

UNIVERSIDAD NACIONAL"PEDRO RUIZ GALLO" UNIDAD DE POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS HISTÓRICO SOCIALES Y EDUCACIÓN



MAESTRÍA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE HABILIDADES SOCIALES BASADA EN LA TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL DE BANDURA, PARA MEJORAR LAS RELACIONES INTERPERSONALES EN LAS ESTUDIANTES UNIVERSITARIAS DE LA ESPECIALIDAD DE EDUCACIÓN INICIAL – LEMM – FACHSE-UNPRG-2017.

TESIS

PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN: DOCENCIA Y GESTIÓN UNIVERSITARIA

PRESENTADO POR:

LIC. MARLYN MELIZA YARLAQUE MORI

LAMBAYEQUE - PERU 2017

PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE HABILIDADES SOCIALES BASADA EN LA TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL DE BANDURA, PARA MEJORAR LAS RELACIONES INTERPERSONALES EN LAS ESTUDIANTES UNIVERSITARIAS DE LA ESPECIALIDAD DE EDUCACIÓN INICIAL – LEMM – FACHSE-UNPRG-2017.

LIC. MARLYN MELIZA YARLAQUE MORI

AUTORA

M. Sc. EVERT FERNANDEZ VASQUEZ

ASESOR

Presentada a la unidad de Postgrado de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Para Obtener el Grado de: MAESTRO EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN DOCENCIA Y GESTIÓN UNIVERSITARIA

APROBADO POR:

Dr. Jorge Castro Kikuchi
PRESIDENTE

Dra. Miriam Valladolid Montenegro
SECRETARIO

Dra. Laura Altamirano Delgado

VOCAL

LAMBAYEQUE - PERÚ - 2017

DEDICATORIA

A Dios, la Virgen Santísima, por fortalecer mi corazón, iluminar mi mente y haber puesto en mi camino a los grandes maestros y amigos que han sido mi soporte y compañía durante el periodo de estudio.

A mis padres Rosa Angélica Mori Gallegos y Federico Yarlaque Córdova, mis grandes tesoros celestiales, porque con sus sabios consejos encaminaron mi vida para ser una profesional exitosa y quienes a lo largo de mi trayectoria han velado por mi bienestar y educación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a los maestros que han contribuido a elevar mi nivel académico. Gracias por su paciencia y por darme la oportunidad de recurrir a ustedes, durante el desarrollo de esta tesis.

Agradezco el apoyo brindado a los maestros de la FACHSE-UNPRG, quienes con sus aportes y conocimientos académicos me brindaron la mejor enseñanza para ser una profesional exitosa

ÍNDICE

DEDICAT AGRADE RESUME	CIMIENTO	
INTRODU		
	O I : ANÁLISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO	
1.1.	Ubicación	13
1.2.	Evolución histórica tendencial del objeto de estudio	
1.3.	Características actuales del objeto de estudio	
1.4.	Metodología	
CAPÍTUL	O II: MARCO TEÓRICO	
2.1.	Base teórica	
2.1.1. Teoría del aprendizaje social de Albert Bandura		24
2.1.2. Relaciones interpersonales		
CAPÍTUL	O III: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	
3.1.	Análisis e interpretación de los datos	53
3.2.	Propuesta teórica	61
CONCLU	ISIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusi	iones	
Recome	ndaciones	
BIBLIOGRAFIA		
ANEXOS		

RESUMEN

El presente estudio surge como respuesta al problema encontrado en las

estudiantes de Licenciatura en educación Modalidad Mixta (LEMM) de la

Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación (FACHSE) de la

Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo (UNPRG) que mantienen relaciones

interpersonales desfavorables. Hecho, que se manifiesta en la falta de:

empatía, asertividad, negociación, comunicación efectiva, control de la energía

emocional, tolerancia, entre otros.

El objetivo fundamental de la investigación es diseñar y proponer un programa

de estrategias de habilidades sociales basadas en la teoría del Aprendizaje

Social de Bandura, para mejorar las relaciones interpersonales en las

estudiantes universitarias de la especialidad de Educación Inicial LEMM -

FACHSE - UNPRG.

El tipo de investigación es descriptiva propositiva, para medir el nivel de las

relaciones interpersonales entre los alumnos del LEMM, se aplicó una escala

tipo Likert a una muestra de 59 estudiantes del nivel inicial.

Se llegó a determinar que las relaciones interpersonales en el programa LEMM

son desfavorables. Se espera con el presente estudio contribuir de manera

eficaz con el desarrollo del conocimiento científico en el área de gestión

institucional que permita mejorar el clima organizacional y por ende brindar un

servicio de calidad.

Palabras Clave:

habilidades sociales, relaciones interpersonales.

- 6 -

ABSTRACT

This study is a response to the problem encountered in the undergraduate

education Mixed Mode (LEMM) of the Faculty of History and Social Sciences

Education (FACHSE) of the National University Pedro Ruiz Gallo (UNPRG)

holding unfavorable relationships. Fact, which manifests itself in the lack of:

empathy, assertiveness, negotiation, effective communication, control of

emotional energy, tolerance, among others.

The main objective of the research is to design and propose a program of social

skills strategies based on Bandura's Social Learning theory to improve

interpersonal relations in the universities of students of the LEMM - FACHSE -

UNPRG Early Education specialty.

The research is descriptive proactive, to measure the level of interpersonal

relationships between students LEMM, a Likert scale was applied to a sample

of 59 students of the initial level.

It was ultimately determined that interpersonal relations LEMM program is

unfavorable. It is expected with this study contribute effectively to the

development of scientific knowledge in the area of corporate governance to

improve.

Keywords: social skills, interpersonal relationships.

- 7 -

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, se ha profundizado la crisis de relaciones interpersonales a nivel mundial, pues en muchas sociedades y gobiernos se ha experimentado limitaciones en el manejo de estos, lo cual trae como consecuencia un mal comportamiento, falta de respeto a sus compañeros, baja autoestima, entre otros.

Actualmente el éxito personal no solo depende de la inteligencia cognitiva, sino también de las habilidades que el individuo tenga para manejar habilidades sociales y por tanto relaciones interpersonales.

Dado el alto requerimiento del mundo actual que nos exige estar permanentemente comunicados y relacionados con los demás mediante persuasión, liderazgo, capacidad de trabajo en equipo, tolerancia, etc. Estos son atributos valorados a la hora de relacionarnos, porque se ha visto en la práctica que esas cualidades son irreemplazables, hoy en día, para lograr el éxito laboral, no alcanzan el buen rendimiento académico en los jóvenes y el talento profesional en los adultos, se hace indispensable contar con adecuadas relaciones interpersonales, que permitan actuar e insertarse en el espacio social en el que uno se desarrolla; Ya que son cruciales para alcanzar o concretar los deseos, sueños u objetivos. Las deficientes relaciones interpersonales son un obstáculo que dificulta el desarrollo personal, profesional y afectivo de las personas.

Dada la realidad que se vive en el país, se ha podido observar que hoy en día la mayoría de los estudiantes, manifiestan mediante sus acciones los cambios físicos y conductuales que se presenta en esta etapa, por lo tanto esto genera

la confusión en la praxis de las relaciones interpersonales, para que puedan integrarse y desarrollarse en esta realidad social en que se vive actualmente. El comportamiento de los estudiantes hacia los demás, demuestra deficiencia en la práctica de relaciones interpersonales, para una vida grata, alegre y en armonía con las personas que los rodea.

Las diferentes áreas educativas han buscado un espacio en el que la educación tiene que velar por la formación integral de los estudiantes, no sólo en las diferentes áreas curriculares, sino darle un momento especial en el que el docente tiene que cumplir y llevarlo a cabo, y lo más importante brindarles la información adecuada sobre las relaciones interpersonales para que sepan cómo actuar, para así formarse en personas íntegras enseñándoles a tener una buena integración con sus semejantes.

Los educadores formadores y guías de nuevas generaciones, estamos insertados en la tarea de acompañar en el despertar de una vida social y moral de los educandos, con unas relaciones interpersonales desarrolladas, para encaminarlos a formar una sociedad que viva en valores y así construir una patria justa y armónica para el bien común.

Para dar respuesta a esta gran demanda social desde la teoría, es preciso recurrir a la rica tradición pedagógica mundial, tomar ideas positivas, adecuarlas a nuestras realidades en el momento en que se vive, buscando resolver el nexo entre lo transnacional y lo nacional, lo tradicional y lo moderno, entre lo regional y lo local para resolver estas y otras múltiples tensiones en un

mundo que tiende a la globalización donde será preciso sobrevivir culturalmente sin perder la identidad nacional, superando esquemas que se pretenden imponer para que surja un modo de pensar y actuar propio, consecuente con los intereses más genuinos y más elevados del ser humano.

La presente investigación, busca en las estudiantes mejorar el desarrollo de las relaciones interpersonales, tal como se propone el desarrollo de los talleres que conforman la propuesta; y es parte de este trabajo de investigación.

El problema es las deficientes relaciones interpersonales; expresadas en falta de: empatía, asertividad, negociación, comunicación efectiva, control de la energía emocional, tolerancia, etc, en las estudiantes universitarias de la especialidad de educación inicial LEMM - FACHSE – UNPRG.

Nuestro objeto de estudio es el proceso formativo de optimización de las relaciones interpersonales.

Por otro lado el objetivo General de esta investigación se orienta a diseñar y proponer un programa de estrategias de habilidades sociales basadas en la teoría del Aprendizaje Social de Bandura, para mejorar las relaciones interpersonales en las estudiantes universitarias de la especialidad de Educación Inicial – LEMM-FACHSE-UNPRG-2017.

Siendo sus objetivos específicos los siguientes: Explicar las relaciones interpersonales expresadas en las estudiantes universitarias de la Especialidad de Educación Inicial LEMM – FACHSE – UNPRG. Identificar el contexto interpersonal que determina las relaciones interpersonales de las estudiantes universitarias de la Especialidad de Educación Inicial LEMM – FACHSE – UNPRG. Analizar los factores que influyen en las relaciones interpersonales de las estudiantes universitarias de la Especialidad de Educación Inicial LEMM – FACHSE – UNPRG.

La hipótesis a defender es: Si diseñamos y proponemos un programa de estrategias de habilidades sociales basado en la teoría del Aprendizaje Social de Bandura; entonces, se logrará mejorar las relaciones interpersonales de las estudiantes universitarias de la especialidad de Educación Inicial del programa LEMM – FACHSE – UNPRG.

El campo de acción es: El proceso de diseño y propuesta del programa de habilidades sociales, para mejorar las relaciones interpersonales de las estudiantes universitarias de la Especialidad de Educación Inicial LEMM – FACHSE – UNPRG.

En el primer capítulo se presenta el análisis del objeto de estudio; a partir de la contextualización de la problemática relacionada con las relaciones interpersonales, el análisis tendencial de las relaciones interpersonales;

características y manifestaciones de las relaciones interpersonales en las estudiantes del LEMM.

El segundo capítulo denominado: Referencias teóricas respecto a la psicopedagogía y las relaciones interpersonales; contiene el marco teórico presentado a través de un estudio documental de diferentes fuentes escritas, que permite una comprensión conceptual del problema de estudio.

El tercer capítulo está constituido por el análisis e interpretación de los resultados obtenidos a través de los test aplicadas a los estudiantes del LEMM, realizadas a partir del análisis y el contraste de la información organizada en los cuadros estadísticos; finalizando este capítulo con la propuesta.

Por último este trabajo presenta las conclusiones, que hacen referencia a los hallazgos significativos de la investigación; las sugerencias referidas al compromiso de apropiarlas y hacer de ellas parte de la práctica educativa de los docentes de educación inicial. Así mismo, se anexan los instrumentos aplicados.

CAPITULO I : ANÁLISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1. UBICACIÓN

Lambayeque distrito, provincia y departamento del mismo nombre, está ubicado a 11.4 km al nor-oeste de Chiclayo al que se une por la carretera Panamericana y a 781 km. al norte de Lima, en la margen izquierda del río Lambayeque a una altura de 18 m.s.n.m, creado por la administración dictatorial de Don Simón Bolívar.

Lambayeque es una ciudad de ascendencia española, desde mediados del siglo XVI su nombre figura en los archivos de la época, pero recién en 1720, es donde empieza el esplendor y apogeo de la ciudad, cuando fueron a establecerse allí familias que dejaron zaña después que ésta fuera arrasada por una inundación.

Lambayeque recibió el título de "Ciudad Generosa y Benemérita", el 15 de junio de 1822, título que fue ratificado el 18 de diciembre del mismo año por el congreso. El genio conspirativo de Juan Manuel Iturregui, y el coraje de Pascual Saco, quienes acertadamente supieron capitalizar y canalizar el sentir popular, determinaron la noche del 27 de diciembre de 1820 se proclame la independencia de Lambayeque sin derramar una gota de sangre; la astucia conspirativa, la persuasión política, el apoyo popular y la intrepidez labraron la fácil victoria. Tres concentraciones populares y tres actas

sellaron la decisión ¡no más opresión colonial! las del 27 y 31 de diciembre de 1820 y la del 14 de enero de 1821.

Actualmente Lambayeque es uno de los principales ejes turísticos del norte peruano, por su ubicación geográfica está integrado a la Interoceánica del Norte, la cantidad y calidad de atractivos turísticos, complejos arqueológicos, posee dos museos de renombre nacional e internacional el Museo Arqueológico Brüning y el Museo "Tumbas Reales de Sipán" respectivamente, la Casa de la Logia con su balcón de madera más largo en Latinoamérica, sus famosas fiestas, muchas de carácter religioso, que sirven repetidamente para mostrar la belleza de la riqueza cultural de su vasto folklore así como su gastronomía.

En el distrito de Lambayeque está ubicada la Universidad Nacional "Pedro Ruiz Gallo", la que cuenta con 14 Facultades, Escuelas y 26Carreras Profesionales, una Escuela de Postgrado. La Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación (FACHSE), también tiene su unidad de Postgrado con diferentes menciones y Programas como el Programa de Complementación Académica Docente (PCAD), Licenciatura en Educación Modalidad Mixta (LEMM), todos ellos sirven a un sector importante de la Educación y la cultura de Lambayeque en la formación de recursos humanos profesionales y cuadros técnicos para el servicio regional y nacional.

