo, el cual se puede interiorizar a través del aprendizaje de los cuatro componentes o patrones de respuesta de la conducta asertiva:

“la habilidad de decir <>, la habilidad para pedir favores y hacer demandas, para expresar sentimientos positivos y negativos y para iniciar, continuar y terminar conversaciones generales” (Flores, 2002,p.38).

Para finalizar el aspecto relacionado con la comunicación, es importante resaltar los postulados de Watzlawick et al., (1997 citados en Barnett, 2010), respecto a la teoría de la comunicación humana, en donde plantean que debido a la imposibilidad de no comunicarse hace que todas las situaciones en las que participan dos o más personas sean interpersonales y comunicacionales, además la capacidad de meta-comunicarse en forma adecuada es una condición de la comunicación eficaz la cual a su vez está relacionada con la percepción de sí mismo y del otro.

2.3.6.- Componentes de la comunicación asertiva

2.3.6.1.- Componentes no verbales

La comunicación no verbal, por mucho que se quiera eludir, es inevitable en presencia de otras personas. Un individuo puede decidir no hablar, o ser incapaz de comunicarse verbalmente; pero, todavía sigue emitiendo mensajes acerca de sí mismo a través de su cara y su cuerpo. Los mensajes no verbales a menudo son también recibidos de forma medio consiente: la gente se forma opiniones de los demás a partir de su conducta no verbal, sin saber identificar exactamente qué es lo agradable o irritante de cada persona en cuestión. Para que un mensaje se considere transmitido de forma socialmente hábil (asertiva), las señales no verbales tienen que ser congruentes con el contenido verbal.

a.- Los sujetos asertivos miran más mientras hablan que los sujetos poco asertivos.

La mirada: Casi todas las interacciones de los seres humanos dependen de miradas recíprocas. La cantidad y tipo de miradas comunican actitudes interpersonales, de tal forma que la conclusión

más común que una persona extrae cuando alguien no lo mira a los ojos es que está nervioso y le falta confianza en sí mismo.

b.- La persona asertiva adoptará una expresión facial que esté de acuerdo con el mensaje que quiere transmitir. Es decir, no adoptará una expresión facial que sea contradictoria o no se adapte a lo que se quiere decir. La persona no asertiva, por ejemplo, frecuentemente está "cociendo" por dentro cuando se le da una orden injusta; pero su expresión facial muestra amabilidad.

La expresión facial

La expresión facial juega varios papeles en la interacción social humana:

- Muestra el estado emocional de una persona, aunque ésta pueda tratar de ocultarlo.
- Proporciona una información continua sobre si está comprendiendo el mensaje, si está sorprendido, de acuerdo, en contra, etc., en relación con lo que se está diciendo.
- Indica actitudes hacia las otras personas.

c.- La persona asertiva adoptará generalmente una postura cercana y erecta, mirando de frente a la otra persona.

La postura corporal

Existen cuatro tipos de posturas:

- Postura de acercamiento: indica atención, que puede interpretarse, de manera positiva (simpatía) o negativa (invasión) hacia el receptor.
- Postura de retirada: suele interpretarse como rechazo, repulsa o frialdad.
- Postura erecta: indica seguridad, firmeza, pero también puede reflejar orgullo, arrogancia o desprecio.
- Postura contraída: Suele interpretarse como depresión, timidez y abatimiento físico o psíquico.

d.- Los gestos asertivos son movimientos desinhibidos. Sugieren franqueza, seguridad en uno mismo y espontaneidad por parte del que habla

Los gestos

Los gestos son básicamente culturales. Las manos y, en un grado menor, la cabeza y los pies, pueden producir una amplia variedad de gestos que se usan bien para amplificar y apoyar la actividad verbal o bien para contradecirla tratando de ocultar los verdaderos sentimientos.

2.3.6.2.- Componentes paralingüísticos

El área paralingüístico o vocal, hace referencia a "cómo" se transmite el mensaje; mientras que el área propiamente lingüística o habla, estudia "lo que" se dice. Las señales vocales paralingüísticas incluyen:

a.-Volumen: En una conversación asertiva, éste tiene que estar en consonancia con el mensaje que se quiere transmitir.

b.-Tono: el tono asertivo debe de ser uniforme y bien modulado, sin intimidar a la otra persona; pero, basándose en una seguridad.

c.-Fluidez-Perturbaciones del habla: Excesivas vacilaciones, repeticiones, etc., pueden causar una impresión de inseguridad, inapetencia o ansiedad, dependiendo de cómo lo interprete el interlocutor. Estas perturbaciones, pueden estar presentes en una conversación asertiva siempre y cuando estén dentro de los límites normales y estén apoyados por otros componentes paralingüísticos apropiados.

d.-Claridad y velocidad: el emisor de un mensaje asertivo debe hablar con una claridad tal que el receptor pueda comprender el mensaje sin tener que reinterpretar o recurrir a otras señales alternativas. La velocidad no debe ser muy lenta ni muy rápida en un contexto comunicativo normal, ya que ambas anomalías pueden distorsionar la comunicación.

2.3.6.3.- Componentes verbales de la comunivación asertiva

La conversación es el instrumento verbal por excelencia de la que nos servimos para transmitir información y mantener más relaciones sociales adecuadas. Implica un grado de integración compleja entre las señales verbales y las no verbales, tanto emitidas como recibidas.

Entre los elementos importantes de toda conversación tenemos:

a.- Duración del habla: La duración del habla está directamente relacionada con el asertividad, la capacidad de enfrentarse a situaciones y el nivel de ansiedad social. A mayor duración del habla, más asertiva se puede considerar a la persona; pero, en ocasiones, el habla durante mucho rato puede ser un indicativo de una excesiva ansiedad.

b.- Retroalimentación: Cuando alguien está hablando necesita saber si los que lo escuchan lo comprenden, le creen, están sorprendidos, aburridos, etc. Una retroalimentación asertiva consistirá en un intercambio mutuo de señales de atención y comprensión dependiendo, claro está, del tema de conversación y de los propósitos del mismo.

c.- Preguntas: Son esenciales para mantener la conversación, obtener información y mostrar interés por lo que dice la otra persona. El no utilizar preguntas puede provocar cortes en la conversación y la sensación de desinterés.

CAPÍTULO III: RESULTADOS Y DISEÑO DE LA PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN.

3.1.- RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

CUADRO N° 01

Habilidades sociales básicas de interacción

| Descripción | Siempre | | A veces | | Nunca | | Total | |
|---|---------|----|---------|----|-------|----|-------|-----|
| | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 1.- Al relacionarme con los demás río sonrío de modo natural y espontáneo | 12 | 30 | 19 | 47 | 09 | 22 | 40 | 100 |
| 2.- Me saludo con los demás cortés y amablemente | 10 | 25 | 16 | 40 | 14 | 35 | 40 | 100 |
| 3.- Hablo en público sin dificultad | 09 | 22 | 13 | 32 | 18 | 45 | 40 | 100 |
| 4.- Con los demás soy muy abierto y cordial | 11 | 27 | 09 | 22 | 20 | 50 | 40 | 100 |
| 5.- Me comporto tal como soy, de modo sincero, justo sin ser impulsivo ni pasivo. | 09 | 22 | 15 | 37 | 16 | 40 | 40 | 100 |

FUENTE: Elaborado por los responsables de la investigación

INTERPRETACIÓN:

-Respecto a la pregunta si al relacionarse con los demás río sonrío de modo natural y espontáneo, el 47% de los encuestados manifestó que a veces sonrío de modo natural y espontáneo.

-El 40% de los estudiantes encuestados manifestó que a veces se saluda con los demás cortés y amablemente.

-El 45% de los encuestados manifiesta que nunca habla en público sin dificultad.

-El 50% de los encuestados manifiesta que con los demás no es muy abierto y cordial

- El 40% de los encuestados manifiesta que nunca se comporta tal como es, de modo sincero, justo sin ser impulsivo ni pasivo.

CUADRO N° 02

Habilidad social de amistad

| Descripción | Siempre | | A veces | | Nunca | | Total | |
|--|---------|----|---------|----|-------|----|-------|-----|
| | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 6.- Generalmente, refuerzo y aliento positivamente a los demás | 12 | 30 | 13 | 32 | 15 | 37 | 40 | 100 |
| 7.- Tengo buena iniciativa para realizar cualquier actividad con los demás | 09 | 22 | 16 | 40 | 15 | 37 | 40 | 100 |
| 8.- Me uno fácilmente al juego con los demás | 08 | 20 | 11 | 27 | 21 | 52 | 40 | 100 |
| 9.- Tengo la mejor predisposición para ayudar a los demás | 10 | 25 | 14 | 35 | 16 | 40 | 40 | 100 |
| 10.- Coopero y comparto muchas cosas con mis amigos | 09 | 22 | 16 | 40 | 15 | 37 | 40 | 100 |

FUENTE: Elaborado por los responsables de la investigación

Interpretación:

- El 37% de estudiantes encuestados manifiesta que generalmente, no refuerza y aliento positivamente a los demás.
- El 37% de los encuestados opina que nunca tiene buena iniciativa para realizar cualquier actividad con los demás.
- El 52% de los encuestados manifiesta que nunca se une fácilmente al juego con los demás
- El 40% de los estudiantes encuestados manifiesta que nunca tiene la mejor predisposición para ayudar a los demás.
- El 37% de los encuestados manifiesta no cooperar ni compartir muchas cosas con mis amigos

CUADRO N° 03

Habilidades sociales conversacionales

| Descripción | Siempre | | A veces | | Nunca | | Total | |
|--|---------|----|---------|----|-------|----|-------|-----|
| | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 11.- Mayormente inicio las conversaciones | 09 | 22 | 09 | 22 | 22 | 55 | 40 | 100 |
| 12.- Mantengo sin dificultad las conversaciones | 08 | 20 | 11 | 27 | 21 | 52 | 40 | 100 |
| 13.- Cuando deseo terminar alguna conversación sé cómo hacerlo | 07 | 17 | 10 | 24 | 23 | 57 | 40 | 100 |
| 14.- Si veo que otros conversan, me uno a ellos sin dificultad | 11 | 27 | 09 | 22 | 20 | 50 | 40 | 100 |
| 15.- Me gusta participar de conversaciones en grupo | 12 | 30 | 13 | 32 | 15 | 37 | 40 | 100 |