Al Programa LEMM-FACHSE, tienen acceso los estudiantes que no continuaron estudiando la carrera regular de educación, después de haber terminado secundaria, el requisito para acceder al Programa es haber cumplido 21 años y que hayan concluido la educación secundaria. Cuenta con Carreras Profesionales en: Educación Inicial, Primaria y Secundaria. Siete especialidades: Ciencias Histórico Sociales y Filosofía, Idiomas Extranjeros, Ciencias Naturales, Educación Física, Lengua y Literatura, Matemática y Computación, Educación Intercultural Bilingüe.

El Programa LEMM fue creado por iniciativa de algunos docentes de la FACHSE, en setiembre del año 2001, desde su inicio ha sido dirigido por diferentes Directores, docentes de la misma Universidad, con sedes en Lambayeque: Ferreñafe, Olmos, en la Región La Libertad: Chepén, en la Región Amazonas: Bagua Chica, Bagua Grande, Chachapoyas, en la Región Cajamarca: Cutervo, Chota, San Ignacio, San Marcos, San Miguel, en la Región San Martín: Rioja, Tarapoto, Lamas, y en muchas otras sedes a nivel nacional. La Oficina de Extensión de Lambayeque cuenta con 2003 estudiantes que estudian la especialidad de Inicial en diferentes ciclos, tiene un Director, dos Coordinadores Académicos, cuatro secretarias.

El dictado de clases se desarrolla los fines de semana, la mayoría de estudiantes son adultos, muchos de ellos provienen de hogares en crisis, de condición socioeconómica baja.

La posición socioeconómica, a su vez, es un concepto combinado que incluye medidas basadas tanto en los recursos como en el prestigio, vinculadas con la posición de clase social en la niñez y en la adultez. Analizaremos los recursos, bienes materiales y sociales, incluidos ingreso, riqueza y credenciales educativos; los términos que se emplean para designar la insuficiencia o carencia de recursos son pobreza. Aludiremos también al término status de un individuo dentro de una jerarquía social, que generalmente se evalúa con relación al acceso y consumo de bienes, servicios y conocimientos, a su vez vinculados con el prestigio ocupacional, el ingreso y el nivel de instrucción. El alumno lemnista generalmente trabaja, tiene una carga familiar y su mayor limitación es el tiempo y la baja economía. Por ello, su mayor aspiración es elevar su status.

1.2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA TENDENCIAL DEL OBJETO DE ESTUDIO.

Es importante mencionar que el género humano ha demostrado a lo largo de su historia una habilidad para avanzar en distintas direcciones, venciendo obstáculos y prueba de ello son los descubrimientos técnicos, geográficos, científicos, etc. Pero ese proceso de transformación tecnológica, económica y política ha

afectado sustancialmente la consistencia de las relaciones sociales. Donde se resalta la brecha de la competitividad, el consumismo, olvidándose de favorecer las relaciones positivas con las personas que nos rodean. Dentro de las posibilidades educativas del ser humano no solo es la configuración biológico - individual sino la dimensión social.

Las raíces históricas de las habilidades sociales se le atribuye a Andrew Salter, uno de los padres de la terapia de la conducta. Describió seis técnicas para aumentar la expresividad de las personas las cuales eran las siguientes: la expresión verbal y facial de las emociones, el empleo deliberado de la primera persona al hablar, el estar de acuerdo cuando se reciben alabanzas.

Al principio sólo eran intervenciones clínicas para desarrollar o entrenar las habilidades sociales, pero en los últimos años, se ha introducido en el ámbito educativo, en otros contextos y grupos naturales para la promoción de la competencia personal y social. Es así que el entrenamiento de las habilidades sociales nació dentro del contexto clínico y no en el escolar. Esto demuestra que los estudios de las habilidades sociales se han convertido en una de las tareas más fecundas de la psicología moderna.

A partir de los años 90 recién se dirigió al campo educativo. Es así que a partir de ese año se le dio importancia al desarrollo de las

habilidades sociales en la educación formal por ser espacios ideales de aprendizaje, habiéndose logrado incluso su incorporación en el currículo educativo.

Las Habilidades Sociales en el contexto del siglo XXI, resulta un tema crucial que demanda nuestra sociedad actual, porque va ayudar a prevenir o abordar los conflictos que se den en el aula, ya que permiten una mejor comunicación de las necesidades de cada una de las partes, un mayor respeto y hallazgo de soluciones a los conflictos, evitando que éstos se enquisten y dañen las relaciones de convivencia entre profesor-profesor, profesor-estudiante y estudiante - estudiante. A los docentes les permitirá manejar la clase con más confianza al disponer de más recursos para dirigirse a los estudiantes y favorecer un clima propicio en el aprendizaje, menos centrado en controlar las conductas de tipo disruptivo que lo trastornan y le crean insatisfacción al enseñar. En ese sentido, es necesario desarrollar en nuestros estudiantes las habilidades sociales que permitan desarrollar estas tareas satisfactoriamente.

En América Latina, la sociedad está cada vez más interesada en estimular el desarrollo de las habilidades sociales y tener estudiantes con la capacidad de solucionar conflictos interpersonales , de llevarnos mejor con los demás , de expresar nuestros sentimientos , opiniones esto les va permitir actuar según las normas socialmente deseables .

Esperemos que los pensadores con sus grandes aportes nos ayuden a encontrar salidas a los problemas de nuestro tiempo y contribuir en la construcción de un mundo más humano, más justo, más solidario, más equitativo. Queda comprobado que las habilidades sociales garantizan en un 80% el éxito personal y social es así que la escuela es y será el principal escenario de estimulación en el desarrollo de las habilidades sociales. Este fin lo debemos desarrollar desde temprana edad para facilitar el trabajo y potencializar el desarrollo de las habilidades sociales en los estudiantes en su proceso formativo. Las deficiencias en dichas habilidades se han relacionado con el desarrollo de una baja autoestima, pobre rendimiento escolar, problemas de conducta en el aula y acoso escolar, pudiendo afectar dichas deficiencias en la vida adulta, prolongándose o exagerándose. El profesor debe consciente de su papel como modelo de conducta para sus estudiantes, debe potenciar de forma específica la formación en habilidades sociales, y así se estará contribuyendo a construir una sociedad más humana.

A nivel nacional, la mayor parte de los estudiantes presentan serias dificultades para comportarse adecuadamente con los demás debido a que el docente desconoce las habilidades sociales que involucran ,por lo tanto carecen de una base teórica que les permita al estudiante actuar según las normas socialmente deseables ,donde exprese sus sentimientos , opiniones , deseos ,respete a los

demás , defienda sus derechos , soluciones conflictos interpersonales de manera asertiva y de forma mutuamente satisfactoria.

A nivel local en el Programa LEMM las relaciones interpersonales están muy dañadas debido a muchas razones:

- ➤ Durante el proceso de enseñanza aprendizaje Lo docentes de las diversas asignaturas del programa LEMM no toman en cuenta la situación de las relaciones interpersonales de los alumnos en algunos casos por desconocimiento de estrategias para el manejo de habilidades sociales.
- Las relaciones interpersonales no son adecuadas, estas se expresan en la falta de: empatía, asertividad, negociación, comunicación efectiva, control de la energía emocional, tolerancia, entre otros.
 - Inadecuada comunicación, dificultades para solucionar y expresar sus emociones entre docentes y estudiantes.
 - ➤ También se observa escasa práctica de valores, baja autoestima desmotivación, desinterés en aprender, no existe solidaridad ni compañerismo, manifestado en no respetar opiniones de sus compañeras.

1.3. CARACTERISTICAS ACTUALES DEL OBJETO DE ESTUDIO

Uno de los principales características del problema de las practicas inadecuadas en los proceso de interacción social están asociadas a factores subjetivos.

Según el sociólogo José Joaquín Brunner explica que ante el déficit de relaciones interpersonales, el individuo busca dentro de sí mismo las propias experiencias que lo lleven a comprender su entorno, volviéndose la subjetividad un fenómeno globalizado

Esta pérdida del sentido de comunidad ha afectado el equilibrio de los contenidos en forma transversal, lo que se ve reflejado en una sociedad de consumo que privilegia la imagen y el bienestar personal por sobre el bien social.

Así las relaciones humanas en las instituciones educativas, influyen positiva o negativamente en la organización y toda la comunidad escolar (Director, profesores, alumnos, padres de familia), porque las relaciones humanas son normas que regulan la intervención de las personas y grupos, de tal manera que su rompimiento dificulta la comunicación entre los miembros de la institución educativa y por consiguiente se deteriora la organización escolar.

A esta situación se suma que durante el proceso de enseñanza aprendizaje no se promueven el desarrollo de habilidades sociales que permita mejorar las relaciones interpersonales.

Se observa en las alumnas de Educación Inicial del Programa LEMM de la Facultad de Ciencias Histórico sociales y educación de la UNPRG de la provincia de Lambayeque, deficiencias en las relaciones interpersonales, que se manifiesta a través de actitudes agresivas, comunicación violenta, terquedad u obstinación, falta de atención, dificultad para escuchar, hostigamiento, soberbia, insolencia, apatía; debido escasas habilidades sociales, lo que ocasiona un ambiente organizacional inadecuado.

Después de lo descrito anteriormente formulamos la siguiente pregunta de investigación:

¿De qué manera se logrará mejorar las relaciones interpersonales de las estudiantes universitarias de la especialidad de Educación Inicial del programa LEMM – FACHSE – UNPRG, si diseñamos y proponemos un programa de estrategias de habilidades sociales basado en la teoría del Aprendizaje Social de Bandura?

1.4. METODOLOGÍA

La presente investigación es descriptiva propositiva. Descriptiva porque en un primer momento se diagnostica la problemática sobre las relaciones interpersonales en las alumnas de educación inicial del programa LEMM y propositiva porque se diseña una propuesta Teórica de estrategias de habilidades sociales basadas en la teoría del Aprendizaje Social de Bandura para mejorar las relaciones interpersonales de las alumnas.

La población del presente estudio está conformada por 120 estudiantes universitarias de la Especialidad de Educación Inicial del programa LEMM-FACHSE-UNPRG.

La muestra está representada por 30 estudiantes universitarias del primer ciclo de la Especialidad de Educación Inicial del programa LEMM-FACHSE-UNPRG-2017.

La técnica que se va a emplear es un test de relaciones interpersonales (ice de Barón). Adaptado para uso experimental en el Perú por Zoila Abanto, Leonardo Higueras y Jorge Cueto).

También se aplicará encuesta con respuestas dicotómicas para determinar el nivel de las Relaciones interpersonales de los estudiantes del Programa LEMM

CAPÍTULO II : MARCO TEÓRICO

2.1. BASE TEÓRICA.

2.1.1. TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL DE ALBERT BANDURA.

Es también conocido como aprendizaje vicario, observacional, imitación, modelado o aprendizaje cognitivo social; este aprendizaje está basado en una situación social en la que al menos participan dos personas: el modelo, que realiza una conducta determinada y el sujeto que realiza la observación de dicha conducta; esta observación determina el aprendizaje, a diferencia del aprendizaje por conocimiento, el aprendizaje social el que aprende no recibe refuerzo, sino que este recae en todo caso en el modelo; aquí el que aprende lo hace por imitación de la conducta que recibe el refuerzo.

Según Bandura, el modelado o aprendizaje por observación tienen ante todo una función informativa tanto de las conductas que pueden realizarse como de las consecuencias de estas conductas.

La Teoría Social del Aprendizaje se centra en los conceptos de refuerzo y observación. Sostiene que los humanos adquieren destrezas y conductas de modo operante e instrumental y que entre la observación y la imitación intervienen factores cognitivos que ayudan al sujeto a decidir si lo observado se imita o no. En los niños, afirma Bandura, la observación e imitación se dan a través de

modelos que pueden ser los padres, educadores, amigos y hasta los héroes de la televisión.

Bandura sostiene que la imitación puede darse por los siguientes factores:

- Por instinto: Las acciones observadas despiertan un impulso instintivo por copiarlas.
- Por el desarrollo: Los niños imitan las acciones que se ajustan a sus estructuras cognoscitivas.
- Por condicionamiento: Las conductas se imitan y refuerzan por moldeamiento.
- Conducta instrumental: La imitación de vuelve un impulso secundario, por medio de refuerzo repetido de las respuestas que igualan las de los modelos. La imitación reduce los impulsos.

Los factores cognitivos se refieren concretamente a la capacidad de reflexión y simbolización, así como a la prevención de consecuencias basadas en procesos de comparación, generalización y autoevaluación. En definitiva, el comportamiento depende del ambiente, así como de los factores personales (motivación, retención y producción motora). (Pascual 2009, p. 2)

Por lo tanto, esta teoría explicaría a la conducta humana, como la interacción recíproca de tres elementos: cognitivos,

comportamentales y ambientales; lo cual permite que los individuos puedan influir en su destino y en la autodirección de sus límites.

Esta reciprocidad no significa simetría en cuanto a la intensidad de las influencias bidireccionales, la influencia relativa de los factores A (ambientales), P (personales) y C (comportamentales) varía en función del individuo y de la situación. Cuando las condiciones muy restrictivas y demandantes ambientales son prácticamente obligar a realizar una determinada conducta. Es lo que sucede, por ejemplo, en ambientes educativos extremadamente directivos y con un altísimo grado de estructura, como los que se establecen en ocasiones en educación especial: al alumno se le pide una determinada y específica respuesta, que se recompensa de forma inmediata y cuya emisión casi se obliga mediante ayudas físicas o verbales. En otras condiciones, cuando las presiones ambientales son más débiles, los factores personales pasan a jugar un papel preponderante en el sistema regulador.

Los humanos aprenden la mayor parte de su conducta a través de la observación, por medio del modelado: al observar a los demás, nos hacemos idea de cómo se efectúan las conductas nuevas y posteriormente, esta información codificada nos sirve como guía de la acción. Según la Teoría del Aprendizaje Social, las influencias de los modelos producen el aprendizaje por su función informativa al momento en que las personas se exponen a un modelo adquieren

representaciones simbólicas de las actividades efectuadas por el modelo. Estas representaciones sirven de guía para efectuar las acciones en un momento en que la situación lo permita (Bandura, 2004).

El aprendizaje por observación está dirigido por cuatro procesos que lo componen:

Proceso de Atención

Es indispensable que para que las personas aprendan mediante la observación, atiendan a los rasgos significativos de la conducta que les sirven como modelo. Los procesos de atención suelen determinar cuáles son los aspectos que se relacionan entre los modelos y qué aspectos se extraen de ellos. La cantidad de experiencias observacionales, así como el tipo de éstas se regulan por factores como: las características de los observadores, los rasgos de las propias actividades que sirven de modelo y la organización estructural de las interacciones humanas (Bandura, 2004). Las personas con las cuales solemos asociarnos delimitan qué tipo de conductas se observan más y se aprenden mejor.