FUENTE: Elaborado por los responsables de la investigación

Interpretación:

- El 55% de los estudiantes encuestados manifiesta que mayormente nunca inicia las conversaciones.
- El 52% nunca mantiene sin dificultad las conversaciones
- El 57% de estudiantes encuestados manifiesta que cuando desea terminar alguna conversación no sabe cómo hacerlo.
- Si ve que otros conversan, el 50% de los estudiantes encuestados manifiesta que no se une a ellos sin dificultad
- El 37% opina que no le gusta participar de conversaciones en grupo

CUADRO N° 04

Habilidades con los sentimientos y emociones

| Descripción | Siempre | | A veces | | Nunca | | Total | |
|---|---------|----|---------|----|-------|----|-------|-----|
| | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 16.- Demuestro seguridad y determinación en mis relaciones con los demás | 11 | 27 | 11 | 27 | 18 | 45 | 40 | 100 |
| 17.-Expreso fácilmente mis emociones a los demás | 08 | 20 | 09 | 22 | 23 | 57 | 40 | 100 |
| 18.- Prefiero no ocultar a nadie mis verdaderos sentimientos | 09 | 22 | 09 | 22 | 22 | 55 | 40 | 100 |
| 19.-Mayormente expreso mi opinión (en clase, en reuniones, etc.) | 11 | 27 | 10 | 24 | 19 | 47 | 40 | 100 |
| 20.- Definitivamente defiendo mis propios derechos y respeto los de los demás | 07 | 17 | 08 | 20 | 25 | 62 | 40 | 100 |
| 21.-Invierto mucho tiempo y esfuerzo en establecer una red de comunicación con los demás | 09 | 22 | 12 | 30 | 19 | 47 | 40 | 100 |
| 22.-Utilizo con efectividad mis contactos y mis redes para hacer que las cosas sucedan | 08 | 20 | 07 | 17 | 25 | 62 | 40 | 100 |
| 23.-Soy eficiente para establecer relaciones con personas importante e influyentes. | 08 | 20 | 09 | 22 | 23 | 57 | 40 | 100 |
| 24.-Es fácil para mí establecer una relación armoniosa con los demás | 12 | 30 | 12 | 30 | 16 | 40 | 40 | 100 |
| 25.-Tengo la capacidad de hacer que la mayoría de las personas se sientan a gusto cuando están cerca de mí. | 09 | 22 | 11 | 27 | 20 | 50 | 40 | 100 |
| 26.-Soy capaz de comunicarme con facilidad y efectividad | 08 | 20 | 10 | 24 | 22 | 55 | 40 | 100 |
| 27.- Tengo la habilidad de agradar a la gente | 09 | 22 | 11 | 27 | 20 | 50 | 40 | 100 |
| | | | | | | | | |

FUENTE: Elaborado por los responsables de la investigación

Interpretación

- El 45% de los estudiantes encuestados manifiesta que nunca demuestra seguridad y determinación en sus relaciones con los demás
- El 57% no expreso fácilmente sus emociones a los demás
- El 55% prefiero no ocultar a nadie sus verdaderos sentimientos
- El 47% mayormente expresa su opinión (en clase, en reuniones, etc.)
- El 62% manifiesta que no defiende sus propios derechos y el respeto los de los demás
- El 57% de los encuestados manifiesta nunca sentirse eficiente para establecer relaciones con personas importante e influyentes
- El 40% manifiesta que no es fácil para mi establecer una relación armoniosa con los demás
- El 50% manifiesta no tener la capacidad de hacer que la mayoría de las personas se sientan a gusto cuando están cerca de mí.
- El 55% no se considera capaz de comunicarse con facilidad y efectividad
- El 50% considera que no tiene la habilidad de agradar a la gente

3.2.- DISEÑO DE LA PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES SOCIALES EN LOS ESTUDIANTES DE EDUCACION PRIMARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS HISTÓRICO SOCIALES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL “PEDRO RUIZ GALLO”, LAMBAYEQUE.

I.- PRESENTACIÓN

Las habilidades sociales son un conjunto de hábitos, que, a nivel de conductas, pensamientos y emociones, nos permiten a los seres humanos mejorar nuestras relaciones interpersonales, sentirnos bien, obtener lo que queremos, y conseguir que los demás no nos impidan lograr nuestros objetivos, teniendo como temas afines el asertividad, la autoestima y la inteligencia emocional. Es a partir del desarrollo de las habilidades sociales como la comunicación interpersonal y la asertividad que se fortalece el sentido de respetarse a sí mismo, de tolerar las ideas de los demás, de ser empático, afectivo. Carl Rogers en su enfoque centrado en la persona contribuye al estudio de las relaciones

interpersonales; modifica los patrones de interrelación entre terapeuta y paciente. Rogers, respecto a la educación, decía que el clima de seguridad psicológica en que el alumno se siente respetado como persona única que es y aceptado como tal, es la condición principal de la relación educativa. Dicho respeto por la persona facilita a convertirse en persona capaz de tener iniciativas propias y de ser responsable de sus acciones. Por otra parte, Albert Bandura en su teoría del aprendizaje social asume que la conducta se manifiesta como resultado de las interpretaciones y pensamientos en tendencias hacia los objetos, estrategias y habilidades que se basan en capacidades y hábitos característicos de cada persona. Considera que el aprendizaje se produce en un ambiente interaccionista, que los resultados de las acciones propias no constituyen la única fuente de conocimiento. Es bajo esta antesala teórica que se enfoca la problemática de las habilidades sociales en los estudiantes del primer ciclo de la especialidad de educación primaria de la Escuela Profesional de Educación de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque, en los cuales se evidencian

falta de asertividad, carencia de empatía, no expresan fácilmente sus sentimientos como el de afecto o el de admiración, entre otros aspectos.

I.- OBJETIVOS

GENERAL

Diseñar un programa educativo a través de estrategias asertivas desarrolladas en talleres grupales en los estudiantes para mejorar las relaciones interpersonales con los demás.

ESPECÍFICOS

-Describir las características de la habilidad social de asertividad y la comunicación que presentan los estudiantes del primer ciclo de la especialidad de educación primaria de la Escuela Profesional de Educación de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque

-Proponer estrategias asertivas a través del desarrollo de talleres grupales para mejorar las relaciones interpersonales con las demás personas.

II.- FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DEL PROGRAMA

-Carl Rogers y el Enfoque centrado en la Persona, decía que en “sus relaciones de ayuda no se trata de hacer algo a alguien sino realmente estar con la persona. El cliente, es quien viene activa y voluntariamente a buscar ayuda para resolver un problema, pero sin ninguna intención de renunciar a su propia responsabilidad en la situación” (Rogers 1990:22-23).

-El clima de seguridad psicológica en que el alumno se siente respetado como persona única que es y aceptado como tal, es la condición principal de la relación educativa (Rogers 1990:23).

-Dicho respeto por la persona facilita a convertirse en persona capaz de tener iniciativas propias y de ser responsable de sus acciones; facilitar la independencia y autonomía de la persona. Que desarrolle su capacidad de elegir, tomar decisiones, y de autodirigirse inteligentemente Que la persona aprenda a aprender” (González Garza, 1991:74) (Tomado de Méndez Cruz y Ryszard Dobber, 2005)

-Carl Rogers enfatiza la libertad de los individuos a la hora de tomar el rumbo de sus vidas. Según él, ni los factores biológicos ni los ambientales son determinantes en nuestro comportamiento, y no nos arrastran irremediamente hacia ciertos tipos de comportamiento. Carl Rogers creía que la personalidad de cada persona se desarrollaba según el modo en el que consigue ir acercándose a (o alejándose de) sus objetivos vitales, sus metas.

-Apertura a la experiencia: La personalidad es muy abierta a la experiencia. No adopta una actitud defensiva frente a lo desconocido, sino que prefiere explorar nuevas posibilidades. (Tomado de: Arturo Torres (2016)

-Estilo de vida existencial: La persona asume que es uno mismo quien ha de otorgar sentido a las experiencias que se viven a cada momento. El modo de vivir el día a día es espontáneo, creativo, sin intentar que todo lo que se percibe encaje a la fuerza en esquemas preconcebidos. Hay que evitar la tendencia a prejuizar.

-Confianza en uno mismo: Fiarse del propio criterio y de la propia manera de tomar decisiones por encima de cualquier referente. No tender a apoyarse en códigos de comportamiento impuestos desde instancias externas.

-Creatividad: Ser enemigos de los dogmas y de las convenciones hace que la persona mire más allá de lo considerado como “normal”. Esta es la base para desarrollar la persona su creatividad.

- Libertad de elección: La creatividad y la innovación está en relación con la determinación de la persona de encontrar nuevas opciones de comportamiento. Es una personalidad inconformista. Es capaz de resolver paradojas. (Tomado de: Arturo Torres (2016))

-Para Bandura (1982:215) el aprendizaje se produce en un ambiente interaccionista. La mente analiza el medio, lo interpreta, le da significado y dirige la conducta a través de las expectativas, actitudes, atribuciones y otros factores internos.

III.- CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA EDUCATIVO.

Se presenta un Programa Educativo a través del cual se plantea estrategias asertivas desarrolladas en talleres grupales en los estudiantes para mejorar la habilidad social de la Asertividad y con ello mejorar sus relaciones interpersonales, dirigido a los estudiantes del primer ciclo de la especialidad de educación primaria de la Escuela Profesional de Educación de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de

Lambayeque. El programa educativo es concebido como una estrategia para desarrollar acciones de orientación al estudiante para que se convierta en persona capaz de expresar sentimientos, actitudes, deseos y opiniones sin miedo a ser rechazado o criticado y si lo hacen lo tomaría con una actitud serena y reflexiva.