Proceso de Retención

El segundo proceso que interviene en el aprendizaje por observación es la retención de las actividades que han servido de modelos en

determinado momento. Por medio de los símbolos, las experiencias transitorias del medio pueden mantenerse en la memoria de manera permanente. Esta capacidad de simbolización es la que permite a los menores aprender gran parte de la conducta a través de la observación (Bandura, 2004), el aprendizaje por observación se basa en dos tipos de sistemas de representación: la representación mediante imágenes y la verbal, hay conductas que se retienen en forma de imágenes. Por ello, cuando los estímulos que sirven de modelos se exponen repetidamente, producen imágenes duraderas y recuperables de las acciones efectuadas por los modelos.

Proceso de Repetición Motora

El tercer componente propuesto por Bandura (2004) consiste en la conversión de las representaciones simbólicas en las acciones apropiadas. La reproducción comportamental se logra cuando la persona organiza espacial y temporalmente las propias respuestas, de acuerdo con las pautas que sirven de modelo. En los aprendizajes cotidianos las personas, suelen acercarse a las conductas nuevas que están aprendiendo, sirviéndose de los modelos y las perfeccionan mediante ajustes auto-correctivos, basándose en la retroalimentación de carácter informativo que reciben de su propia actuación y en las demostraciones de aquellas pautas de la conducta que sólo están aprendidas en parte (Bandura, 2004).

Procesos Motivacionales

En la Teoría del Aprendizaje Social por observación se distingue entre una conducta y su ejecución; las personas no hacen todo lo que aprenden (Bandura, 2004). Para que las personas realicen las conductas que observaron en un modelo, dependerá de las consecuencias de las conductas, esto es, realizarán con mayor frecuencia las conductas que tengan un valor importante y no reproducirán las que consideren que son poco gratificantes e importantes y expresan socialmente las que consideren satisfactorias y rechazarán las que desaprueben personalmente.

Implicaciones Educativas

Este tipo de aprendizaje demuestra que los modelos de conducta (como los maestros, padres, hermanos mayores, etc.) son muy influyentes. También se observa que en los contextos y entornos positivos se dan mejores resultados. Da origen a un tipo de esquema de actuación.

Elementos que influyen en el Aprendizaje por Observación

Según Bandura, 1974 existen algunos elementos que influyen y permiten que se genere el aprendizaje por observación:

 Reforzamiento: Con la llegada de los principios del reforzamiento, las explicaciones teóricas del aprendizaje cambiaron el énfasis del condicionamiento clásico, se pasó a dar importancia a la adquisición de respuestas instrumentales basadas en consecuencias reforzantes. Las teorías sobre los fenómenos de imitación asumieron que el aprendizaje observacional era posible gracias al reforzamiento de la conducta imitativa. Bandura (2004) el reforzamiento interviene en el aprendizaje por observación, por tratarse de una influencia de carácter antecedente más que consecuente.

Generalización de las Conductas: Uno de los factores que facilita la adquisición de nuevos patrones de conducta es la generalización de la conducta modelada, en donde muchas pautas de comportamiento pueden llegar a generalizarse a situaciones distintas de aquellas en donde fueron aprendidas (Bandura y Walters, 1998). Es de gran importancia para nuestra investigación este factor debido a que las personas pueden generar las conductas aprendidas sin estar necesariamente en la misma situación que observaron en el modelo. Sin este elemento no podría darse el aprendizaje por observación, porque las personas no podrían ejecutar las conductas aprendidas en otras condiciones que no fueran las que se mostraron en el modelo.

Bandura concluye que el aprendizaje en acto ocurre mediante ejecuciones reales y en forma vicaria al observar modelos.

Sostiene además que los humanos adquieren destrezas y conductas de modo operante e instrumental y que entre la observación y la imitación intervienen factores cognitivos que ayudan al sujeto a decidir si lo observado se imita o no.

Los puntos más importantes de su Teoría se pueden resumir en los siguientes puntos:

- 1. La agresión es definida "como la conducta que produce daños a la persona y la destrucción de la propiedad", pudiendo adoptar el daño tanto formas psicológicas (devaluación y degradación) como daño físico. En la valoración de este daño intervienen procesos de clasificación social, que determinarán su significado agresivo o no y a través de juicios subjetivos se decidirá si fue intencional o accidental. Además, hay factores que influyen en dicha valoración: el sexo, la edad, el nivel socio económico y los antecedentes étnicos del agresor; aunque se reconoce también la influencia de los valores que defienden los que realizan la clasificación.
- 2. Se afirma que uno de los rasgos característicos y definitorios de la Teoría del Aprendizaje Social es que explica a la conducta humana y su funcionamiento psicológico como el producto de la interacción recíproca y continua entre el individuo y el medio

ambiente, admitiendo la participación no sólo de factores sociales o aprendidos sino también de factores de tipo biológico o genéticos.

- 3. El aprendizaje por observación de modelos agresivos no se produce de forma automática, sino por dos motivos: a). Hay personas que no se benefician del ejemplo porque no atienden a los rasgos esenciales del modelo; b). La observación de dicha conducta del modelo no tendrá ninguna influencia si la persona olvida lo observado. Para que esto consiga algún grado de permanencia es imprescindible representarlo mediante palabras, imágenes, signos o símbolos. Esto nos remite a la importancia de los procesos cognitivos que permiten encadenar dicha acción agresiva en secuencias de acción dentro de la memoria, donde son almacenadas y posteriormente utilizadas para generar más reglas abstractas de conducta.
- 4. Pero, lo anterior no es suficiente para comportarse de forma agresiva, pudiéndose interferir la realización conductual cuando: a). La persona no posee las capacidades físicas; b). Carece de los medios necesarios para ejecutar la agresión; c). La conducta no tiene valor funcional para ella y d). Está sancionada de forma negativa. Esto significa que, cuando se han aprendido diversas conductas agresivas, además de los componentes cognitivos, el

medio sociocultural jugará un papel determinante en su ejecución o no.

- 5. Los teóricos del Aprendizaje Social reconocen tres fuentes principales de modelamiento de la conducta agresiva: 1). Las influencias familiares; 2). Las influencias sub culturales y 3). El modelamiento simbólico. Analizando las influencias familiares llegan a la conclusión de que es una de las fuentes que tiene mayor repercusión en la vida de las personas, tanto por su disponibilidad
- 6. De modelos como por las consecuencias que pueden ocasionar, reconociendo que las mayores tasas de conducta agresiva se encuentran en aquellos medios caracterizados por su gran cantidad de modelos agresivos y en donde la agresividad es considerada como un valioso atributo. Hay muchas investigaciones que aportan datos interesantes sobre este tema. Haciendo referencia al modelamiento simbólico, destacan la influencia de la televisión tanto por su continua presencia en la vida cotidiana como por la gran dosis de realidad que refleja en sus programas, teniendo presente que los patrones de respuesta transmitidos gráfica o verbalmente, pueden aprenderse a través de la observación de una manera tan eficaz como aquellos presentados mediante demostraciones sociales. Otros investigadores han demostrado que la exposición a la violencia televisada incrementa la agresividad interpersonal.

- 7. Respecto al aprendizaje de la conducta agresiva por experiencia directa, los teóricos del aprendizaje afirman que dicha conducta también se puede aprender mediante recompensas y castigos otorgados ante ejecuciones de ensayo y error. Así, un niño pacífico puede convertirse en agresivo mediante un proceso en el que primero ejerce el papel de víctima y posteriormente contraataca con resultados exitosos Lo anterior obedece a que, "las influencias del modelamiento y del reforzamiento operan conjuntamente en el aprendizaje social de la agresión en la vida diaria".
- 8. La teoría va más allá del aprendizaje de la conducta agresiva y hace referencia a los elementos que la activan y canalizan, denominados instigadores, entre los que destacan: a) El modelamiento, con su función discriminativa, desinhibitoria, de activación emocional o de intensificación del estímulo; b) La anticipación de consecuencias positivas y d) El control instruccional (recompensar la obediencia a determinadas órdenes que exigen conductas agresivas y violentas y castigar su incumplimiento).
- 9. Finalmente, otro punto importante que aborda esta teoría es el de las condiciones de mantenimiento. Afirman que la conducta agresiva, igual que cualquier otro tipo de conducta, está controlada en gran medida por sus consecuencias; por lo tanto, se puede

modificar si alteramos los efectos que produce (Bandura, 1963). En este sentido se debe tener muy claro que la agresión tiene un valor funcional muy distinto para cada persona y aún varía dentro del propio individuo, dependiendo de las circunstancias. Destacan tres formas de control del reforzamiento: 1). Reforzamiento externo directo: 2). Reforzamiento vicario: 3). Autorreforzamiento.

10. Pero, estos patrones de reforzamiento o de castigo se pueden ver alterados, independientemente de las circunstancias o de la víctima de la agresión, mediante prácticas de exoneración que pueden adoptar diferentes formas: a). Atenuación de la agresión por comparación ventajosa; b). Justificación de la agresión en función de principios más elevados (libertad, justicia, paz, igualdad, etc.); c). Desplazamiento de la responsabilidad; d). Difusión de la responsabilidad; e). Deshumanización de las víctimas; f). Atribución de culpa a las víctimas; g). Falseamiento de las consecuencias; h). Desensibilización graduada.

Una vez revisados los postulados más importantes del Aprendizaje Social de la Agresión, es importante destacar que este enfoque rechaza abiertamente la concepción innatista de la agresividad humana; por lo tanto, ésta no se conceptualiza ni como instinto presente en el individuo, sino como una de las múltiples respuestas que se pueden dar, no sólo frente a una frustración, sino ante

cualquier situación conflictiva generada en determinado entorno sociocultural.

Este planteamiento es muy importante en la medida que traslada el origen de la agresión del individuo al medio social contribuyendo a cuestionar creencias relacionadas con la inevitabilidad de la agresividad en los seres humanos y abriendo nuevos horizontes a otros modelos donde predomina una visión optimista acerca de su control y evitabilidad, porque al ser producto de las condiciones socioculturales creadas por las personas, son precisamente ellas mismas las encargadas de modificarlas para que esta conducta sea ineficaz o innecesaria.

Aunque parte de una definición muy clásica de la agresión como una conducta que produce daño, poco a poco va incluyendo nuevos elementos que la van matizando y ampliando, hasta trascender lo puramente psicológico, concediéndole un lugar privilegiado a los factores socioculturales, sin dejar a un lado los elementos biológicos y genéticos, pero se limita a presentarlos como simples elementos que intervienen, sin considerar las múltiples interacciones que surgen en la relación individuo-medio ambiente, que es una variable tan compleja como el propio sujeto y que requiere por tanto, un análisis más profundo y exhaustivo.

2.1.2. RELACIONES INTERPERSONALES.

Una relación interpersonal es una interacción recíproca entre dos o más personas. Se trata de relaciones sociales que, como tales, se encuentran reguladas por las leyes e instituciones de la interacción social. En toda relación interpersonal interviene la comunicación, que es la capacidad de las personas para obtener información respecto a su entorno y compartirla con el resto de la gente.

El proceso comunicativo está formado por la emisión de señales (sonidos, gestos, señas) con el objetivo de dar a conocer un mensaje. La comunicación exitosa requiere de un receptor con las habilidades que le permitan decodificar el mensaje e interpretarlo. Si falla la comunicación, la relación interpersonal será complicada

En la actualidad, con el desarrollo de la tecnología, la sociedad tiende a la despersonalización, con relaciones virtuales. En este sentido, las relaciones interpersonales han perdido buena parte del contacto personal y han pasado a estar mediatizadas. Las computadoras conectadas a Internet y los teléfonos móviles, por ejemplo, han reemplazado a la comunicación interpersonal presencial o cara a cara

2.1.2.1. Contexto Interpersonal

Las personas establecemos numerosas relaciones a lo largo de nuestra vida, como las que se dan con nuestros padres, nuestros hijos e hijas, con amistades o con compañeros y compañeras de trabajo y estudio. A través de ellas, intercambiamos formas de sentir y de ver la vida; también compartimos necesidades, intereses y afectos. A estas relaciones se les conoce como relaciones interpersonales.

Lo que resulta increíble es que día a día, podamos relacionarnos con tantas personas considerando que, como dice el refrán, "cada cabeza es un mundo", con sus propias experiencias, sentimientos, valores, conocimientos y formas de vida.

Precisamente, en esa diferencia, reside la gran riqueza de las relaciones humanas, ya que al ponernos en contacto intercambiamos y construimos nuevas experiencias y conocimientos; pero en esa diferencia está también la dificultad para relacionarnos, pues tenemos que hacer un esfuerzo para lograr comprendernos y llegar a acuerdos Esto último no resulta tan complicado, si tomamos en cuenta que la mayor parte de las personas compartimos algunas ideas, necesidades e intereses comunes; por eso,

decimos que las relaciones interpersonales son una búsqueda permanente de convivencia positiva entre hombres y mujeres, entre personas de diferente edad, cultura, religión o raza.

En ocasiones, nuestras diferentes formas de pensar y actuar nos pueden llevar a relacionarnos con desconfianza o a vivir conflictos, pero valorar a los demás, aceptar que hay diferencias entre una y otra persona y tratar de comprendernos, puede ayudarnos a superar estos obstáculos Cada uno de nosotros tenemos el derecho de elegir con quién nos relacionamos, cómo y cuándo. Tenemos también el derecho de esforzarnos para que nuestra relación con los demás sea lo mejor posible, sin perder nuestra dignidad.

2.1.2.2. ¿Cómo nos relacionamos?

Cuando nos relacionamos con los demás, esperamos reciprocidad, esto quiere decir que deseamos dar, pero también recibir; escuchar y ser escuchados, comprender y ser comprendidos.

Dar y recibir requiere seguridad y claridad de quiénes somos. Las dificultades están casi siempre relacionadas con la falta de valoración y apreciación que tenemos sobre nosotros mismos, o bien, con que no hemos aprendido a ver las cosas como "el otro" las ve y a respetar su punto de vista. Si nos miramos con honestidad, podremos reconocer lo que nos disgusta de nosotros; como sentir rencor, enojo, envidia e, incluso, ser agresivos e irrespetuosos al relacionarnos con otras personas.

La aceptación y reconocimiento de nosotros mismos, nos puede ayudar a superar estas actitudes negativas y mejorar la relación con otras personas, es decir, la aceptación de los demás con sus cualidades y defectos, y a que surja la confianza en nosotros mismos y en los demás. En ocasiones llegamos a pensar que si nos relacionarnos con gritos y golpes, lograremos que nos vean con estimación y autoridad. ¡Gran equivocación! Si nos queremos y respetamos a nosotros mismos, no podemos permitir relaciones basadas en la violencia.

2.1.2.3. Tipos de relaciones interpersonales

Desde que somos pequeños, establecemos relaciones con las personas que nos rodean, pero existen relaciones en las que establecemos lazos más íntimos, como las que se dan con la familia, los amigos y amigas, y con la pareja.

- La familia.-Es el primer grupo al cual pertenecemos, en el que aprendemos a expresarnos y desarrollamos la capacidad para comunicarnos, ya sea de manera clara y directa, distante y fría, confusa o indirecta, según lo hayamos visto y aprendido. Si nos desarrollamos en un ambiente donde existe violencia, es posible que aprendamos a relacionarnos y comunicarnos con miedo y agresión; si el ambiente es cálido y respetuoso, podemos sentirnos en libertad para decir lo que pensamos y sentimos. Sin embargo, recordemos que está en nuestras manos cambiar las formas de relacionarnos comunicarnos
- Los amigos y amigas.- En este grupo, casi siempre compartimos ciertos intereses e inquietudes, lo que nos permite tener más confianza, intercambiar ideas e identificarnos. A veces, los amigos y las amigas representan los hermanos o hermanas que hubiéramos querido tener; con ellos establecemos lazos profundos de afecto que nos mantienen unidos por un largo tiempo y desarrollamos un tipo de comunicación diferente al de nuestra familia. Por ejemplo, les confiamos nuestros secretos, nos ponemos "apodos" o sobrenombres y sabemos cómo se siente un amigo, sólo con ver la expresión de su cara.

❖ Pareja.- Con la pareja, la relación que desarrollamos puede ser totalmente diferente a la que tenemos con la familia y los amigos. Al principio, tratamos de hacer el tono de voz amable y suave, la expresión de los ojos es diferente, nuestros movimientos corporales pueden decir que queremos una mayor cercanía física pues con todo esto estamos comunicando que deseamos estar con esa persona, conocerla y que estamos muy motivados para iniciar una relación. Las relaciones interpersonales tienen lugar en una gran variedad de contextos, como la familia, amigos, matrimonio, amistades, trabajo, clubes, barrios, y las iglesias, etc. Pueden ser reguladas por ley, costumbre o acuerdo mutuo y son la base de los grupos sociales y la sociedad en su conjunto.

2.1.2.4. Habilidades sociales básicas:

- Escuchar
- Iniciar una conversación
- Formular una pregunta.
- Dar las gracias.
- Presentarse.
- Presentar a otras personas.
- Realizar un cumplido.
- Habilidades sociales complejas:

- Empatía. Capacidad de ponerse en el lugar de la otra persona.
- Inteligencia emocional. La inteligencia emocional es la habilidad social de una persona para manejar los sentimientos y emociones, discriminar entre ellos y utilizar estos conocimientos para dirigir los propios pensamientos y acciones (Salovey y Mayer, 1990).
- Asertividad. Habilidad para ser claros, francos y directos, diciendo lo que se quiere decir, sin herir los sentimientos de los demás ni menospreciar la valía de los otros, sólo defendiendo sus derechos como persona.
- Capacidad de escucha. Capacidad de escuchar con comprensión y cuidado, entendiendo lo que la otra persona quiere decir y transmitiendo que hemos recibido su mensaje.
- Capacidad de comunicar sentimientos y emociones.
 Capacidad de manifestar ante las demás personas nuestros sentimientos de una manera correcta, ya sean positivos o negativos.
- Capacidad de definir un problema y evaluar soluciones.
 Habilidad social de una persona para analizar una situación teniendo en cuenta los elementos objetivos, así como los sentimientos y necesidades de cada uno.

- Negociación. Capacidad de comunicación dirigida a la búsqueda de una solución que resulte satisfactoria para todas las partes.
- Modulación de la expresión emocional. Habilidad de adecuar la expresión de nuestras emociones al entorno.
- Capacidad de disculparse. Capacidad de ser conscientes de los errores cometidos y reconocerlos.
- Reconocimiento y defensa de los derechos propios y de los demás. Habilidad de ser consciente de nuestros derechos y los de los demás y defenderlos de una manera adecuada.

2.1.2.5. Habilidades interpersonales

- **Escucha activa.-** Es la disposición física, psíquica y afectiva hacia el otro, implica hacer un vacío de sí mismo se relaciona con leer entre líneas, interpretar señales, ser perceptivo hace uso del silencio.
- Personalizar.- Es ofrecer al otro la oportunidad de asumir sus pensamientos, afectos y conductas como propias, tomando conciencia de ello, haciéndose responsable de sus conductas y de las consecuencias de ellas.
- Respuesta empática.- Es mostrar al otro que se lo ha comprendido implica renunciar al propio punto de vista

para comprender el del otro y así comunicárselo, implica que el otro se dé cuenta que ha sido comprendido, es comprender y <u>expresar</u> esa comprensión fortalece la confianza.

- Reflejar.- Es la forma de indicarle al otro que se está en el mismo marco de referencia que él, que está escuchando y siguiendo en su proceso de pensamiento. Puede referirse al contenido del mensaje o a los sentimientos. Esto último le permite al otro centrarse en sus sentimientos y le permite al profesional demostrarle empatía.
- Focalizar o centrar.- Se utiliza cuando la comunicación del otro es vaga, cuando divaga o cuando parece que la persona se pone a hablar de varias cosas.Es importante que el profesional espere hasta que el otro tenga la sensación de haber tratado el asunto principal.
- Asertividad.- Es la manifestación de los propios derechos como persona que expresa pensamientos, sentimientos y creencias de una manera directa, sincera, apropiada y oportuna, respetuosa siempre de los derechos ajenos y propios.

2.1.2.6. Problemas existentes en las Relaciones Interpersonales

El problema en las relaciones interpersonales siempre ha existido y existirá, aunque en diferentes grados de intensidad y magnitud. Dadas las diferencias individuales, mientras dos o más personas compartan un tiempo y espacio comunes, persigan objetivos diferentes, estén sujetas a la competencia por los recursos económicos, así como a la incertidumbre del cambio tecnológico y social, existirán desajustes en el comportamiento humano.

El origen de los problemas en las relaciones interpersonales se ha racionalizado de tantas maneras como ideologías existen. Para el individualista extremo, la razón de la existencia de los problemas es la intromisión e intervención de la sociedad en la vida y libertades personales.

En cambio, los que están situados en el polo opuesto, contienden que los intereses individuales son los que interfieren con los objetivos sociales. Quizá la mayoría de los relacionistas humanos aunque en términos simplistas se sitúa en medio de dichos extremos: siendo el hombre un ente social no existe conflicto alguno entre éste y la

sociedad, sino únicamente malentendidos, o tal vez una ruptura temporal de la comunicación entre ambos.

Este punto de vista toma en cuenta en forma muy disminuida los efectos, pero no las causas, las cuales se encuentran sumergidas en la estructura y las relaciones de producción e intercambio de bienes y servicios. Tampoco toma en cuenta que la enajenación o alienación nacida de la incapacidad del hombre para controlar y humanizar la tecnología actual, es fuente de profundos problemas humanos.

En los países avanzados a menudo se cree que mediante la aplicación del método científico a las relaciones interpersonales, se pueden eliminar los obstáculos hacia un consenso general y hacia la creación de un equilibrio en el que las necesidades del individuo y de la sociedad sean similares.

Este enfoque olvida que la base de las buenas relaciones humanas exige reglas de juego justas y a tono con las necesidades reales de una colectividad. De nada sirve el método científico para humanizar las relaciones entre los individuos y los grupos, si existen relaciones de explotación

entre las clases sociales. Sin embargo, a pesar de la enorme brecha entre los requerimientos de una sociedad justa y el comportamiento real de los individuos, no cabe duda que tanto los países avanzados, como los menos desarrollados independientemente del sistema político que sustentan parecen estar genuinamente interesados en motivar a su fuerza de trabajo, hacia el logro de una mayor productividad.

A nivel individual, el problema de las relaciones interpersonales no es de fácil solución. Si bien puede absorberse el cuerpo de conocimientos actuales de la materia, lo difícil es la internalización de conceptos, actitudes y modos de pensar que nos conviertan en practicantes de las buenas relaciones humanas.

2.1.2.7. La comunicación y las relaciones interpersonales

Uno de los aspectos más importantes de las relaciones entre las personas es la comunicación, ya que a través de ella logramos intercambiar ideas, experiencias y valores; transmitir sentimientos y actitudes, y conocernos mejor. La comunicación nos permite expresarnos y saber más de nosotros mismos, de los demás y del medio en que vivimos.

Antes de que naciéramos, ya nos comunicábamos con nuestros padres al escuchar sus voces, sus movimientos y responder a ellos con movimientos dentro del vientre de nuestra madre y una vez que nacimos, nos comunicamos con nuestros balbuceos y primeras palabras, con nuestro llanto o con nuestras sonrisas.

La comunicación nos sirve para expresar lo que sentimos, lo que necesitamos y lo que pensamos de los demás, para entender el mundo que nos rodea y para ser escuchados; también, para conocer a las personas con las que nos relacionamos diariamente.

Para mejorar nuestra forma de relacionarnos y de comunicarnos, hay que conocernos bien: el valor que nos damos a nosotros mismos, qué tanto nos queremos, el respeto con el que tratamos a nuestra persona, así como preocuparnos por conocer y entender lo que piensan y quieren las otras personas.

2.1.2.8. Dificultades para comunicarnos y relacionarnos

A pesar del papel tan importante que tiene la comunicación en nuestra vida, no siempre se da de manera fácil. Por ejemplo, a veces al comunicarnos con personas con las que tenemos diferencias de edad, de sexo, de

escolaridad, podemos pensar que no nos entienden, que no hablamos el mismo idioma; eso nos puede desanimar y hacer sentir incomprendidos, pareciera que hubiera una barrera para

Estas diferencias, aparentemente nos separan "todo un océano", pero si lo pensamos bien y le sacamos provecho a lo que podemos aprender de los demás, lograremos transformar en beneficios esas limitaciones. Estas diferencias, aparentemente nos separan "todo un océano", pero si lo pensamos bien y le sacamos provecho a lo que podemos aprender de los demás, lograremos transformar beneficios esas limitaciones. A continuación, presentamos algunas situaciones cotidianas que nos pueden dificultar la comunicación en las relaciones. Reflexionemos sobre ellas.

• Cuando no escuchamos al otro u otra con atención

Puede pasar que al estar hablando con otra persona, no la escuchemos atentamente, por pensar en lo que queremos decir; entonces se pierde lo más importante de la comunicación: el intercambio de ideas

 Cuando mandamos un doble mensaje y, por tanto, éste resulta contradictorio. En ciertas ocasiones, al comunicarnos, podemos decir algo agradable y otra cosa desagradable, o un reconocimiento y al mismo tiempo un comentario que descalifique a la persona con la que hablamos. Esto provoca confusión pues con frecuencia, sólo se queda grabado el mensaje desagradable.

Cuando hacemos suposiciones sobre lo que piensa o siente otra persona

A veces creemos saberlo todo, entonces tendemos a suponer lo que siente y piensa el otro, y sacamos nuestras propias conclusiones. En estos casos, se pueden ocasionar malos entendidos, porque en realidad no le damos a la otra persona la oportunidad de comunicar lo que realmente quiere. El comunicarnos con otra persona no significa que en todos los casos estemos de acuerdo, ya que cada quien tiene sus propias ideas, valores y experiencias; también es importante reconocer y respetar las diferencias.

Saber escuchar es algo que aprendemos desde pequeños, pero que debemos ejercitar. En ocasiones ocurre que sólo escuchamos lo que nos agrada o nos conviene; si sentimos que algo de lo que nos están comunicando nos puede herir o molestar, preferimos ignorarlo. Por eso, es importante

que cuando escuchemos, lo escuchemos todo, con atención y hasta el final.

2.1.2.9. Importancia de las Relaciones Interpersonales.

Las habilidades sociales o de relación interpersonal están presentes en todos los ámbitos de nuestra vida. Son conductas concretas, de complejidad variable, que nos permiten sentirnos competentes en diferentes situaciones y escenarios así como obtener una gratificación social. Hacer nuevos amigos y mantener nuestras amistades a largo plazo, expresar a otros nuestras necesidades, compartir nuestras experiencias y empatizar con las vivencias de los demás, defender nuestros intereses, etc. son sólo ejemplos de la importancia de estas habilidades. Por el contrario, sentirse incompetente socialmente nos puede conducir a situación aislamiento social y sufrimiento una de psicológico difícil de manejar.

CAPITULO III RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

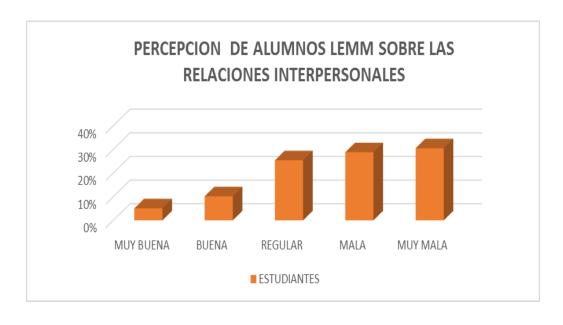
3.1. Análisis e interpretación de los datos

A continuación presentamos los resultados de test aplicado a las 59 estudiantes de educación inicial del programa de Licenciatura Modalidad Mixta (LEMM) de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales y Educación de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Para medir el nivel de las relaciones interpersonales de las estudiantes.