A continuación, se detallan sus características principales:

-Objetivo: A través de las estrategias asertivas desarrolladas en los talleres grupales, los estudiantes podrán contar con diferentes formas o mecanismos metodológicos para mejorar las relaciones interpersonales con los demás.

-Dirigido a: A los estudiantes del primer ciclo de la especialidad de educación primaria de la Escuela Profesional de Educación de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” de Lambayeque

Duración: Se sugiere para el desarrollo de las estrategias 20 horas durante el ciclo académico, sub-divididos en 04 sesiones (5 horas cada una) comprendidas dentro de la Planificación curricular

IV.- ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

Albert Bandura (1986), define estrategia metodológica a la utilización de las técnicas del modelado para mejorar las conductas o comportamiento de una persona y de esta manera lograr propósitos programados. Entre las estrategias metodológicas utilizadas: Dinámicas individuales y grupales, clases expositivas, torbellino de ideas, dramatización, retroalimentación y reforzamiento, discusiones socializadas y participativas. Las estrategias implícitas en el programa educativo, tendrán un énfasis práctico, exponiendo los contenidos a través de la participación en ejercicios individuales y grupales.

Estas técnicas se aplican con el objeto de apoyar la exposición teórica de los contenidos referentes a la comunicación asertiva en ámbito universitario, de manera que los estudiantes del primer ciclo de la especialidad de educación primaria de la Escuela Profesional de Educación de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación

puedan aprender de su propia experiencia. Al respecto, Carl Rogers (1990) enfatiza la libertad de los individuos a la hora de tomar el rumbo de sus vidas. Según él, ni los factores biológicos ni los ambientales son determinantes en nuestro comportamiento, y no nos arrastran irremediabilmente hacia ciertos tipos de comportamiento. En resumidas cuentas, no eran deterministas. Carl Rogers creía que la personalidad de cada persona se desarrollaba según el modo en el que consigue ir acercándose a (o alejándose de) sus objetivos vitales, sus metas. Según Rogers el desarrollo personal y la forma como el ser humano lucha por ser lo que quiere ser constituye la idea central de la psicología humanista

Nociones conceptuales elementales:

a.- Cómo definimos “habilidades sociales”

-Las habilidades sociales son competencias definidas por el comportamiento que un individuo puede tener en su entendimiento de los diversos códigos sociales, en sus actitudes y sus expresiones en la sociedad.

-Las habilidades sociales permiten a una persona expresar sus propios sentimientos, necesidades y opiniones, lo que permite el bienestar personal, que es el primer paso para una mayor integración social. Como principales aspectos de las habilidades sociales podemos encontrar: comportamientos adaptados a los contextos y con relación a otras personas, con una dimensión cultural e intercultural, que incluyen habilidades como la auto-organización, la puntualidad, la autoeficacia, la motivación personal, habilidad de prevención y resolución de conflictos.

b.- ¿Qué es la comunicación asertiva?

Asertividad es una forma de comunicación que se encuentra en un punto intermedio entre una comunicación agresiva y una pasiva. Con la comunicación asertiva podrás conversar defendiendo tu postura sin juzgar ni agredir al receptor del mensaje ni a sus propias convicciones.



c.- Cuáles son los componentes de la comunicación asertiva?

c-1: Componentes no verbales

La comunicación no verbal, es cuando un individuo puede decidir no hablar, o ser incapaz de comunicarse verbalmente; pero, todavía sigue emitiendo mensajes acerca de sí mismo a través de su cara y su cuerpo. Los mensajes no verbales a menudo son también recibidos de forma medio consciente: la gente se forma opiniones de los demás a partir de su conducta no verbal, sin saber identificar exactamente qué es lo agradable o irritante de cada persona en cuestión.



La mirada: La cantidad y tipo de miradas comunican actitudes interpersonales, de tal forma que la conclusión más común que una persona extrae cuando alguien no lo mira a los ojos es que está nervioso y le falta confianza en sí mismo.

La expresión facial: La expresión facial muestra el estado emocional de una persona, aunque ésta pueda tratar de ocultarlo; proporciona una información continua sobre si está comprendiendo el mensaje, si está sorprendido, de acuerdo, en contra, etc., en relación con lo que se está diciendo; indica actitudes hacia las otras personas.

La postura corporal: Existen cuatro tipos de posturas:

- Postura de acercamiento: indica atención, que puede interpretarse, de manera positiva (simpatía) o negativa (invasión) hacia el receptor.
- Postura de retirada: suele interpretarse como rechazo, repulsa o frialdad.
- Postura erecta: indica seguridad, firmeza, pero también puede reflejar orgullo, arrogancia o desprecio.
- Postura contraída: Suele interpretarse como depresión, timidez y abatimiento físico o psíquico.

c-2: Los gestos asertivos son movimientos desinhibidos. Sugieren franqueza, seguridad en uno mismo y espontaneidad por parte del que habla

Los gestos: Los gestos son básicamente culturales. Las manos y, en un grado menor, la cabeza y los pies, pueden producir una amplia variedad de gestos que se usan bien para amplificar y apoyar la actividad verbal o bien para contradecirla tratando de ocultar los verdaderos sentimientos.

c-3: Componentes paralingüísticos

El área paralingüístico o vocal, hace referencia a "cómo" se transmite el mensaje; mientras que el área propiamente lingüística o habla, estudia "lo que" se dice. Las señales vocales paralingüísticas incluyen:

Volumen: En una conversación asertiva, éste tiene que estar en consonancia con el mensaje que se quiere transmitir.

Tono: el tono asertivo debe de ser uniforme y bien modulado, sin intimidar a la otra persona; pero, basándose en una seguridad.

Fluidez-Perturbaciones del habla: Excesivas vacilaciones, repeticiones, etc., pueden causar una impresión de inseguridad, inapetencia o ansiedad, dependiendo de cómo lo interprete el interlocutor. Estas perturbaciones, pueden estar presentes en una conversación asertiva siempre y cuando estén dentro de los límites normales y estén apoyados por otros componentes paralingüísticos apropiados.

Claridad y velocidad: el emisor de un mensaje asertivo debe hablar con una claridad tal que el receptor pueda comprender el mensaje sin tener que reinterpretar o recurrir a otras señales alternativas. La velocidad no debe ser muy lenta ni muy rápida en un contexto comunicativo normal, ya que ambas anomalías pueden distorsionar la comunicación.

C-4: Componentes verbales de la comunicación asertiva

Implica un grado de integración compleja entre las señales verbales y las no verbales, tanto emitidas como recibidas. Entre los elementos importantes de toda conversación tenemos:

Duración del habla: La duración del habla está directamente relacionada con el asertividad, la capacidad de enfrentarse a situaciones y el nivel de ansiedad social. A mayor duración del habla, más asertiva se puede considerar a la persona; pero, en ocasiones, el habla durante mucho rato puede ser un indicativo de una excesiva ansiedad.

Retroalimentación: Cuando alguien está hablando necesita saber si los que lo escuchan lo comprenden, le creen, están sorprendidos, aburridos, etc. Una retroalimentación asertiva consistirá en un intercambio mutuo de señales de atención y comprensión dependiendo, claro está, del tema de conversación y de los propósitos del mismo.

Preguntas: Son esenciales para mantener la conversación, obtener información y mostrar interés por lo que dice la otra persona. El no utilizar preguntas puede provocar cortes en la conversación y la sensación de desinterés.

d.- ¿Cómo utilizar esta guía metodológica del programa educativo?

-La guía metodológica del programa educativo se compone de cinco sesiones relacionadas con el desarrollo de las habilidades sociales de la comunicación asertiva: La comunicación verbal y no verbal; asertividad; la defensa de los propios derechos y opiniones; decir no y cortar interacciones; hacer peticiones y relacionarnos con el sexo opuesto.

-En cada sesión se puede encontrar sus objetivos, una introducción a cada tema, una selección de actividades; selección de técnicas para cada sesión; duración y recursos utilizados. **(Ver anexo nº 01)**

e.- ¿Cuáles son las ventajas de la comunicación asertiva?

-Nos permite ofrecer y defender nuestros intereses, opiniones y creencias.

-Es justa y evita atacar a los demás o juzgarlos. Comprende que no existen las verdades absolutas, y valora las opiniones ajenas pese a defender las propias.

-Nos permite hacernos respetar y valorar por los demás.

-Es la forma de comunicación más atractiva. Refleja inteligencia, comprensión de la psicología humana y alta autoestima.

-Es persuasiva. Trata de convencer y de llegar a un entendimiento.

-Consigue calmar las emociones del receptor: ira, culpa, dolor. La comunicación asertiva no suele prender fuego sobre las emociones (aunque no en todos los casos, y veremos un ejemplo más adelante).

-Apuesta por el ganar-ganar, o al menos ese es su objetivo sobre el papel.

-Apunta y propone soluciones evitando criticar despectivamente. Mira hacia el lado bueno para después aportar soluciones de mejora y motivar a su persecución.

-La persona es educada. Pide las cosas por favor y da las gracias.



Ventajas de la comunicación asertiva

- ✓ Disminución de la ansiedad.
- ✓ Aumento de relaciones más íntimas y significativas.
- ✓ Una mejor adaptación social.
- ✓ Un aumento de la autoestima.
- ✓ Aumento de la confianza y seguridad en ti mismo.
- ✓ Mejorar la aceptación y el respeto propio y el de los demás.
- ✓ Expresión de sentimientos, derechos y deseos tanto positivos como negativos de una forma eficaz.
- ✓ Aumento de la empatía (capacidad de ponerse en el lugar del otro).

Fuente: <http://tusimagenesde.com/imagenes-de-comunicacion-asertiva/>

f.- Actividad 01:

Comunicación no verbal.

Metodología de trabajo:

Las diferentes metodologías de trabajo que se utilizan para mejorar la comunicación interpersonal de nuestros/as estudiantes son:

Objetivos:

Ser consciente de la importancia de la dimensión no verbal de la comunicación.

Recursos necesarios

- ♣ Hojas con expresiones de la cara (una por cada par de estudiantes).
- ♣ Documento con información sobre la comunicación no verbal.
- ♣ Situaciones a representar por los estudiantes.