CUADRO Nº 01

PERCEPCION DE ALUMNAS LEMM SOBRE LAS RELACIONES INTERPERSONALES		
TOTAL	ESTUDIA	ANTES
ESCALAS	F	%
MUY BUENA	3	5%
BUENA	6	10%
REGULAR	15	25%
MALA	17	29%
MUY MALA	18	31%
TOTAL	59	100%

GRAFICO Nº 01

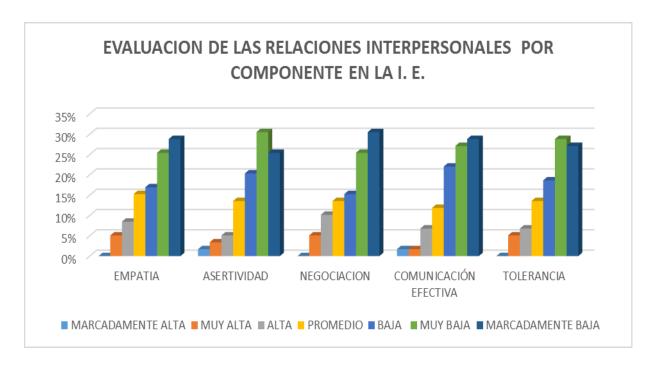


En el cuadro Nº 01 podemos observar que la percepción de las estudiantes Universitarias de La Especialidad de Educación Inicial del Programa de Licenciatura en educación modalidad mixta (LEMM) de la facultad de Ciencias Histórico sociales y educación (FACHSE) de la Universidad nacional Pedro Ruíz Gallo (UNPRG) sobre las relaciones interpersonales son negativas, el 31% de estudiantes de la muestra califican de muy mala y el 29% de mala , seguido del 25% que lo consideran como regular, siendo mínima la cantidad de estudiantes que piensan que las relaciones interpersonales en la institución están en escala buena y muy buena con 10% y 5% respectivamente, tomando en cuenta la percepción de los estudiantes se deduce que el clima interno es inadecuado para tener un mejor desenvolvimiento y relacionarse de manera adecuada. Para una mejor comprensión de resultados podemos ver el GRAFICO Nº 01.

CUADRO Nº 02

	EVALUACIÓN DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES POR COMPONENTE EN LA FACHSE (AULA INICIAL)									
COMPONENTE	EMP	ATIA	ASERTIN	VIDAD	NEGO	OCIACION		NICACIÓN CTIVA	TOLER	ANCIA
ESCALAS	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
MARCADAMENTE ALTA	0	0%	1	2%	0	0%	1	2%	0	0%
MUY ALTA	3	5%	2	3%	3	5%	1	2%	3	5%
ALTA	5	8%	3	5%	6	10%	4	7%	4	7%
PROMEDIO	9	15%	8	14%	8	14%	7	12%	8	14%
BAJA	10	17%	12	20%	9	15%	13	22%	11	19%
MUY BAJA	15	26%	18	31%	15	25%	16	27%	17	29%
MARCADAMENTE BAJA	17	29%	15	25%	18	31%	17	29%	16	27%
TOTAL	59	100%	59	100%	59	100%	59	100%	59	100%

GRAFICO Nº 02



En el cuadro Nº 02 analizamos las relaciones interpersonales de acuerdo a los diferentes componentes de evaluación. En los componentes de empatía, asertividad, negociación, comunicación efectiva y tolerancia; los resultados se ubican principalmente en la escala de marcadamente baja, muy baja y baja con un 25% y 15% aproximadamente.

Estos resultados muestran un déficit en sus habilidades para relacionarse adecuadamente con los demás. Este diagnóstico sirve como referente para iniciar un programa de capacitación para mejorar las habilidades sociales de las estudiantes de educación inicial del programa LEMM. El hacer nuevos amigos y mantener nuestras amistades a largo plazo, expresar a otros nuestras necesidades, compartir nuestras experiencias y armonizar con las vivencias de los demás, defender nuestros intereses, etc. son sólo ejemplos de la

importancia de estas habilidades. Por el contrario, sentirse incompetente socialmente nos puede conducir a una situación de aislamiento social y sufrimiento psicológico difícil de manejar.

Para mejor visualización de los resultados obtenidos, presento el grafico N° 02.

A continuación presentamos los resultados de la encuesta aplicada a las alumnas del programa LEMM sobre algunas habilidades sociales para relacionarse con los demás.

CUADRO Nº 01.

LOS ESTUDIANTES SABEN MANTENER UNA CONVERSACIÓN

ALTERNATIVAS	F	%
SI	11	19
NO	48	81
TOTAL	59	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a estudiantes del LEMM.

Especialidad educación Inicial

El cuadro Nº 01 podemos observar que el 81%, de las estudiantes de educación inicial del programa LEMM no saben iniciar y mantener una conversación, queda demostrado una vez las debilidades que presentan en las relaciones interpersonales.

CUADRO № 02.

LOS ESTUDIANTES SABEN EXPRESAR LOQUE

SIENTEN Y NECESITAN

ALTERNATIVAS	f	%
SI	20	34
NO	39	66
TOTAL	59	100

FUENTE: Encuesta aplicada a estudiantes del LEMM.

Especialidad educación Inicial

.

En el cuadro Nº 02 se observa que el 66% de las estudiantes de educación inicial del programa LEMM no son capases de expresar adecuadamente lo que sienten y necesitan. Esto demuestra una vez más las dificultades que presentan en las relaciones interpersonales que establecen con sus compañeras y docentes de la especialidad.

CUADRO № 03.

LOS ESTUDIANTES SABEN EXPRESAR SU AFECTO Y APROBACIÓN

ALTERNATIVAS	f	%
SI	24	41
NO	35	59
TOTAL	59	100

FUENTE: Encuesta aplicada a estudiantes del LEMM.

Especialidad educación Inicial

En el cuadro Nº 03 se aprecia que el 59% de estudiantes no les es fácil expresar su afecto y aprobación cuando hablan con los demás. Esto evidencia que el proceso de socialización tanto a nivel familiar como en la universidad no es óptimo.

CUADRO Nº 04.

LAS ESTUDIANTES SABEN CONTROLAR SU ENOJO

ALTERNATIVAS	F	%
SI	09	15
NO	50	85
TOTAL	59	100

FUENTE: Encuesta aplicada a estudiantes del LEMM.

Especialidad educación Inicial

Un número considerable de estudiantes que representan el 85%, no pueden ni saben controlar su enojo o ira en el aula con sus compañeras, como se puede observar en el cuadro Nº 04

Esto demuestra que las estudiantes no son capaces de controlar sus emociones, lo que repercute de manera significativa en sus relaciones interpersonales.

CUADRO № 05

LAS ESTUDIANTES SABEN COMO COMPORTARSE PARA HACER
Y MANTENER AMISTADES

Ítem Nº 08 ¿Sabes cómo comportarte para hacer y mantener las		
amistades?		
ALTERNATIVAS F %		
SI 05 08		
NO 54 92		
TOTAL 59 100		

FUENTE: Encuesta aplicada a estudiantes del LEMM.

Especialidad educación Inicial

En el cuadro Nº 05 se observa claramente los resultados de la Encuesta de cómo comportarte para hacer y mantener las amistades. Un 92% de las estudiantes manifiestan que no son capaces de hacer y mantener las amistades.

CUADRO № 06
LOS ESTUDIANTES PRÁCTICAN VALORES DE COOPERACION

ALTERNATIVAS	F	%
SI	06	10
NO	53	90
TOTAL	59	100

FUENTE: Encuesta aplicada a estudiantes del LEMM.

Especialidad educación Inicial

En el cuadro Nº 06 se puede apreciar carencias significativas en la práctica de valores, el 90% de las estudiantes de educación inicial del programa LEMM manifiesta no practicar valores de cooperación y puntualidad, solo el 10%, manifiesta practicar estos valores.

CUADRO № 07

LAS ESTUDIANTES SABEN COMPARTIR CON AMIGOS

ALTERNATIVAS	F	%
SI	13	22
NO	46	78
TOTAL	59	100

FUENTE: Encuesta aplicada a estudiantes del LEMM.

Especialidad educación Inicial

En este cuadro podemos apreciar que el 78% de las estudiantes de educación inicial del programa LEMM no son capaces de compartir información con amigos, solo el 22% están dispuestas a compartir. Esto refleja una vez más el déficit de habilidades sociales cooperativas.

CUADRO № 08

LOS ESTUDIANTES SABEN PARTICIPAR EN GRUPOS SOCIALES

ALTERNATIVAS	f	%
SI	03	05
NO	56	95
TOTAL	59	100

FUENTE: Encuesta aplicada a estudiantes del LEMM.

Especialidad educación Inicial

En el cuadro Nº8 el 95% de las estudiantes de educación inicial del programa LEMM manifiesta que no participan en grupos sociales, como club deportivos, recreativos, parroquiales o campamentos de verano. Esto demuestra una vez más la carencia de habilidades sociales, justificándose de este modo la propuesta de un programa para desarrollar este tipo de habilidades que son fundamentales, más aun si van hacer docentes de educación inicial.

3.2. PROPUESTA TEÓRICA

LA TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL DE ALBERT BANDURA CONTEXTO
(RELACIONES INTERPERSONALES)

Aprendizaje vicario.- situación social en donde participan:

- el modelo: realiza una conducta determinada.
- el sujeto: efectúa la observación de dicha conducta.
 - ✓ La observación determina el aprendizaje.
 - ✓ El aprendizaje social se produce por observación.

ESTRATEGIAS DE HABILIDADES SOCIALES

Relaciones interpersonales son los vínculos o lazos entre las personas integrantes de una comunidad, que resultan indispensables para el desarrollo integral del ser humano y, en especial de las habilidades sociales.

PARA

MEJORAR LAS RELACIONES INTERPERSONALES

3.2.1. DENOMINACION

PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE HABILIDADES SOCIALES BASADA EN LA TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL DE BANDURA, PARA MEJORAR LAS RELACIONES INTERPERSONALES EN LAS ESTUDIANTES UNIVERSITARIAS DE LA ESPECIALIDAD DE EDUCACIÓN INICIAL – LEMM – FACHSE-UNPRG-2017.

3.2.2. DATOS INFORMATIVOS

• Institución educativa : FACHSE-UNPERG

• **Ubicación** : Distrito y provincia de Lambayeque

• **Destinatarios** : 59 estudiantes de la especialidad de

inicial del programa LEMM

• Responsable : Marlyn Meliza Yarlaque Mori

• Temporalización : 4 meses

3.2.1. PRESENTACION

El presente programa de estrategias en Habilidades Sociales está dirigido a un grupo de 59 estudiantes de la especialidad de inicial del programa de Licenciatura en educación modalidad mixta – LEMM de la Universidad nacional Pedro Ruiz gallo- UNPRG. Ubicado en el distrito, provincia y Región Lambayeque.

El Programa comprende el diseño de 2 módulos divididos en 8 talleres y 30 actividades debidamente secuenciados con la finalidad

de dar a las estudiantes de la especialidad de educación inicial del programa LEMM una adecuada orientación sobre las relaciones interpersonales. De igual modo se diseñaron estrategias seleccionadas en función de las capacidades que se esperan lograr y sustentadas en la teoría del aprendizaje social de Albert Bandura y la teoría de la inteligencia emocional de Daniel Goleman.

Finalmente se señalan los indicadores de evaluación en cada uno de los talleres planificadas en el periodo de tiempo establecido.

3.2.2. FUNDAMENTACION

- LA TEORÍA LA DEL APRENDIZAJE SOCIAL DE BANDURA

Considera la ansiedad la fuerza más destructora de las relaciones interpersonales. No describe qué es la ansiedad, pero si sus efectos; pero es indudable que se origina debido a una completa y larga dependencia humana en la infancia al ser atendidas sus necesidades alimenticias y su necesidad de intimidad con la madre.

La necesidad de aliviar la ansiedad Sullivan la llama necesidad de seguridad personal. La ansiedad es una tensión opuesta a las tensiones de necesidades y no es manejable, porque no tiene una acción apropiada para su alivio. La ansiedad se origina debido a cierta forma de perturbación emocional en la persona significativa, o sea aquella con la cual el niño inter actúa.

3.2.3. OBJETIVOS

3.2.3.1. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar y fortalecer las habilidades sociales que permita una mejor interacción con el medio que lo rodea y a la vez alcanzar un desarrollo personal, académico y social adecuado de las alumnas del nivel inicial del programa LEMM.

3.2.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Promover el desarrollo de las habilidades sociales en las alumnas del nivel inicial del programa LEMM como la toma de decisiones, solución de conflictos, manejo emocional, autoestima, asertividad, creación y mantenimiento de relaciones personales, habilidades de negociación, trabajo en equipo, liderazgo y seguridad personal.
- Las habilidades mencionadas se revisarán teóricamente y se practicaran en situaciones simuladas que se asemejen a las interacciones cotidianas en la vida de las estudiantes del nivel inicial del Programa LEMM.

3.2.4. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

3.2.4.1. MATRIZ DE ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

DENOMINACION DE LOS MÓDULOS	META	ACTIVIDADES
Módulo I: Habilidades sociales	04 Talleres	19 (dinámicas)
Módulo II: Desarrollo emocional, social y cognitivo	04 Talleres	15 temas
TOTAL	08	34

3.2.4.2. MATRIZ DE CAPACIDAES E INDICADORES DE LOGRO

MODULOS	CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO
Módulo I: habilidades sociales	Mejora el desarrollando de habilidades sociales para tener una mejor relación interpersonal. Propone y diseña procesos de evaluación y desarrollo continuo de sus habilidades Supera los bloqueos emocionales. Desarrolla una conciencia de sí mismo y de sus sentimientos. Desarrolla sensibilidad y percepción acerca de las demás personas y del mundo en torno a sí.	Establece relaciones interpersonales al interactuar con sus compañeros Desarrolla sus habilidades sociales al momento de relacionarse. Crea mayor capacidad de empatía entre los participantes. Explora sentimientos y reacciones al compartir con otros participantes. Promueve el conocimiento y comunicación intergrupal. Establece una ruptura de hielo, con base en la confianza y la interpretación de los miembros del grupo.
Módulo II: Docentes Guías	Se libera de cargas mentales acumuladas por años y despeja el espacio para asimilar un nuevo modelo de comportamiento, exclusivamente	Comprende la importancia del conocimiento previo, la retroalimentación, el compromiso de cambios y renovación

			, .,
diri	へんこ	\sim 1	AVITA
()		<i>a</i> ı	éxito
٠	9.00	٠.	071.0

Crea empoderamiento mental, para eliminar la mediocridad, el conformismo y la baja autoestima

Logra la *apertura mental* necesaria para iniciar significativos cambios de comportamiento

define metas, diseña estrategias de impacto positivo y elabora planes de acción, enfocados al área personal, de equipos de trabajo

domina habilidades necesarias para interactuar con líderes, equipos de trabajo y organizaciones dentro o fuera de los colegios

constante

Expresa con facilidad sus sentimientos, sin sentir timidez o molestias por ello.

Aprende a controlar sus impulsos emocionales y tolera sus debilidades y limitaciones personales, liberándose de pensamientos negativos, desarrollando la capacidad de perdonarse y amarse.

Mejora la actitud, el comportamiento y las fortalezas de liderazgo

ayuda a otras personas a lograr sus metas

3.2.4.3. MATRIZ DE ACTIVIDADES, ESTRATEGIAS DIDACTICAS, RECURSOS Y HORAS LECTIVAS

MUDULOS	TALLERES	ACTIVIDADES	ESTRATEGIAS DIDACTICAS	RECURSOS	HORAS
Módulo I: habilidades sociales	Taller I: Expresión de sentimientos	 acentuar lo positivo alabanza: dando y recibiendo retroalimentación positiva "¿cómo es mi situación actual?" como expreso mis sentimientos 	Se intenta cambiar de actitud a través de diversas dinámicas y ejercidos desarrollados en cada taller Se busca desarrollar habilidades sociales a través de juego de roles, dinámicas grupales, sociodramas.	Εαριορ	60
	Taller II: Motivación y asertividad.	 concepto positivo de sí mismo dar y recibir afecto derechos asertivos descubriendo mis necesidades y motivación 		Plumones Papelotes Cartulinas de colores	

	Taller III: Autoestima.	 el juego de los voluntarios el trueque de un secreto reflexión de autoestima alta reflexión de autoestima baja 			
	Taller IV: Alegría y felicidad.	 regalar la felicidad: experimentando la retroalimentación positiva una alegre y larga vida yo estoy bien, pero, ¿ustedes? 			
	Taller I: Salir de la Sombra	 Identificar limitaciones y miedos. Importancia de la apertura mental Definir sueños y metas 	Se desarrolla dinámicas para romper paradigmas impuestos por la familia, la sociedad		
Módulo II: Docentes Guías	Taller II: Valores y Fortalezas.	 reprogramación mental / incorporación de roles cambiar conflictos por soluciones potenciar valores personales. 	o el ambiente de relaciones interpersonales; enfocado también hacia la formación de nuevos roles y una estructura mental abierta a nuevas oportunidades.	Módulos	60
		> técnica del espejo reversible	El taller se enfoca en modificar debilidades,	Modulos	

	Pasos básicos para convertirse en líder	miedos y amenazas, así como reconocer	Proyector
	 Como influir positivamente. Carisma de 	fortalezas internas, oportunidades de	multimedia
	Líder Fabricar personalidad magnética	crecimiento personal, habilidades no	Lautan
Taller III: Líderes	> Crear imagen positiva. Cambiar la	desarrolladas, estrategias de intervención rápida	Laptop
Potenciales.	imagen-Estilo de liderazgo para manejar	y certeros planes de cambio.	Plumones
	los colegios		
	> Estilo de liderazgo para negocios en el	Se aplican técnicas vivenciales, video-juegos,	Papelotes
	hogar	ejercicios interactivos.	Cartulinas de
		E	colores
	Estructura formal del mentor (profesor)	Es un taller eminentemente vivencial y	
	Enseñar a romper límites	participativo. Incluye acciones prácticas en	
	Modificar paradigmas grupales	reconocidas empresas de liderazgo y se enfoca	
Taller IV: Nuevos	Crear inmunidad al medio negativo	en los mejores programas mundiales para	
Paradigmas.		desarrollar líderes	
		Co trabaja intercomento la decorragramación del	
		Se trabaja intensamente la desprogramación del	
		comportamiento pasivo, la reprogramación hacia	
		puntos claves y las estrategias de cambios.	

3.2.5 DESCRIPCIÓN DE LOS TALLERES Y ACTIVDADES A DESARROLLAR

MÓDULO I: HABILIDADES SOCIALES

TALLER I: EXPRESIÓN DE SENTIMIENTOS

Dinámica Nº 01: ACENTUAR LO POSITIVO

OBJETIVO: Lograr que las personas puedan derribar las barreras

impuestas por ellas mismas debido a que no les permiten tener un buen

concepto propio; mejorar la imagen de ellas mismas mediante el

intercambio de comentarios y cualidades personales.

DESARROLLO:

1.- Muchos hemos crecido con la idea de que no es "correcto" el autoelogio

o, para el caso, elogiar a otros. Con este ejercicio se intenta cambiar esa

actitud al hacer que equipos de dos personas compartan algunas

cualidades personales entre sí. En este ejercicio, cada persona le da a su

compañero la respuesta a una, dos o las tres dimensiones siguientes

sugeridas:

Dos atributos físicos que me agradan de mí mismo.

Dos cualidades de personalidad que me agradan de mí mismo.

Una capacidad o pericia que me agradan de mí mismo.

2. Explique que cada comentario debe ser positivo. No se permiten

comentarios negativos. (Dado que la mayor parte de las personas no ha

experimentado este encuentro positivo, quizá necesiten un ligero empujón

de parte de usted para que puedan iniciar el ejercicio).

3. Se les aplicará unas preguntas para su reflexión:

¿Cuántos de ustedes, al oír el trabajo asignado, se sonrió ligeramente, miró

a su compañero y le dijo, "Tú primero"?

70

¿Fue difícil señalar una cualidad al iniciar el ejercicio?

¿Cómo considera ahora el ejercicio?

Dinámica № 02: ALABANZA: DANDO Y RECIBIENDO RETROALIMENTACIÓN POSITIVA

OBJETIVO:

- Desarrollar la conciencia de nuestros propios logros.
- Practicar mediante el reconocimiento público de otros.
- Concientizarse de sus propias respuestas en reconocimiento de otros.

MATERIAL: Hojas blancas y lápices para cada participante. Hojas de papel rotafolio y marcadores.

DESARROLLO:

- 1 El profesor explica los objetivos del ejercicio. Discute la importancia del reconocimiento de otros y el efecto de estos factores en el concepto que se tiene de uno mismo, en la motivación y comportamientos.
- 2. Cada participante se le provee de Hojas blancas y un lápiz y se les pide que hagan una lista de:
- Dos cosas que hago bien.
- Un logro reciente.
- Una pequeña frase que me gustaría que se hubiera dicho
- 3. Los participantes se juntarán en parejas para intercambiar la información que tienen en sus listas, aclarando y explicando lo que sea necesario.

- 4. Cada miembro elaborará una carta de reconocimiento para su pareja, basándose en la información recibida en el paso III. La carta será escrita directamente a su pareja, no a una tercera parte.
- 5. Se intercambiarán las cartas para leerlas y reflexionar su contenido sin hablar.
- 6 Se reúne nuevamente todo el grupo, y se les dice a los participantes que tendrán la oportunidad de presentar y recomendar a su pareja ante el grupo. Cada miembro por turno, se parará atrás de su compañero con sus manos puestas en los hombros del otro, y presenta a su pareja ante el grupo. La persona que está siendo introducida no comenta nada en ese momento.
- 7. Después de que todos los miembros hayan sido presentados, las personas podrán aclarar cualquier información dada acerca de ellos.
- 8. El docente brevemente explica la idea que lo que una persona dice que otra habla mucho de ella y sugiere a los participantes que también reflejaron sus valores mediante la presentación de sus compañeros.
- 9 El docente reúne a las parejas y les pide que resuman la actividad mediante la discusión de sus comportamientos, como sus sentimientos acerca de sus presentaciones orales y la carta.
- 10. El docente pide a los participantes que discutan lo que han aprendido acerca de ellos durante el ejercicio.
- 11. Se reúne el grupo entero y el profesor les pide que opinen acerca de los factores que tienen influencia en dar y recibir elogios.

12. Se invita a los miembros del grupo a relacionar esta experiencia de sus relaciones con otros, y sugerirán aplicaciones prácticas de sus aprendizajes en situaciones de trabajo.

Dinámica № 03: "¿CÓMO ES MI SITUACIÓN ACTUAL?"

OBJETIVO: Ayudar a los participantes a descubrir cuál de las cuatro áreas de vida les es de mayor significado en el momento actual, para poder elaborar objetivos, actividades y necesidades de cambio dentro de su situación actual en cada área.

MATERIAL: Un Cuestionario "¿Cómo es mi situación actual?" para cada participante.

DESARROLLO:

- 1. El docente reparte a los participantes los cuestionarios ¿Cómo es mi situación actual?, uno por cada participante.
- 2. El docente solicita voluntarios que quieran comentar sus resultados en el grupo.
- 3. El docente pide a los participantes que hagan comentarios finales del ejercicio.

HOJA DE TRABAJO

¿CÓMO ES MI SITUACIÓN ACTUAL?

- 1. ¿Cómo es mi vida actual en relación conmigo mismo?
- _____
- 2. ¿Cómo es mi vida actual en relación con mi familia?

3. ¿Cómo es mi vida actual en relación con mi trabajo?

4. ¿Cómo es mi vida actual en relación con el mundo?

5. ¿Qué interrelaciones guardan entre sí las cuatro áreas anteriores?

Dinámica Nº 04: COMO EXPRESO MIS SENTIMIENTOS

OBJETIVO: Que el participante aprenda a describir y a expresar

emociones y a establecer conductas deseadas

MATERIAL: Hojas de rotafolio para el profesor.

DESARROLLO:

1 El profesor pide a los participantes que digan los sentimientos que

experimentan con más frecuencia (Tormenta de Ideas). El los anota en hoja

de rotafolio. Estos suelen ser: Alegría Odio Timidez inferioridad Tristeza

Satisfacción Bondad Resentimiento Ansiedad Éxtasis Depresión etc. Amor

Celos Coraje Miedo Vergüenza Compasión

2. El profesor integra subgrupos de 5 personas y les indica que cada uno

de los miembros deberá expresar a las otras personas tantos sentimientos

como pueda (10 minutos).

3. Al terminar de expresar los sentimientos todos los miembros del

subgrupo se analizan cuáles son los sentimientos que mejor expresan y en

cuales tienen mayor dificultad.

4. También se les puede solicitar detectar la postura emocional de la

persona en relación a cualquiera de los siguientes modelos: 1. Asertividad:

Agresivo, Asertivo y No asertivo. 2. Análisis Transaccional: Padre, Adulto,

Niño.

5. El profesor organiza una breve discusión sobre la experiencia.

TALLER II: MOTIVACIÓN Y ASERTIVIDAD

Dinámica Nº 05: CONCEPTO POSITIVO DE SÍ MISMO

OBJETIVO: Demostrar que sí es aceptable expresar oralmente las

cualidades positivas que se poseen.

DESARROLLO:

1. Divida a los asistentes en grupos de dos. Pida a cada persona escribir en

una hoja de papel cuatro o cinco cosas que realmente les agradan en sí

mismas. (NOTA: La mayor parte de las personas suele ser muy modesta y

vacila en escribir algo bueno respecto a sí mismo; se puede necesitar algún

estímulo del profesor. Por ejemplo, el profesor puede revelar en forma

"espontánea" la lista de cualidades de la persona, como entusiasta,

honrada en su actitud, seria, inteligente, simpática.)

2. Después de 3 ó 4 minutos, pida a cada persona que comparta con su

compañero los conceptos que escribieron.

3. Se les aplicará unas preguntas para su reflexión: ¿Se sintió apenado con

esta actividad? ¿Por qué? (Nuestra cultura nos ha condicionado para no

revelar nuestros "egos" a los demás, aunque sea válido hacerlo). ¿Fue

usted honrado consigo mismo, es decir, no se explayó con los rasgos de su

carácter? ¿Qué reacción obtuvo de su compañero cuando le reveló sus

puntos fuertes? (por ejemplo, sorpresa, estímulo, reforzamiento).

Dinámica № 06: DAR Y RECIBIR AFECTO

OBJETIVO: Vivenciar los problemas relacionados con dar y recibir afecto.

MATERIAL: Papel y lápiz.

DESARROLLO:

1. El profesor presenta el ejercicio, diciendo que para la mayoría de las

personas, tanto dar como recibir afecto, es asunto muy difícil. Para ayudar

a las personas a experimentar la dificultad, se usa un método llamado

bombardeo intenso.

2. Las personas del grupo dirán a la persona que es el foco de atención

todos los sentimientos positivos que tienen hacia ella. Ella solamente oye.

3 La intensidad de la experiencia puede variar de diferentes modos,

Probablemente, la manera más simple es hacer salir a la persona en

cuestión del círculo y quedar de espaldas al grupo, escuchando lo que se

dice. O puede permanecer en el grupo y le hablan directamente.

4 El impacto es más fuerte cuando cada uno se coloca delante de la

persona, la toca, la mira a los ojos y le habla directamente.

5. Al final habrá intercambio de comentarios acerca de la experiencia

Dinámica Nº 7: DERECHOS ASERTIVOS

OBJETIVO:

Desarrollar las posibilidades de autoconocimiento y de ejercicio

asertivo de la autoconfianza.

Propicia en el participante la exploración de la autoafirmación, sus

alcances y límites.

MATERIAL: Hojas y lápices para cada participante. Hoja "Derechos

Asertivos: Yo tengo Derecho" para cada participante. Hoja de "Derechos

Asertivos: Los otros tienen Derecho a recibir de mi".

DESARROLLO:

1. Se solicita a los participantes que identifiquen individualmente los

derechos que creen tener en la familia, el trabajo y la sociedad.

2. Se forman subgrupos y se pide que traten de destacar, con las

contribuciones de cada participante, por lo menos cinco derechos que los

subgrupos creen tener en lo familiar, lo laboral y lo social.

3. Cuando terminan son leídas las conclusiones subgrupales pidiendo que

se aclaren los puntos oscuros.

4. El profesor pide entonces que dado que lograron determinar estos

derechos, pasen a determinar aquellos que creen tienen los miembros de

sus familias, de su trabajo y de la sociedad.

5. Se repite el proceso anterior y se llega a conclusiones.

HOJA DE TRABAJO. Hoja para el Participante

YO TENGO DERECHO:

En mi casa a:

En mi trabajo a:

En mi grupo de amistades a:

Hoja para el Participante

LOS OTROS TIENEN DERECHO A RECIBIR DE MI:

En mi casa a:

En mi trabajo a:

En mi grupo de amistades a:

Dinámica Nº 8: DESCUBRIENDO MIS NECESIDADES Y MOTIVACIÓN

OBJETIVO:

Autodescubrir los motivos personales.

Sensibiliza al participante en el uso asertivo de la seguridad personal

a través de la autoevaluación.

MATERIAL: Hojas blancas, de rotafolio, lápices y plumones.

DESARROLLO:

1 El profesor solicita a los participantes que identifiquen a nivel individual

cuáles son los elementos o hechos que les proporcionan seguridad en la

familia, el trabajo y la sociedad (cinco por lo menos en cada área), y que lo

expresen por escrito en hojas tamaño carta.

2 El siguiente paso es formar equipos de 4 o 5 personas pidiéndoles que

lleguen a conclusiones subgrupales y que las anoten en hojas de rotafolio

que al terminar se cuelgan de las paredes.