Duración: 1 hora

Tamaño del grupo: De 2 a 40 estudiantes

Paso a paso:

-Los estudiantes del primer ciclo de la especialidad de educación primaria de la Escuela Profesional de Educación de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación pueden organizarse en parejas; los cuales analizaran las expresiones de los rostros en las hojas y deciden qué emociones muestran. Después, se ponen en común y se reflexiona sobre la importancia de la comunicación no verbal.

-El profesor/a lleva a cabo una breve presentación sobre la comunicación no verbal con un Power point (presentación visual).

-A continuación, algunos estudiantes (individualmente) representan diferentes situaciones utilizando la comunicación no verbal y los demás tienen que adivinar de qué situación se trata y qué emociones son representadas.

♣ Estás en la parada del autobús de la universidad, y el autobús va algo retrasado, tienes prisa porque tienes una cita en el médico...

♣ Estás en urgencias del Hospital, has llevado a tu abuela porque no se sentía bien...

♣ La empresa para la que tuviste ayer una entrevista de trabajo te acaba de llamar: ¡has conseguido el trabajo!

♣ Estás en clase, escuchando al profesor que lleva hablando 2 horas. Estás aburrido/a

Reflexión y evaluación

El profesor orienta el procedimiento de reflexión sobre la importancia de la comunicación no verbal utilizando las siguientes preguntas:

¿Cómo expresamos nuestras emociones hacia los demás? (Visualizar las expresiones faciales que se adjunta)

¿Qué es la comunicación no verbal?

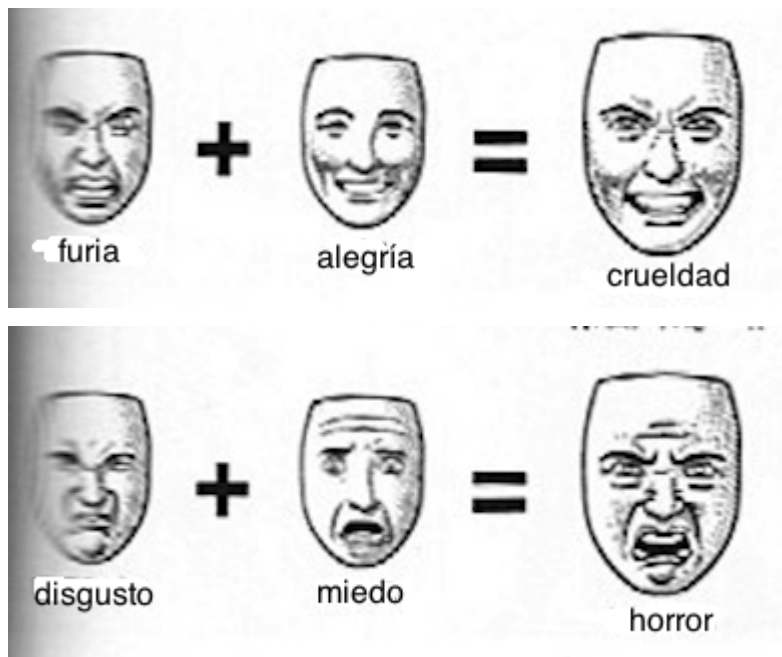
Actividad de comunicación no verbal:

Expresiones faciales



Combinando dos emociones primarias podemos crear una tercera emoción: que muchas veces es suficientemente reconocida como para tener su propio nombre:





Actividad 02

Comunicar de una manera eficaz.

Objetivos

- Tomar conciencia de los distintos estilos de comunicación, sus ventajas y desventajas para prevenir y solucionar conflictos.
- Desarrollar una manera de comunicarse de tipo asertiva, basada en el respeto hacia uno mismo y hacia los demás.

Recursos necesarios

Material didáctico para la presentación del profesor, fichas de trabajo para los alumnos.

Duración: 2 horas.

Tamaño del grupo: De 3-4 alumnos hasta 40.

Paso a paso:

- El/la formador/a presenta las principales características de los estilos de comunicación asertivo, pasivo, agresivo describiendo:

- Las características de la expresión no-verbal.
- Las características de la expresión verbal.
- Las ventajas/desventajas a la hora de prevenir conflictos y resolverlos cuando surjan.
- Tras la explicación (utilizando un apoyo visual como por ejemplo una presentación Power-Point y haciendo referencia a ejemplos concretos) los alumnos, en pequeños grupos, analizan una situación (utilizando la ficha adjunta) y la desarrollan según los distintos estilos, analizando sus consecuencias. Luego, los grupos escenifican una de las situaciones y en gran grupo se comentan las probables consecuencias.

Reflexión y evaluación

La actividad permite hacer una reflexión sobre el estilo de comunicación interpersonal más eficaz, con relación al bienestar personal, puesto que una persona que sabe expresar sus necesidades y opiniones respetando los demás, ve reforzada su autoestima y sus relaciones con los demás.

Sugerencias

Para que sea más significativo y funcional para los alumnos, los profesores pueden buscar situaciones cercanas a la vida de los alumnos.

Anexos: (Ver anexo N° 01 como autoayuda)

1. Su amigo acaba de llegar a cenar, justo una hora tarde. No le ha llamado para avisarle que se retrasaría. Usted se siente irritado por la tardanza. Le dice:

| ESTILO | CONSECUENCIAS |
|----------|---------------|
| PASIVO | |
| AGRESIVO | |
| ASERTIVO | |

2.- Un compañero de trabajo le da constantemente su trabajo para que usted. Lo haga. Usted decide terminar con esta situación. Su compañero acaba de pedirle que haga algo de su trabajo. Usted le contesta:

| ESTILO | CONSECUENCIAS |
|----------|---------------|
| PASIVO | |
| AGRESIVO | |
| ASERTIVO | |

3.- Usted y un/a amigo/a están en el cine, una pareja sentada delante no para de reírse y hablar, le está molestando. Le dice...

| ESTILO | CONSECUENCIAS |
|----------|---------------|
| PASIVO | |
| AGRESIVO | |
| ASERTIVO | |

CONCLUSIONES

1.- Se puede percibir que los estudiantes del primer ciclo de la especialidad de educación primaria de la Escuela Profesional de Educación de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación tienen serias deficiencias en el desarrollo de su comunicación asertiva, pues no saben decir no ante los requerimientos de sus pares; no toleran lo que otros estudiantes hacen o dicen; no saben pedir favores y reaccionar ante un ataque verbal de otros estudiantes; no saben expresar gratitud ante el docente y ante algunos compañeros de clase.

2.- se elaboró el marco teórico que sustenta la propuesta de habilidad social de la comunicación asertiva se concibe desde varios componentes: Los no verbales, los paralingüísticos y los verbales de la comunicación asertiva.

3.- **Se formulo la propuesta** de programa de estrategias educativo es concebido como un conjunto de estrategias de comunicación asertiva que permiten desarrollar acciones de orientación al estudiante para que se convierta en persona capaz de expresar sentimientos, actitudes, deseos y opiniones sin miedo a ser rechazado o criticado.

RECOMENDACIONES

1.-El presente trabajo de investigación lo consideramos importante porque permite entender que las habilidades sociales como la comunicación asertiva constituyen un conjunto de conductas, de pensamientos y emociones, que nos permiten a los seres humanos mejorar nuestras relaciones interpersonales, sentirnos bien, obtener lo que queremos, expresar nuestros sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de un modo adecuado a la situación inmediata, respetando esas conductas en los demás.

2.- proponemos se aplique el programa para el desarrollo de habilidades sociales en los estudiantes de educación primaria de la facultad de ciencias histórico sociales y educación de la universidad nacional “pedro ruiz gallo”, lambayeque, 2014.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Abarca, N., e Hidalgo, C. G.** q1989 b). Taller de Habilidades Sociales, Video Educativo. PROMAV. Santiago: Universidad católica de Chile.
2. **Bandura, A. y Walters, R.** (1978) Aprendizaje social y desarrollo de la personalidad, Alianza Editorial, Madrid.
3. **Ballester, R., y Gil, M. D.** (2002). Habilidades Sociales. Madrid: Síntesis.
Betina, A., y Contini, N. (2011). Las habilidades sociales en niños y adolescentes. Su importancia en la prevención de trastornos psicopatológicos. Fundamentos en humanidades, 12 (23), 159-182.
4. **Branden, N;** 1993, el respeto hacia uno mismo, Paidós Ibérica, Barcelona.
5. **Branden, N;** 1993, el poder de la autoestima, Paidós Ibérica, Barcelona.
6. **Castanyer, O.** (2004). La asertividad: Expresión de una sana autoestima. Bilbao: Desclée De Brouwer.
7. **Caballo, V.** (1987) Teoría, evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales, Promolibro, Valencia.
8. **Caballo, V. E. y Carroble, J. A.** (1988) Comparación de la efectividad de diferentes programas de entrenamiento de las habilidades sociales. Revista Española de Terapia del comportamiento, 6, 93-114.
9. **Caballo, V. E.** (2010), Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales, Siglo XXI, Madrid.
10. **Camacho, C. y Camacho, M.** (2005) Habilidades sociales en adolescencia: un programa de intervención, Revista Profesional Española de Terapia cognitivo-conductual. 3, 1-27.
11. **Carrillo, G. B.;** (2013) JAHSO, Programa jugando y aprendiendo habilidades sociales. Manual del Educador, CEPE, Madrid.
12. **Caballo, V.** (1986). Evaluación de las habilidades sociales. Evaluación Conductual, Madrid: Pirámide.
13. **Caballo, V.** (2000). Evaluación de las habilidades sociales. En Manual de evaluación en psicología clínica y de la salud. España: Siglo Veintiuno.
14. **Diego Esneyder Rivera Terán; 2016,** Desarrollo de habilidades sociales de comunicación asertiva para el fortalecimiento de la convivencia

escolar, Departamento de posgrados. Maestría en educación. Énfasis en psicología educativa. Universidad Libre. Bogotá D.C

15. **Hidalgo, C y Abarca, N.** (1999). Desarrollo de habilidades sociales en estudiantes universitarios. Revista Latinoamericana de Psicología, año/vol.22, número 002. Fundación Universitaria Konrad Lorenz. Bogotá, pp.265- 282.
16. **Hidalgo, C. y Abarca, N.** (1999) Comunicación Interpersonal. Programa en habilidades sociales. 3° edición. Ediciones universidad católica de chile. Chile.
17. **Gismero, E.** (2002). EHS: Escala de Habilidades Sociales. Madrid: TEA.
18. **González, M.C., Iriarte, C., y López, N.** (2004). Aproximación y revisión del concepto competencia social. Revista Española de Pedagogía, (227) 143-156.
19. **González, N., y Lobato, C.** (2008). Evaluación de las competencias sociales de estudiantes de Enfermería. Bordón. Revista de pedagogía, 60 (2), 91-105.
20. **Güell, M., y Muñoz, J.** (2000). Desconócete a ti mismo. Programa de alfabetización emocional. Barcelona: Paidós.
21. **Güell, M.** (2005). ¿Por qué he dicho blanco si quería decir negro?: técnicas asertivas para el profesorado y formadores. Barcelona: Graó.
22. **León, J., y Medina, S.** (1998). Habilidades sociales. Teoría, investigación e intervención. Madrid: Síntesis Psicología.
23. **Monjas, M. I.** (2000). Programa de enseñanza de habilidades de interacción social (PEHIS) para niños y niñas en edad escolar. Madrid: CEPE.
24. **Monjas, M. I.** (2007). Cómo promover la convivencia: Programa de Asertividad y Habilidades Sociales (PAHS). Madrid: CEPE. 46
25. **Méndez Cruz, Irma G. y Ryszard Dobber, Mirosław;** (2005); El desarrollo de las relaciones interpersonales en las experiencias transculturales: Una aportación centrado en la persona; Para obtener el grado de maestro en Desarrollo Humano; Universidad Iberoamericana. México.
26. **Paula, I.** (2000). Habilidades sociales: educar hacia la autorregulación. Conceptualización, evaluación e intervención. Barcelona: Horsori.

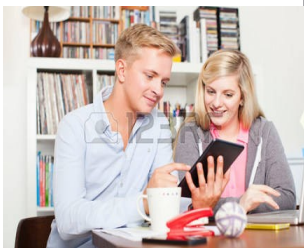
27. **Rogers, Carl**; 2000; El proceso de convertirse en persona: mi técnica terapéutica. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica
28. **Rogers, Carl**; 1997; Psicoterapia centrada en el cliente. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica
29. **Roca, E.** (2007). Cómo mejorar tus habilidades sociales: programa de asertividad, autoestima e inteligencia emocional. Valencia: ACDE.
30. **Roca, Elía**, 2003, Cómo mejorar tus habilidades sociales. Programa de asertividad, autoestima e inteligencia emocional, Valencia: ACDE Ediciones, ISBN: 84- 931156-9-X, p.10.
31. **Riso. W.** (1987). La percepción social en la conducta asertiva. Revista Andlisis del Comportamiento, Z, 285-295.
32. **Reolid Lorenzo; Vanessa**; 2015; Propuesta de un programa de intervención para la mejora de las habilidades sociales en adolescentes; Trabajo final de master; Universidad Jaume
33. **Shelton, N., y Burton, S.** (2004). Asertividad. Haga oír su voz sin gritar. Madrid: FC Editorial.

ANEXOS

**UNIVERSIDAD NACIONAL “PEDRO RUIZ GALLO”
FACULTAD DE CIENCIAS HISTÓRICO SOCIALES Y EDUCACIÓN
UNIDAD DE POSTGRADO**



**DISEÑO DEL PROGRAMA EDUCATIVO PARA EL DESARROLLO DE
HABILIDADES SOCIALES DE COMUNICACIÓN ASERTIVA EN LOS
ESTUDIANTES DE EDUCACION PRIMARIA**

| Sesiones | Comunicación verbal y no verbal | Introducción teórica | Actividades |
|-----------------|---|--|--|
| Sesión 1 | Objetivos | | Desarrollo/Duración/Recursos |
| | <p>-Conocer los aspectos que integran la comunicación verbal y la comunicación no verbal.</p> <p>-Aprender a utilizar la comunicación verbal y no verbal de forma adecuada y coherente en nuestras interacciones.</p> <p>-Ser conscientes de la importancia de utilizar de forma adecuada la comunicación no verbal para mantener relaciones satisfactorias.</p> <p>-Aprender a detectar que expresan los gestos, tono de voz o posición de nuestro interlocutor.</p> | <p>En el proceso de la comunicación interpersonal intervienen dos canales, el verbal y el no verbal:</p> <p>•Comunicación verbal La comunicación verbal es aquella en la que se utiliza la palabra para hacer llegar un mensaje a nuestro receptor o receptores, ya sea dar una opinión, expresar un sentimiento, realizar una pregunta, dar una orden, argumentar, dar una indicación etc.</p> <p>•Comunicación no verbal Cuando hablamos de comunicación no verbal nos referimos a los gestos, posturas, expresiones faciales, tono de voz, movimientos, miradas etc. que acompañan a la comunicación verbal y que complementan el mensaje, ya que nos expresan el estado de ánimo, emociones o actitud de la otra persona. Todas estas conductas que interviene en la comunicación no verbal pueden ser clasificadas en los siguientes ámbitos:</p> | <p>1. Observar nuestro lenguaje no verbal.</p> <p>Desarrollo:</p> <p>-Los alumnos formarán grupos de 3 personas, dos de ellos se situarán uno enfrente del otro para conversar durante 5 minutos sobre un tema que habrá sido previamente dictado por el tutor, deberán hacerlo dando su opinión y tratando de comportarse en la forma en la que lo harían habitualmente.</p> <p>-La tercera persona deberá observar la conversación, fijándose en la conducta no verbal de ambos y anotando todo aquello que le parezca relevante, tanto lo que hacen bien como aquello que podrían mejorar.</p> <p>-Al pasar los 5 minutos se volverá a reunir toda la clase y cada uno de los observadores explicará al grupo sus anotaciones.</p> <p>-Entre todos comentarán si están de acuerdo con el observador y añadirán sus propias opiniones.</p> <p>-Si existe algún aspecto que se considere que se debe mejorar, los que mantenían la conversación la continuarán, realizando las modificaciones pertinentes en su lenguaje no verbal.</p> |



| | | |
|--|--|--|
| |  | <p>Duración: 30 minutos.</p> <p>Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica.</p> |
| | <p>Paralingüística: Se refiere a aspectos como el tono, el volumen, el ritmo y firmeza de la voz, así como las pausas, los errores lingüísticos o la fluidez verbal.</p> <p>Kinesia: Hace referencia a la postura corporal, los gestos, la expresión facial, la sonrisa, la mirada, movimientos de cabeza...</p> <p>Proxémica: Se refiere a la utilización que hacemos del espacio, es decir, la distancia que dejamos con la otra persona, nuestra colocación o proximidad y contacto físico.</p>  | <p>2.- Adivina cómo se sienten a través de la comunicación no verbal.</p> <p>Desarrollo: En la siguiente actividad se formarán grupos de dos personas, el tutor repartirá a un miembro de la pareja una tarjeta con una emoción determinada (cariño, alegría, tristeza, desprecio, enfado...)</p> <p>-Los alumnos deberán representar una conversación informal, simulando a dos amigos que se encuentran;</p> <p>- Hola Marta.</p> <p>- ¡Eh! Hola Roberto, ¿Cómo va todo?</p> <p>- Todo bien, cuánto tiempo sin verte. ¿Qué es de tu vida?</p> <p>-Aquel que tiene la tarjeta deberá expresar la emoción que le haya tocado mediante el lenguaje no verbal, (tono de voz, los gestos, las pausas, distancia que toma con la otra persona, posición...) de manera que su compañero adivine de que emoción se trata.</p> <p>-Cada pareja realizará la representación delante de la clase, de forma que todos puedan observar la situación e intentar adivinar la emoción de su compañero.</p> <p>-Al acabar, entre todos se comentará en que aspectos de la comunicación no verbal han detectado la emoción, y se corregirá cualquier forma inadecuada de expresarla.</p> <p>-Tras observar a todos los grupos, se reflexionará sobre toda la información que nos trasmite la comunicación no verbal.</p> <p>Duración: 30 minutos</p> <p>Recursos: Un aula equipada con</p> |

| | | | |
|-----------------|---|---|---|
| | | | <p>mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica. Tarjetas para repartir.</p> <p>3.- Comunicación verbal y comunicación no verbal.</p> <p>Desarrollo:</p> <p>-Para llevar a cabo esta actividad se dividirá a la clase en grupos de 4 personas.</p> <p>-Cada uno de estos grupos deberá pensar en una escena que representar, y cada uno de los miembros del grupo asumirá un papel.</p> <p>- La actividad consiste en que representen esta escena delante de sus compañeros, acompañando su comunicación verbal de su comunicación no verbal de forma coherente.</p> <p>Por ejemplo, los cuatro miembros del grupo simulan que están aconsejando a uno de sus amigos que acaba de tener una discusión con su pareja. Cada uno de ellos deberá reflejar tanto con sus palabras como su tono de voz, gestos, o posición, el mismo mensaje.</p> <p>Al finalizar, los compañeros analizarán la representación, comentando en que aspectos de la comunicación no verbal han observado que el mensaje era coherente con la comunicación verbal.</p> <p>Duración: 30 minutos</p> <p>Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica.</p> |
| Sesión 2 | Asertividad | Introducción teórica | Actividades |
| | Objetivos | | Desarrollo/Duración/Recurso |
| | <p>-Conocer el estilo asertivo e identificar los otros dos estilos de relación interpersonal: inhibido y agresivo.</p> <p>-Aprender nuevas técnicas para comportarnos de manera asertiva.</p> <p>-Tomar conciencia de la importancia de comportarnos de forma</p> | <p>Podemos diferenciar tres estilos a la hora de relacionarnos con los demás.</p> <p>• Asertivo</p> <p>La persona asertiva muestra respeto hacia su interlocutor así como hacia su propia persona, es decir, defiende sus derechos y respeta los derechos de los demás, mantiene una relación de</p> | <p>1. Transformar la conducta al estilo asertivo.</p> <p>Desarrollo:</p> <p>-Se realizan grupos de tres personas, cada grupo debe pensar una conducta inhibida o agresiva que haya tenido, o haya observado en otra persona durante la última semana.</p> <p>-Los miembros del grupo deben explicar frente a sus compañeros el tipo de conducta que han escogido, y</p> |