3. El profesor pasa entonces a tabularlas según los conceptos de la

pirámide de necesidades de A. Maslow, contabilizando y sacando

porcentajes de cada uno de ellos.

4. Se propicia la reflexión y se trata de llegar a conclusiones.

TALLER III.- AUTOESTIMA ALTA

Dinámica Nº 9: EL JUEGO DE LOS VOLUNTARIOS

OBJETIVO:

Superar los bloqueos emocionales.

Desarrollar una conciencia de sí mismo y de sus sentimientos.

Desarrollar sensibilidad y percepción acerca de las demás personas

y del mundo en torno a sí.

DESARROLLO

1. El profesor aclara cómo los elementos psicológicos que contribuyen para

crear un conflicto en alguien, pueden ser personificados. Como

demostración de este método de aumentar el conocimiento interno en un

grupo relativamente grande, solicita voluntarios para participar de una

experiencia.

2. A fin de ayudar a los participantes a comprender los sentimientos que los

llevaron a la decisión de presentarse o no como voluntarios, el profesor del

grupo comentará lo siguiente: "En verdad, no necesito los voluntarios, pero

me gustaría que ustedes se situaran en la experiencia que acaban de vivir,

la de intentar decidir si se presentarían o no como voluntarios. Imaginen a

dos personas dentro de la cabeza de ustedes. Una le dice que se presente

y la otra le dice lo contrario. Visualicen una conversación entre las dos, en

la cual intentan convencieres mutuamente, hasta que una de ellas vence."

3. Terminada esta presentación, el profesor pide a los voluntarios que se

confronten, no verbalmente, y vean lo que pasa, cerrando para eso los ojos

durante unos dos o tres minutos, imaginando ese encuentro.

4. Finalizado el tiempo, los participantes relatarán al grupo sus

visualizaciones.

5. Las historias individuales generalmente aclaran las consideraciones que

entran en conflicto en el proceso de tomar la decisión de presentarse o no

como voluntario.

6. El profesor pide al grupo sus comentarios.

Dinámica Nº 10: EL TRUEQUE DE UN SECRETO

OBJETIVO: Crear mayor capacidad de empatía entre los participantes.

MATERIAL: Lápiz y hojas.

DESARROLLO:

1. El profesor distribuye una hoja a cada uno de los participantes.

2 Los participantes deberán describir, en una hoja las dificultades que

siente para relacionarse con las demás personas y que no les gustaría

exponer oralmente.

3. El profesor recomienda que todos disfracen la letra, para no revelar

el autor.

4. El profesor solicita que todos doblen la hoja de la misma forma que

los demás participantes, una vez recogidas estas serán mezcladas,

distribuyendo luego las hojas dobladas a cada participante.

- 5 El profesor recomienda que cada uno asuma el problema de la hoja, como si el participante fuera el autor, esforzándose por comprenderlo.
- 6. Cada uno a su vez, leerá en voz alta el problema que había en la hoja, usando la primera persona "yo" y haciendo las adaptaciones necesarias, para proponer una solución.
- 7. Al explicar el problema a los demás, cada uno deberá representarlo.
- 8. No será permitido debatir ni preguntar sobre el asunto, durante la exposición.
- 9. Al final, el profesor podrá liderar el debate sobre las reacciones

Dinámica № 11: REFLEXIÓN DE AUTOESTIMA ALTA

OBJETIVO: Hacer conscientes los sentimientos que se tienen cuando se tiene la autoestima alta.

DESARROLLO:

- 1. El profesor les dice a los participantes que recuerden alguna ocasión, reciente, en la que se sentían con muchos ánimos, importante, valioso, capaz. Tal vez fue cuando lo ascendieron o le aumentaron el sueldo, recibieron cumplidos o se resolvió un problema de difícil solución, o quizá se tomó una decisión importante que tuvo éxito, etc. Tratar de volver a ese momento y revivir la sensación y los sentimientos que se tuvieron. Así es cómo se siente un individuo con la autoestima alta ¿Qué tan seguido se siente así?
- 2. El profesor les indica que formen grupos de tres personas. Se intercambian comentarios en triadas.
- 3. En plenario, se discutirán las respuestas obtenidas por los grupos.

Dinámica Nº 12: REFLEXIÓN DE AUTOESTIMA BAJA

OBJETIVO: Hacer conscientes los sentimientos que se siente cuando la

autoestima es baja.

MATERIAL: Hoja de trabajo para cada participante.

DESARROLLO:

1. El profesor les dice a los participantes que recuerden una ocasión

reciente, en la que cometieron una falta grave o un error irreparable, o en

que se sintieron incapaces para enfrentar alguna dificultad ya sea con la

familia, el jefe, un amigo, etc., o que tomaron alguna decisión importante

que no tuvo éxito. Revivir la sensación y los sentimientos de ese momento

aunque resulte doloroso. Así es como se siente un individuo con la

autoestima baja. ¿Qué tan seguido se siente así?.

Los siguientes puntos sobre un autoestima alta y baja servirán como base

para reconocer e identificar la propia, así como la de los demás para

ayudarse a sí, mismo y a ellos.

AUTOESTIMA ALTA

Usa su intuición y percepción. Es libre, nadie lo amenaza, ni amenaza a los

demás. Dirige su vida hacia donde cree conveniente, desarrollando

habilidades que hagan posible esto. Es consciente de su constante cambio,

adapta y acepta nuevos valores y rectifica caminos. Aprende y se actualiza

para satisfacer las necesidades del presente. Acepta su sexo y todo lo

relacionado con él. Se relaciona con el sexo opuesto en forma sincera y

duradera. Ejecuta su trabajo con satisfacción, lo hace bien y aprende a

mejorar. Se gusta a sí mismo y gusta de los demás. Se aprecia y se

respeta y así a los demás. Tiene confianza en sí mismo y en los demás. Se percibe como único y percibe a los demás como únicos y diferentes. Conoce, respeta y expresa sus sentimientos y permite que lo hagan los demás. Toma sus propias decisiones y goza con el éxito. Acepta que comete errores y aprende de ellos. Conoce sus derechos, obligaciones y necesidades, los defiende y desarrolla. Asume sus responsabilidades y ello le hace crecer y sentirse pleno. Tiene la capacidad de autoevaluarse y no emite juicios de otros. Controla y maneja sus instintos, tiene fe en que los otros lo hagan. Maneja su agresividad sin hostilidad y sin lastimar a los demás.

AUTOESTIMA BAJA

Usa sus prejuicios. Se siente acorralado, amenazado, se defiende constantemente y amenaza a los demás. Dirige su vida hacia donde los otros quieren que vaya, sintiéndose frustrado, enojado y agresivo. Inconsciente del cambio, es rígido en sus valores y se empeña en permanecer estático. Se estanca, no acepta la evolución, no ve necesidades, no aprende. No acepta su sexo, ni lo relacionado con él. Tiene problemas para relacionarse con el sexo opuesto. Si lo hace es en forma posesiva, destructiva, superficial y efímera. Ejecuta su trabajo con insatisfacción, no lo hace bien ni aprende a mejorar. Se disgusta a sí mismo y le desagradan los demás. Se desprecia y humilla a los demás. Desconfía de sí mismo y de los demás. Se percibe como copia de los demás y no acepta que los otros sean diferentes. No conoce sus sentimientos, los reprime o deforma; no acepta la expresión de sentimientos de los demás. No toma decisiones, acepta la de los demás.

culpándolos si algo sale mal. No acepta que comete errores, o se culpa y

no aprende de ellos. No conoce sus derechos, obligaciones ni necesidades,

por lo tanto no los defiende ni desarrolla. Diluye sus responsabilidades, no

enfrenta su crecimiento y vive una vida mediocre. No se autoevalúa,

necesita de la aprobación o desaprobación de otros; emite juicios de otros.

Se deja llevar por sus instintos, su control está en manos de los demás.

Maneja su agresividad destructivamente

Se hacen comentarios en tríadas.

3. En plenario, se comentan las respuestas obtenidas durante la discusión.

TALLER IV: ALEGRÍA Y FELICIDAD.

Dinámica № 13: REGALAR LA FELICIDAD: EXPERIMENTANDO LA

RETROALIMENTACIÓN POSITIVA

OBJETIVOS:

Procurar un clima de confianza, autoestima y refuerzo positivo dentro

de un grupo pequeño.

Experimentar el dar y el recibir retroalimentación positiva de una

forma no amenazante.

MATERIAL: Lápices y papel.

DESARROLLO:

1. El profesor distribuye lápices y papel. Cada participante recibe papel

suficiente para escribir un mensaje a cada uno de los otros miembros del

grupo.

- 2. El profesor hace una afirmación como "a veces goza uno más con un regalo pequeño que con uno grande. Sin embargo, es común que nos preocupemos de no poder hacer cosas grandes por los demás y olvidamos las pequeñas cosas que están llenas de significado. En el ejercicio que sigue estaremos dando un pequeño regalo de felicidad a cada uno de los demás".
- 3. El profesor invita a cada participante a escribir un mensaje a cada uno de los demás miembros del grupo. Los mensajes deben lograr hacer que la persona se sienta bien al recibirlo.
- 4. El profesor recomienda varios modos de dar retroalimentación positiva de modo que todos puedan encontrar medios de expresión aun para aquellos que no se conocen bien o no se sienten cercanos. Les puede decir que: 1. Traten de ser específicos. Digan: "Me gusta como sonríes a los que van llegando" y no "Me gusta tu actitud". 2. Escriban un mensaje especial para cada persona y no algo que pueda aplicarse a varios. 3. Incluya a todos los participantes, aun cuando no los conozca bien. Escoja aquello a lo que la persona responda positivamente. 4. Trate de decirle a cada uno lo que es verdaderamente importante o lo notable de su comportamiento dentro del grupo, porqué le gustaría conocerlos mejor o porqué está contento de estar con él en el grupo. 5. Haga su mensaje personal: Use el nombre de la otra persona, tutéelo y utilice términos tales como "Me gusta" o "Siento". 6. Dígale a cada persona qué es lo que de él, lo hace un poco más feliz. (El profesor puede distribuirlas o ponerlas en el rotafolio).
- 5. Se anima a los participantes a que firmen sus mensajes, pero tienen la opción de no hacerlo.

6. Después de terminar todos los mensajes, el profesor pide que se doblen

y se escriba el nombre del destinatario en la parte exterior. Les pide que los

repartan y los pongan en el lugar que la persona escogió como "buzón".

VII. Cuando se han entregado todos los mensajes, se pide a los

participantes digan cuáles los animaron más, aclaren cualquier duda que

tengan sobre algún mensaje y que describan los sentimientos que tuvieron

durante el ejercicio.

Dinámica Nº 14: UNA ALEGRE Y LARGA VIDA

OBJETIVO:

Concientizar en que la vida es el aquí y ahora.

Ayudar a planear el futuro e ir en busca de los logros.

Descubrir que la felicidad y satisfacción así como la paz interna, es

una labor del propio individuo aquí y ahora.

MATERIAL: Una hoja y lápiz para cada participante.

DESARROLLO:

1. El profesor solicita a los participantes que Tomen una hoja de papel y

tracen una línea horizontal que la cruce. Les solicita que coloquen puntos

en los dos extremos de la línea. El punto de la izquierda representa la fecha

de nacimiento, y les solicita que escriban abajo del punto su fecha de

nacimiento.

2. El profesor explica a los participantes que el punto del otro extremo

(derecha) representa la fecha de la muerte. Comenta que sobre este punto

se debe escribe el año de nuestra muerte, el cual depende del número de

años que se crea se va a vivir. Solicita a los participantes que debajo de

este punto, escriban la fecha estimada de su muerte.

3. Ahora, solicita a los participantes poner un punto que represente donde

se está ahora en la línea entre el nacimiento y la muerte. Después deberán

poner la fecha de hoy debajo de este punto.

Fecha de nacimiento Aquí estoy ahora Fecha de mi muerte.

4. El profesor solicita a los participantes que hacia la izquierda de la fecha

de hoy, sobre la línea escribir una palabra que representen lo qué se cree

que se ha logrado hasta ahora.

5. Terminada la actividad anterior el profesor solicita a los participantes que

hacia la derecha de hoy, indiquen con una o dos palabras algunas cosas

que se quieran hacer o experimentar antes de la muerte.

6. El profesor solicita a los participantes que analicen esta sencilla, pero

significativa línea de la vida. Quizá, como profesor, más tarde quiera

referirse a ella nuevamente para qué se asiente en la conciencia.

7. En sesión plenaria comentan lo que sintieron y pensaron al realizar este

ejercicio.

Dinámica Nº 15: YO ESTOY BIEN, PERO, ¿USTEDES?

OBJETIVO:

Demostrar que las personas, por lo general, se suelen evaluar a sí

mismas por encima del promedio.

Señalar la imposibilidad matemática existente si todos utilizan el

mismo grupo de percepciones.

MATERIAL: Una pregunta ya preparada. Una copia de un juego de escalas

para evaluación.

LUGAR: Un lugar amplio y bien iluminado.

DESARROLLO:

1. El profesor solicita a los participantes del grupo que se califiquen ellos

mismos en una escala de uno a cinco, en lo tocante al aspecto físico,

psicológico o conductual. Un ejemplo podría ser el atractivo físico, la

calidez interpersonal o la frecuencia de una conducta adecuada.

Nuevamente se le solicita al grupo que califique, en otra escala de cinco

puntos a la persona típica (en el grupo o en la sociedad) sobre las mismas

bases.

2. Antes de iniciar la evaluación el profesor le dice al grupo que recuerde

que el punto medio de la escala debe representar el promedio o la media.

3. Recoge los datos de la autoevaluación y calcula la media. Obtiene los

datos de la evaluación de la persona " típica " y calcula la media.

PREGUNTAS PARA DISCUSIÓN: a.- ¿Cuál media predicen que será la

más elevada (lo más probable es que lo será la autoevaluación? ¿Por qué?

(Casi todas las personas desean considerarse por arriba del promedio o

media). b.- ¿Cuál es el efecto de este fenómeno en las evaluaciones de

desempeño? ¿Y en la eficacia de los profesores y los cursos? c.- ¿Qué se

puede hacer para aumentar la objetividad de esas evaluaciones? (Utilizar

escalas ancladas a la conducta, utilizar un sistema de distribución forzada o

complementar los datos con evaluaciones hechas por personas ajenas que

no tengan lazos emocionales.

4. Al finalizar el ejercicio el profesor hace un análisis del desarrollo y de los

resultados obtenidos.