| | | |
|---|--|---|
| <p>asertiva en nuestras relaciones interpersonales.</p>  | <p>igual a igual con la otra persona, no se cree ni superior ni inferior, es flexible y sabe solucionar los conflictos mediante el diálogo, de manera pacífica, no intenta manipular, ni deja ser manipulado, consigue sus objetivos sin tener que herir para ello a nadie y es consciente de que tiene derecho a equivocarse, por lo que acepta sus propias limitaciones, siendo a su vez tolerante con los errores ajenos.</p> <p>• Inhibido La persona con un estilo inhibido, se sitúa en un plano de inferioridad en sus relaciones interpersonales, no se respeta, ni se hace respetar por la otra persona, no defiende sus propios derechos, antepone los deseos de los demás a los suyos propios, quiere siempre agradar a los demás por lo que evita cualquier conflicto y no se atreve a expresar sus propias opiniones o sentimientos por miedo a molestar.</p> <p>• Agresivo La persona agresiva se considera superior a todos los demás, utiliza la agresión verbal, psicológica y física en sus relaciones, defiende sus derechos por encima de todo sin respetar los de los demás, para conseguir sus objetivos manipula, humilla y atenta contra todos sin considerar el daño a la otra persona. Siempre está en estado de ataque, dispuesto a discutir, es rígido en sus opiniones y no admite sus propios errores, cree que nunca se equivoca.</p> | <p>que características la identifican como conducta inhibida o agresiva. -Una vez explicado, deberán representar la situación cambiándola al estilo asertivo. -Al terminar la representación el resto de compañeros podrá aportar nuevas opiniones o propuestas para comportarse de forma asertiva en la situación determinada que se esté representando. -Al finalizar todos los grupos, se reflexionará sobre los beneficios de comportarse de manera asertiva.</p> <p>Duración: 30 minutos</p> <p>Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica.</p> |
| | <p>Algunas técnicas asertivas A continuación, exponemos tres técnicas asertivas que pueden ser utilizadas en situaciones que nos generen conflicto (Castanyer, 2004).</p> <p><u>Técnica de la pregunta asertiva:</u> Esta técnica consiste en pensar que la crítica que estamos recibiendo por parte de otra persona está hecha desde la buena intención. Por ello, se</p> | <p>2.- Técnicas asertivas.</p>  <p>Comunicación asertiva</p> <p>Comunicación asertiva</p> <p>Desarrollo: En la siguiente actividad se pondrán en práctica las técnicas de la</p> |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | <p>deben realizar preguntas con el fin de que nos argumente sus ideas y entendamos mejor que nos está diciendo.</p> <p>Por ejemplo: 1.-Por tu culpa hemos suspendido el trabajo. - Veo que no te ha gustado mi forma de trabajar ¿qué crees que debería cambiar, desde tu punto de vista, para que no nos vuelva a suceder lo mismo en otras asignaturas? (Pregunta asertiva) 2.- Tú tienes la culpa de que hayamos acabado discutiendo, como siempre. - ¿Qué es exactamente lo que te molesta de mi comportamiento? (Pregunta asertiva)</p> <p><u>Técnica del aplazamiento asertivo:</u> Esta técnica puede ser utilizada en aquellos momentos en los que nos sintamos incómodos o superados por la situación y no seamos capaces de dar una respuesta a la crítica que estamos recibiendo. Consiste en aplazar la respuesta, hasta que nos sintamos relajados y podamos responder con claridad y de forma correcta.</p> <p>Por ejemplo: 1.-Por tu culpa hemos suspendido el trabajo. - Este es un tema con el que solemos tener discrepancias, si te parece, lo hablamos mañana con más calma, ahora me tengo que ir ¿de acuerdo? (Aplazamiento asertivo) 2.-Tú tienes la culpa de que hayamos acabado discutiendo, como siempre. - En este momento no me encuentro cómodo para hablar de este tema, ¿te parece que lo hablemos más tarde? (Aplazamiento asertivo)</p> <p><u>Técnica del acuerdo asertivo:</u> Esta técnica puede ser utilizada en aquellas situaciones en las que reconozcamos que la otra persona tiene razones para estar enfadada, pero consideremos que no nos lo está diciendo de</p> | <p>pregunta asertiva, el aplazamiento asertivo y el acuerdo asertivo. Para ello se dividirá a la clase por parejas, quienes deberán simular las siguientes situaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un amigo le reprocha a otro que no se haya acordado de esperarlo para ir juntos a casa después de clase. • Un compañero recrimina al otro por llegar media hora tarde de la hora acordada. • Un familiar reprende contra otro argumentando que está siempre malhumorado y solo piensa en sí mismo. • Un amigo acusa a otro de dejarlo de lado por comenzar a conocer a gente nueva. <p>-Cada miembro de la pareja asumirá un papel, uno de ellos realizará la crítica y el otro deberá contestar utilizando las diferentes técnicas asertivas. -Se irán intercambiando los papeles para que ambos puedan practicar estas técnicas en las diferentes situaciones sugeridas. -Tras pasar 15 minutos toda la clase se reunirá de nuevo y en grupo se comentará la actividad. -Cada pareja explicará de qué manera a utilizado las técnicas asertivas y que dificultades ha observado, y podrá realizar las sugerencias o aportaciones que considere oportunas.</p> <p>Duración: 30 minutos.</p> <p>Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica.</p> <p>3. Debate asertivo. Desarrollo: -Se dividirá la clase en grupos de 4 o 5 personas. -A cada grupo se le propondrá que debata sobre un tema determinado, y a cada miembro del grupo se le asignará una postura ante este tema. -Por ejemplo, se propone a los miembros del grupo que simulen que cada uno de ellos es el delegado de una de las clases de su curso, y se han reunido para debatir si los exámenes de recuperación se</p> |
|--|--|---|--|

| | | <p>forma adecuada o que está generalizando.</p> <p>Por ejemplo:</p> <p>1.-Por tu culpa hemos suspendido el trabajo.</p> <p>- Tienes razón, se me olvido acabar mi parte del trabajo, normalmente siempre la realizo con tiempo, intentaré que no se vuelva a repetir. (Acuerdo asertivo)</p> <p>2.- Tú tienes la culpa de que hayamos acabado discutiendo, como siempre.</p> <p>- Es verdad, he sacado yo el tema, pero sabes que, normalmente, soy muy tranquilo y no me gusta discutir. (Acuerdo asertivo)</p> | <p>realizarán en julio o en septiembre.</p> <p>-Cada miembro del grupo deberá tener una postura (uno defenderá que se realicen en julio, otros en septiembre y uno de ellos puede proponer una alternativa distinta).</p> <p>-Deben realizar el debate practicando la conducta asertiva; tratando, por tanto, de respetar los turnos de palabra de sus compañeros, hacer respetar su turno de palabra, expresar sus puntos de vista, respetar los puntos de vista de los demás, cuidando su lenguaje no verbal y verbal etc.</p> <p>-Cada grupo deberá debatir durante 5 minutos delante del resto de la clase, de esta forma todos los alumnos podrán observar y aprender de las conductas asertivas de sus compañeros.</p> <p>-Al acabar el debate, todos podrán dar su opinión comentando tanto los aspectos positivos como aquellos que se puedan mejorar.</p> <p>Duración: 30 minutos</p> <p>Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica.</p> |
|----------|---|---|--|
| Sesión 3 | Defender los propios derechos y opiniones | Introducción teórica | Actividades |
| | Objetivos | | Desarrollo/Duración/Recursos |
| | <p>-Conocer y asimilar nuestros derechos asertivos.</p> <p>-Reconocer cuando están siendo vulnerados nuestros derechos.</p> <p>-Aprender a expresar nuestros sentimientos, opiniones y derechos, y defenderlos de manera asertiva ante otras personas.</p> <p>-Fomentar el respeto por los derechos, opiniones y sentimientos de los demás.</p> | <p>-Todas las personas poseemos una serie de derechos que deben ser respetados.</p> <p>-En ocasiones, durante nuestras relaciones interpersonales estos derechos son vulnerados (insultos, humillaciones, se nos minusvalora, no se nos respeta, no se tienen en cuenta nuestras opiniones...)</p> <p>-Y de igual forma, otras ocasiones somos nosotros mismos quienes atentamos contra los derechos de los demás.</p> <p>-Debemos, por tanto, conocer cuáles son nuestros derechos,</p> | <p>1.- Defender nuestros derechos.</p> <p>Desarrollo:</p> <p>En la siguiente actividad se les propone a los alumnos que imaginen las siguientes situaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estas en el cine y la persona del asiento de al lado habla constantemente en un tono muy elevado. • Tus padres te acusan de haber roto uno de los sillones de casa, pero no has sido tú. • Estas haciendo cola, para entregar unos papeles en la secretaría de tu instituto, y varias personas se cuelan en la fila por delante de ti. <p>Deberán formar parejas y representar cada una de estas escenas, cada vez será uno de los miembros de la</p> |



aprender a defenderlos y hacerlos respetar, y de igual forma respetar los derechos de los demás, siempre de manera asertiva.

A continuación, exponemos nuestros derechos asertivos (Castanyer, 2004).

Tengo derecho a:

- Ser tratado con respeto y dignidad.
- Tener y expresar mis propios sentimientos y opiniones.
- Ser escuchado y tomado en serio.
- Juzgar mis necesidades, establecer mis prioridades y tomar mis propias decisiones.
- Decir “no” sin sentirme culpable.
- Pedir lo que quiero, dándome cuenta de que mi interlocutor tiene derecho a decir “no”.
- Cambiar
- Cometer errores.
- Pedir información y ser informado
- Obtener aquello por lo que pagué.
- Decidir no ser asertivo.
- Ser independiente
- Decidir qué hacer con mis propiedades, cuerpo, tiempo, etc. Mientras no se violen los derechos de otras personas.
- Tener éxito.
- Gozar y disfrutar.
- Mi descanso y aislamiento siendo asertivo.
- Superarme, aun superando a los demás.

pareja quien defienda sus derechos de manera asertiva ante estas situaciones.

Antes de empezar se les da los siguientes consejos, para defender sus derechos de manera asertiva (Monjas, 2007):

- Expresa la expresión verbal correcta (expresiones directas, sin rodeos, mensajes “yo”, breves y claros).
- Utiliza un lenguaje corporal asertivo (tono de voz firme y tranquilo, contacto ocular, distancia cercana al interlocutor...)
- Dirigirte a la otra persona de manera respetuosa y amable, sin dar órdenes ni intentar “castigarlo” o ridiculizarlo por lo ocurrido.
- Pide mediante una sugerencia el cambio de conducta
- Agradece a la otra persona que te haya escuchado.

Tras 15 minutos de práctica se volverá a reunir a toda la clase, y se reflexionará sobre cómo suelen actuar frente estas situaciones, y que ventajas nos aporta defender nuestros derechos de manera asertiva.

Duración: 30 minutos

Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica.

2.- Defender y respetar opiniones.

Desarrollo: Se dividirá a la clase en grupos de 4 personas. Cada grupo deberá realizar un debate sobre uno de estos temas (la eutanasia, el aborto, la pena de muerte...), se procurará que los miembros del grupo tengan opiniones contrapuestas en el tema elegido, si no es así, simularán que se defienden puntos de vista opuestos.

Cada uno de los miembros del grupo deberá defender su opinión y respetar la de los demás de manera asertiva, siguiendo los siguientes consejos (Monjas, 2007):

- Explica tu opinión a través de frases cortas, mensajes “yo”, tono de voz firme, pero amistoso y agradable y

| | | |
|--|--|---|
| | | <p>habla de forma calmada.</p> <ul style="list-style-type: none"> •Intenta que todo el mundo atienda mientras estas exponiendo tu opinión. •Si es necesario repite tu mensaje o añade más información. •Escucha con atención los argumentos de las otras personas y muestra interés por lo que dicen. •Haz preguntas empáticas para comprender mejor el punto de vista de las otras personas. •Señala aquellos aspectos en lo que coincidáis o te parezcan positivos. •Expresa tu opinión sin descalificar las ideas de los demás. <p>El debate durará 15 minutos, tras este tiempo se comentará de forma conjunta la actividad. Cada grupo expondrá como se ha sentido al defender sus opiniones, así como al respetar la de los demás de manera asertiva. Se señalarán las dificultades que se hayan tenido y entre todos se intentarán dar soluciones o alternativas.</p> <p>Duración: 30 minutos</p> <p>Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica.</p> <p><u>3.- Ejemplos cotidianos.</u></p> <p>Desarrollo: Para la realización de la siguiente actividad se dividirá a la clase en grupos de 5 personas. Cada uno de los miembros del grupo deberá pensar en una situación que les haya ocurrido recientemente en la que: han sido vulnerados sus derechos, no se han tenido en cuenta sus sentimientos o no han sabido defender sus opiniones de manera asertiva.</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Nuestro grupo de amigos está formado por 6 personas, el otro día nos reunimos para decidir cuál sería el destino de nuestro próximo viaje. -Todos los miembros del grupo opinaron, pero al llegar mi turno ninguno de mis compañeros escucho mi opinión al respecto, alegando que todos estaban de acuerdo y no iban a cambiar el destino por una persona. |
|--|--|---|

| | | | |
|-----------------|--|--|---|
| | | | <p>-Ante esta situación no supe reaccionar de manera asertiva y comenzamos a discutir. Se dejarán 5 minutos para que cada uno de los miembros del grupo piense en una de estas situaciones.</p> <p>-A continuación, cada uno de los miembros expondrá su historia, cómo se sintió ante tal situación y como debería haber actuado según el estilo asertivo.</p> <p>-Tras 10 minutos se volverá a reunir toda la clase, y se les pedirá que piensen en una situación que hayan vivido recientemente en la que: han vulnerado los derechos de otra persona, no han tenido en cuenta los sentimientos de otro o no han respetado las opiniones de un compañero.</p> <p>-Cada miembro comentará a su grupo la situación en la que haya pensado, y se reflexionará sobre la importancia de saber defender nuestros derechos, sentimientos y opiniones de igual forma que respetamos los derechos opiniones y sentimiento de los demás.</p> <p>Duración: 30 minutos</p> <p>Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica.</p> |
| Sesión 4 | Decir no y cortar interacciones | Introducción teórica. | Actividades |
| | Objetivos | | Desarrollo/Duración/Recursos |
| | <p>-Tomar conciencia del derecho a decir no.</p> <p>-Aprender a decir no y cortar interacciones de manera asertiva.</p> <p>-Aprender a asimilar de forma asertiva las negativas que nos hacen otras personas</p> | <p>-Como hemos explicado en la sesión anterior, dentro del apartado derechos asertivos, todas las personas tenemos el derecho a decir “no” y rechazar peticiones, y no tenemos por qué sentirnos culpables por ello, ni ceder para conseguir la aprobación de los demás.</p> <p>-Es muy frecuente que otras personas nos pidan que hagamos algo que no queremos e insistan intentándonos manipular, haciéndonos sentir culpables o dándonos múltiples razones de por qué deberíamos hacer lo que nos dicen o piden.</p> <p>-Debemos recordar que tenemos derecho a expresar nuestros</p> | <p>1. Decir no de forma asertiva. Desarrollo: Para la realización de la siguiente actividad se dividirá la clase por parejas, para que practiquen entre ellos a decir no de manera asertiva, simulando las siguientes situaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Tu amigo te pide que le gastes una broma pesada a un compañero de clase. • Te proponen no entrar a clase e irte a casa de uno de tus compañeros. • Durante una fiesta tus amigos insisten en que bebas más alcohol y pruebes el tabaco. • Después de una fiesta tus amigos te insisten en que te quedes en vez de regresar a casa a la hora que habías acordado con tus padres. |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | <p>propios sentimientos y opiniones, juzgar nuestras necesidades, establecer nuestras prioridades y tomar nuestras propias decisiones, decir “no” sin sentirnos culpables y de la misma forma pedir lo que queremos entendiendo que las otras personas también tienen el derecho a decir “no”.</p> <p>-A continuación, exponemos un guía en las que se marcan las pautas a seguir para decir no y responder y recibir negativas de manera asertiva (Monjas, 2007).</p> | <p>-Cada miembro de la pareja asumirá un papel, de forma en que uno será el que insista, utilizando todo tipo de estrategias para que su compañero ceda, y el otro deberá negarse de manera asertiva, haciendo uso de la técnica del disco rayado y la técnica del banco de niebla, así como aplicando las técnicas de la guía para decir “no”, explicada en la introducción teórica.</p> <p>-La pareja se irá intercambiando los papeles para que ambos puedan practicar las técnicas.</p> <p>-Tras 20 minutos de práctica se volverá a reunir toda la clase para comentar la actividad, así como para reflexionar sobre las ventajas de decir no de manera asertiva.</p> <p>Duración: 30 minutos</p> <p>Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica.</p> |
| | | <p>• Decir “no” de manera asertiva.</p> <p>1.- Decidir por ti mismo que no quieres o no debes hacer lo que te piden.</p> <p>2.- Buscar el momento y el lugar apropiado para comunicar nuestra decisión a la otra persona (cuando haya poca gente, pudiendo estar a solas con la otra persona, cuando consideremos que el otro se encuentra relajado y dispuesto a escucharnos...)</p> <p>3.- Utilizar las expresiones verbales correctas e intentar expresarlo de una forma directa, sin rodeos, breve y clara. Si lo creemos oportuno es positivo que justifiquemos o demos una razón a nuestra negativa.</p> <p>4.- Acompañar nuestra comunicación verbal de nuestra comunicación no verbal, utilizando un lenguaje corporal asertivo (contacto ocular, expresión corporal tranquila, tono de voz firme y seguro...)</p> <p>5.- En el caso que lo consideremos oportuno, sugerir una alternativa. 6. Agradecer a la otra persona que haya</p> | <p>2.- Cortar interacciones.</p> <p>Desarrollo:</p> <p>En la siguiente actividad se pondrá en práctica la técnica del sándwich, con el objetivo de aprender a cortar interacciones de forma asertiva. Se formarán parejas para que practiquen entre ellas simulando las siguientes situaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Voy a una tienda y el vendedor insiste en venderme un producto que no me gusta, ni necesito. • Tengo mucha prisa y justo antes de salir de casa me llama un amigo por teléfono, intento cortarle, pero habla mucho. • Una amiga me pide que le preste un collar, tiene un gran valor sentimental para mí y preferiría no prestárselo a nadie. • Llevo unas semanas quedando con un chico/a que conocí durante las vacaciones, pero no me apetece seguir quedando con él/ella y tengo que comunicarle mi decisión. <p>Las parejas se irán intercambiando los roles para que cada vez sea uno el que practique a cortar interacciones de forma asertiva. Tras 15 minutos de práctica, la clase se volverá a reunir para comentar la actividad y las</p> |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | <p>comprendido y aceptado tu decisión.</p> <p>• <u>Recibir y responder a una negativa de manera asertiva.</u></p> <p>1.- Escuchar con atención e interés lo que nos está diciendo la otra persona al negarse a nuestra petición.</p> <p>2.- Ponernos en el lugar de la otra persona para comprender lo que nos dice y su punto de vista.</p> <p>3.- Controlar el enfado y aquellas sensaciones desagradables que nos produzca escuchar la negativa de la otra persona.</p> <p>4.- Actuar en consecuencia a lo que nos dice la otra persona (abandonar el tema, pedir más aclaraciones, seguir insistiendo si se cree necesario...)</p> <p>• <u>Algunas técnicas asertivas.</u></p> <p><u>Técnica del sándwich:</u> La siguiente técnica asertiva consiste en expresar algo positivo tanto antes como después de dar la negativa o rechazar una petición, de forma que resulte menos molesto para la otra persona.</p> <p><u>Por ejemplo:</u> Un amigo te invita a una fiesta este sábado, pero no te apetece lo más mínimo ir, si utilizas la técnica del sándwich podrías contestarle de la siguiente manera: - Muchas gracias por invitarme (mensaje positivo), pero no me viene bien ir este sábado (negativa), podemos quedar otro día y pasar la tarde juntos (mensaje positivo).</p> <p><u>Técnica del disco rayado:</u> Esta técnica puede ser utilizada cuando nuestro interlocutor insiste en exceso para que hagamos algo que no deseamos. Se trata de repetir el mismo argumento una y otra vez, sin perder la calma ni caer en manipulaciones o contestaciones hostiles.</p> <p><u>Por ejemplo:</u> Un amigo insiste en que pruebes el tabaco, pero tú no quieres</p> | <p>dificultades que han tenido. Por último, se reflexionará sobre cómo nos sentimos cuando tenemos que decirle “no” a una persona, y de que manera mejorara la situación si utilizamos la asertividad.</p> <p>Duración: 30 minutos Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica.</p> <p>3.- Asimilar las negativas. Desarrollo: -Para la realización de la siguiente actividad se formarán grupos de 4 personas. Se pretende que los alumnos contesten a las negativas que reciben por parte de sus compañeros de manera asertiva. -Cada grupo deberá recrear una situación (pudiéndose utilizar algunas de las situaciones que se han propuesto en los dos ejercicios anteriores) en la que se le da una negativa a uno de los miembros del grupo, y éste deberá aceptarla con asertividad, para ello podrá utilizar las técnicas propuestas en la guía para recibir y responder a la negativa -El grupo podrá decidir si la negativa se hace de manera asertiva, inhibida o agresiva. -Sin embargo, todos los miembros deberán responder a esta negativa con asertividad. -Tras dejarles 5 minutos para que piensen en qué situación van a recrear, cada grupo saldrá delante del resto de la clase a representar su escena. -Al finalizar cada uno de los grupos, los compañeros comentarán los aspectos positivos que han observado en su representación, así como posibles aspectos a mejorar. -Una vez hayan acabado todos los grupos, se reflexionará sobre cómo nos sentimos cuando recibimos una negativa, así como sobre los beneficios de utilizar la asertividad, tanto para dar una negativa como para asimilarla.</p> <p>Duración: 30 minutos Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos</p> |
|--|--|---|--|

| | | <p>fumar. -Va, pruébalo, solo una calada. -No, no quiero probarlo. -Venga, lo hemos probado todos, solo faltas tú. -Ya, pero no quiero probarlo. -Todos van a pensar que eres un aburrido, y no van a querer que vengas más con nosotros. -Meda igual lo que piensen los demás, no quiero probarlo.</p> <p>Técnica del banco de niebla: La siguiente técnica se utiliza para frenar la hostilidad de nuestro interlocutor, consiste en darle la razón en lo que se considere cierto, de manera que la otra persona vea que cedes, pero a su vez negarse a entrar en mayores discusiones, por lo que acabará dándose cuenta de que no cambiarás de opinión. <u>Por ejemplo:</u></p> <p>Tu pareja insiste en que deberías adelgazar ya que estos últimos meses has engordado. - Ya no te sientan igual los pantalones que llevabas antes, casi no puedes ni ponértelos. - Si, tal vez he engordado un poco estos últimos meses. - Deberías ponerte a régimen. - Si, es verdad que si comiera menos estaría más delgada. - Y tendrías que empezar a hacer deporte porque así no puedes seguir - Si, a lo mejor me vendría bien realizar algún deporte.</p> | que participan en la dinámica |
|----------|---|--|---|
| Sesión 5 | Hacer peticiones y relacionarnos con el sexo opuesto | Introducción teórica | Actividades |
| | Objetivos | | Desarrollo/Duración/Recursos |
| | <p>-Aprender a realizar peticiones de manera asertiva. -Conocer nuevas técnicas para iniciar relaciones y comunicarse de manera asertiva. -Mejorar la capacidad para hacer y recibir elogios.</p> | <p>Los seres humanos somos seres sociales, por lo que es habitual que en nuestro día a día nos decidamos a hacer peticiones a otras personas. Como hemos estado viendo, las personas asertivas se esfuerzan por conseguir sus objetivos, satisfacer sus necesidades y hacer realidad sus deseos. Por lo que debemos entender estas peticiones como algo natural y positivo, tanto para nosotros como para nuestras relaciones interpersonales, siempre que las</p> | <p>1. Hacer peticiones Desarrollo: En la siguiente actividad se pondrán en práctica las pautas ofrecidas durante la introducción teórica, para hacer peticiones de forma asertiva. Por parejas (en la medida de lo posible se intentará formar parejas compuestas por un chico y una chica) los alumnos simularan las siguientes situaciones: • Pide a tu profesor que te deje salir de clase antes de la hora, para realizar una llamada importante. • Pide una cita a un compañero de</p> |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | | <p>realicemos de una manera asertiva. Para realizar peticiones de forma asertiva podemos seguir las siguientes pautas (Roca, 2007):</p> <ul style="list-style-type: none"> • En primer lugar, deberemos tener claro cuáles son nuestros objetivos, las características de la situación y de la persona a la que realizamos la petición. • Debemos evitar las actitudes de exigencia (hacia ti mismo o hacia la otra persona) o catastrofismo (si rechaza tu petición te esta rechazando a ti como persona). • Es importante que elijamos el momento oportuno para hacerla. Un momento en el que podamos conversar sin prisas y nos encontremos cómodos y relajados. • Debemos recordar que la otra persona tiene el derecho a decidir y a decirnos "no". Por ello no debemos sentirnos rechazados, ni en ridículo. • Respetar los derechos y sentimiento de la otra persona. • Cuidar el lenguaje no verbal (volumen de voz adecuado, tono amable, mantener el contacto visual...) y que éste tenga congruencia con nuestras palabras. Asimismo, deberemos observar el lenguaje no verbal de la otra persona para saber si es el momento más adecuado o como se está tomando nuestra petición. • Cuidar la forma (ser amables, pedir las cosas por favor, agradecer que te escuche...) y el contenido (peticiones realistas, claras y concretas, explicar el interés que tiene para ti...) | <p>clase que te guste.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pide dinero a un amigo. • Invita a un compañero a tomar algo después de las clases. <p>-Cada vez será uno de los miembros del grupo quien deberá practicar a hacer peticiones.</p> <p>-El otro compañero podrá decidir si acepta la petición o la rechaza, siempre que lo haga de manera asertiva.</p> <p>-Tras 20 minutos de práctica se comentará en grupo la actividad y se reflexionará sobre las ventajas de hacer peticiones de manera asertiva.</p> <p>Duración: 30 minutos</p> <p>Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participen en la dinámica</p> <p>2.- Hacer y recibir elogios.</p> <p>Desarrollo:</p> <p>Para la realización de la siguiente actividad se pedirá a los alumnos que se pongan de pie y formen dos filas, colocándose unos enfrente de los otros e intentando que ambas filas tengan el mismo número de alumnos, de manera que todos los alumnos tengan un compañero enfrente.</p> <p>La actividad consiste en decirle a nuestro compañero de enfrente un elogio sincero, es decir destacar alguna de sus cualidades o alguno de sus aspectos positivos. Al acabar, será este mismo compañero quien nos diga un elogio. Tras pasar 3 minutos, una de las filas se moverá un sitio hacia la izquierda y repetiremos la misma operación con el siguiente compañero, de manera que podemos decir y recibir un elogio de todos los compañeros de nuestra clase.</p> <p>Tras 15 minutos de práctica, los alumnos tomarán asiento y se reflexionará sobre como solemos reaccionar cuando otra persona nos hace un elogio, y porque en ocasiones nos avergonzamos e intentamos quitarnos méritos o quitarle importancia a lo que nos están diciendo. Asimismo, se</p> |
|--|--|---|---|

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | <p>compartirán técnicas para hacer y recibir elogios de manera asertiva.</p> <p>Duración: 30 minutos</p> <p>Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica</p> <p>3.- Iniciar conversaciones.</p> <p>Desarrollo: Para la realización de la siguiente actividad se pedirá a los alumnos que formen pareja con aquella persona del aula con la que tengan menos relación o más dificultad para relacionarse.</p> <p>Una vez formadas las parejas se les pedirá que inicien una conversación. Se les dará las siguientes pautas a seguir (Roca, 2007): Iniciar conversación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saludo agradable y amistoso • Inicia la conversación con una frase hecha o comentando algún tema que sea de su interés o de interés mutuo. <p>Mantener conversación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuida el lenguaje no verbal. • Haz preguntas abiertas. • Utiliza la información que te da el interlocutor para continuar la conversación. • Realiza una escucha activa • Date a conocer de manera oportuna y gradual • Haz elogios sinceros y recibe los elogios con naturalidad y agrado • Muéstrate de acuerdo en lo posible <p>Cerrar conversación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Observar el lenguaje no verbal de tu interlocutor te ayudará a saber si la conversación se está haciendo larga y pesada. • Corta la conversación de manera asertiva. "Me ha gustado mucho conversar contigo..." "Si te parece otro día seguimos charlando..." <p>Tras 15 minutos de práctica se reunirá a toda la clase para comentar la actividad. Cada pareja deberá explicar al resto de sus compañeros su experiencia y como se han sentido poniendo en práctica las pautas asertivas.</p> <p>Duración: 30 minutos</p> |
|--|--|--|---|

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | Recursos: Un aula equipada con mesas y sillas, lo bastante amplia para albergar a todos los alumnos que participan en la dinámica |
|--|--|--|---|