MODULO II: "DOCENTES GUÍAS"

TALLER I. SALIR DE LA SOMBRA

El taller Salir de la Sombra está diseñado para el abordaje de temas

relacionados con la autoestima personal, la ruptura de paradigmas

impuestos por la familia, la sociedad o el ambiente de relaciones

interpersonales; enfocado también hacia la formación de nuevos roles y

una estructura mental abierta a nuevas oportunidades.

OBJETIVOS:

1. Liberarse de cargas mentales acumuladas por años y despejar el

espacio para asimilar un nuevo modelo de comportamiento,

exclusivamente dirigido al éxito

2. Crear empoderamiento mental, para eliminar la mediocridad, el

conformismo y la baja autoestima

3. Moverse a otro espacio, ampliar la visión y cambiar el nivel de los

resultados

TEMAS DEL TALLER:

1. Identificar limitaciones y miedos.

2. Importancia de la apertura mental

3. Definir sueños y metas

TALLER II: VALORES Y FORTALEZAS

Este módulo fue creado utilizando las más novedosas técnicas de reprogramación conocidas en el mundo así como las instrucciones dadas por diferentes escuelas; como el Instituto Internacional del Coaching, y el programa de liderazgo de John C Maxwell, así como el más reconocido programa mundial de liderazgo del Gurú Anthony Robbins.

El taller se enfoca en modificar debilidades, miedos y amenazas, así como reconocer fortalezas internas, oportunidades de crecimiento personal, habilidades no desarrolladas, estrategias de intervención rápida y certeros planes de cambio. Se aplican técnicas vivenciales, video-juegos, ejercicios interactivos, modelaje de éxito y más de 20 técnicas del profesor y/o entrenador.

OBJETIVOS:

- 1. Lograr la apertura mental necesaria para iniciar significativos cambios de comportamiento, en personas que trabajaron la desprogramación en el taller Salir de la Sombra.
- 2. Aprender a definir metas, diseñar estrategias de impacto positivo y elaborar planes de acción, enfocados al área personal, de equipos de trabajo o de empresa.

TEMAS DEL TALLER:

- 1. Reprogramación mental / Incorporación de Roles
- 2. Cambiar conflictos por soluciones
- 3. Potenciar valores personales. Empoderamiento
- 4 Técnica del espejo reversible

TALLER III. LÍDERES POTENCIALES

OBJETIVOS:

- 1. Convertir a personas con actitudes en líderes potenciales
- 2. Mejorar la actitud, el comportamiento y las fortalezas de liderazgo

El presente taller tiene como finalidad desarrollar líderes que sean capaces de elaborar proyectos de vida, planes de acción, estrategias de impacto y promover sistemas de dirección efectivos.

Los Lideres formados por este módulo aprenden a manejar estrategias diversas; saben cómo elaborar y consolidar planes de acción, como implementar sistemas de liderazgo avanzado, como crear y alinear un equipo de trabajo, como duplicar organizaciones en menos tiempo y especialmente aprenden a trabajar con visión, enfoque y disciplina organizativa.

Es un taller eminentemente vivencial y participativo. Incluye acciones prácticas en reconocidas empresas de liderazgo y se enfoca en los mejores programas mundiales para desarrollar líderes

TEMAS DEL TALLER:

- 1 –Pasos básicos para convertirse en líder
- 2 Como influir positivamente. Carisma de Líder
- 3 Crear imagen positiva. Cambiar la imagen
- 4. -Estilo de liderazgo para negocios en el hogar

TALLER IV: NUEVOS PARADIGMAS

OBJETIVOS:

- Un Mentor debe estar preparado para ayudar a otras personas a lograr sus metas
- 2. Un Mentor debe dominar las habilidades necesarias para interactuar con líderes, equipos de trabajo y organizaciones dentro o fuera de los colegios Este módulo es eminentemente de formación y está dirigido a crear un Profesional de la transformación humana, con la formación necesaria para ayudar a cualquier persona o institución a salir adelante.

Diseñado para profesores, ejecutivos, directores, vendedores, estudiantes, líderes y trabajadores de cualquier área. Es un proyecto para personas con talento, habilidades y actitud para triunfar y simultáneamente enseñar a otros a triunfar.

Se trabaja intensamente la desprogramación del comportamiento pasivo, la reprogramación hacia puntos claves y las estrategias de cambios.

TEMAS DEL TALLER:

- 1. Estructura formal del mentor (profesor)
- 2. Enseñar a romper límites
- 3. Modificar paradigmas grupales
- 4. Crear inmunidad al medio negativo

3.2.6. ESTRATEGIAS DE CAPACITACION Y METODOLOGIA

3.2.6.1. ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN

La capacitación a las estudiantes d educación inicial del Programa

LEMM se realizará a través de:

- a. Talleres de capacitación con una duración de 120 horas lectivas. El proceso de capacitación se llevará a cabo mediante la organización modular de manera presencial.
- b. El plan de estudios está organizado en dos módulos con una duración aproximada de 4 meses.

Los talleres se desarrollan cada fin de semana en bloques temáticos de 8 horas lectivas.

3.2.6.2. ESTRATEGIAS DE METODOLOGÍA

La metodología concretiza los enfoques y principios del programa de capacitación a las estudiantes de educación inicial del programa LEMM en habilidades sociales; establece una fuerte conexión entre la formación teórica y la aplicación práctica inmediata de lo aprendido. Valora la experiencia de los participantes y fomenta la reflexión y sistematización de sus prácticas; promueve el intercambio de ideas y experiencias entre pares mediante dinámicas vivenciales, juego de roles, sociodramas debates en los talleres y elaboración de trabajos de aplicación.

Se ha previsto una dedicación aproximada de 8 horas lectivas a la semana para poder cumplir con las lecturas y actividades programadas. Esta metodología proporciona a los participantes la posibilidad de manejar su propio ritmo de trabajo y favorece el desarrollo autónomo en el aprendizaje.

3.2.7. EVALUACIÓN DE APRENDIZAJES

La evaluación es un proceso permanente y formativo durante el desarrollo de la capacitación. Se espera que cada módulo sea evaluado a través de una variedad de actividades e instrumentos que permitan valorar las competencias y desempeños que espera alcanzar.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- A través del diagnóstico situacional, se observó un escaso desarrollo de las relaciones interpersonales en las alumnas de la Especialidad de Educación Inicial LEMM – FACHSE – UNPRG, las cuales mejoraron con la propuesta de estrategias de habilidades sociales basada en la teoría del aprendizaje social de Albert Bandura, demostrándose así la validez de la hipótesis.
- La propuesta del programa de estrategias de habilidades sociales basado en la teoría del aprendizaje social de Albert Bandura contribuyó a la solución del problema y responde al cumplimiento satisfactorio de los objetivos de esta investigación.
- Las relaciones interpersonales son el resultado de experiencias, sentimientos, valores, conocimientos, cultura, religión, etc y se expresan en las relaciones humanas las cuales se fortalecieron con el programa diseñado.
- Las relaciones interpersonales se expresan en una variedad de contextos y son la base de los grupos sociales y la sociedad en su conjunto.
- El problema en las relaciones interpersonales siempre ha existido y existirá
 en diferentes escalas de intensidad, lo importante es reducir y/o evitar los
 conflictos.

RECOMENDACIONES

- La efectividad en la mejora de las relaciones interpersonales , según la escala de intensidad planteada en este programa, sí es aplicable en instituciones educativas privadas y nacionales.
- Se recomienda a la Escuela Profesional de Educación FACHSE UNPRG y directivos del Programa LEMM incorporar en sus planes de estudios la aplicación de los talleres propuestos para desarrollar habilidades sociales que contribuyan con el desarrollo personal y profesional del egresado.
- Elaborar sesiones de aprendizaje con temas de habilidades sociales para mejorar las relaciones interpersonales entre los estudiantes universitarios de la UNPRG.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bandura, A.(1982) Teoría del Aprendizaje Social. Madrid: Espasa Calpe.
- Bandura, A.(1983) Modelo de Causalidad en la Teoría del Aprendizaje
 Social. En Mahoney, M & Freeman, A. comp.(1988). Cognición y
 Psicoterapia. Buenos Aires: Paidós.
- Bandura, A.(1987) Pensamiento y Acción. Barcelona: Martínez Roca.
- Bandura, A.(2000) Guía para la construcción de Escalas de Autoeficacia.
 EEUU: Universidad de Stanford.
- Bandura, A.(2001) Guía para la construcción de Escalas de Autoeficacia.(versión revisada). EEUU: Universidad de Stanford.
- Bandura, A. (1997). Self-efficacy: The exercise of control. New York: Freeman.
- Bandura, A. (1999). Auto-eficacia: Cómo afrontamos los cambios de la sociedad actual. Biblioteca de Psicología. Bilbao, Spain: Desclée De Bower
- Bolívar, A. (2000): Los centros organizativos como organizaciones que aprenden. Madrid. Ediciones La Muralla.
- Branden, N. (1993). El Poder de la Autoestima. (1era. Edición) Barcelona-España. Calvo, M. y Riterman, F. (1996). Pareja y Familia. México.
- Domínguez, Víctor. (1995). La Autoestima en los Niños. Madrid-España.
 Gardner, H. (1994). Las Inteligencias Múltiples. (1987). New York-Estados Unidos.
- Gerard, K y Koch, S. (1997). Resolución de conflictos en las escuelas.
 Módulo I, Apéndice d. Barcelona. España. Goleman, D. (1998).
- Hersey, P. y Blanchard, K. (2003). Administración del comportamiento organizacional y liderazgo situacional. California EE.UU.
- Honnes, S. (1980). La Autoestima. México. Grijalbo.

- López de Bernal, M. (2003). Inteligencia emocional. Colombia. López, M. E.
 y Vargas, L. R. (2002). "La comunicación interpersonal en la educación"
 Revista Educativa.
- M.H. Ross. (1996). La cultura del conflicto. Barcelona.- España.
- Malara & Antón, (2010). "Programa de sensibilización para mejorar las relaciones interpersonales y optimizar la gestión institucional en las comunidad educativa de la Institución Educativa N° 10056 "Héctor René".
- Paz, T. (2000). Cómo desarrollar la inteligencia emocional. Barcelona –
 España. Pérez de Beltrán, M. (2000). Desarrolle su inteligencia emocional
 y tendrá éxito en la vida. Bogotá Colombia. Rodríguez, D. (2005).
 Diagnóstico del clima organizacional.
- Sánchez, R. (2008). Guía metodológica para la elaboración del Informe de Tesis. Unidad de Maestría y Doctorado. FACHSE – UNPRG. Lambayeque.
- Singer, R. (1996). Resolución de Conflictos. Estados Unidos.

ANEXOS

TEST DE RELACIONES INTERPERSONALES (ICE DE BARON)

 Adaptado para uso experimental en el Perú por Zoila Abanto, Leonardo Higueras y Jorge Cueto)

INSTRUCCIONES:

En este cuadernillo encontrará afirmaciones sobre maneras de sentir, de pensar o actuar. Léalas atentamente y decida en qué medida cada una describe o no su verdadero modo de ser. Hay cinco posibles respuestas para cada frase.

- 1. Rara vez o nunca.
- 2. Pocas veces.
- 3. Algunas veces.
- 4. Muchas veces.
- 5. Muy frecuentemente o siempre.

Una vez decidida su respuesta, usted debe indicarla en el lugar correspondiente con una "x"

Por ejemplo: Si ante la primera frase: "Para superar las dificultades que se me presentan actúo paso a paso" decide que eso es "MUCHAS VECES" verdadero para usted, ESCRIBA UNA "X" en la columna de respuestas en la opción que corresponda.

Si después de cambiar de opinión o ve que ha cometido un error, tache y escriba la "x" en la celda de la nueva respuesta

Si alguna de las frases no tiene nada que ver con usted, igualmente responda teniendo en cuenta como se sentiría, pensaría o actuaría si estuviera en esa situación, no deje de responder ninguna pregunta.

No hay respuestas "Correctas" o "incorrectas" ni respuestas "buenas" o "malas" Responda como es usted, no como le gustaría ser ni como le gustaría a usted que le vieran.

No hay límite de tiempo, pero trabaje con rapidez y asegúrese de responder todas las frases.

TEST DE RELACIONES INTERPERSONALES.

Nomb	re:						
Edad:							
Sexo:							
Ítem.	Cuestionario	Rara vez o nunca	Pocas veces	Algunas veces	Muchas veces	Muy frecuentemente o siempre	
		1	2	3	4	5	
1	Soy incapaz de demostrar afecto						
2	Me gustaría ayudar a la gente						
3	Soy incapaz de comprender como se sienten los demás						
4	Me es difícil compartir mis sentimientos más íntimos						
5	No me molesta aprovecharme de los demás, especialmente si se lo merecen						
6	Soy una persona bastante alegre y optimista						
7	Me resulta fácil hacer amigos (as)						
8	Tengo la capacidad para comprender los sentimientos ajenos						
9	A la gente le resulta difícil confiar en mí						
10	Mis amistades me confían sus sentimientos						
11	Si veo a un niño llorando me detengo a ayudarlo a encontrar a sus padres aunque en ese momento tenga otro compromiso						
12	Soy una persona divertida						
13	Me es difícil relacionarme con los demás						
14	Me importa lo que puede sucederle a los demás						
15	Soy impaciente						
16	Si pudiera violar la ley sin pagar las consecuencias, lo haría en determinadas situaciones						
17	Mis relaciones más cercanas significan mucho, tanto para mí como para mis amigos						
18	Soy respetuoso con los demás						
19	Soy sensible a los sentimientos de las otras personas						
20	Mantengo buenas relaciones con la gente						
21	Considero que es importante ser un (a) ciudadano (a) que respeta la ley						
22	Los demás opinan que soy una persona sociable						
23	Me es difícil ver sufrir a la gente						
24	Intento no herir los sentimientos de las demás						
25	No mantengo relaciones con mis amistades						
26	He respondido sincera y honestamente a las frases anteriores.		_				

ESCALAS DE EVALUCION.

 130+
 : Marcadamente alta.
 80-89 : Baja.

 120-129 : Muy alta.
 70-79 : Muy baja.

110-119 : Alta. -70 : Marcadamente baja.

90-109 : Promedio.

ENCUESTA PARA DETERMINAR EL NIVEL DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES DE LOS ESTUDIANTES

Nro. De	ÍTEMS	
ÍTEMS		
01	¿Inicias y mantienes una conversación correctamente con tus amigos?	SI
		NO
02	¿Expresa directamente lo que sientes y necesitas?	SI
		NO
03	¿Te es fácil expresar tu afecto y aprobación cuando hablas con los demás?	SI
		NO
04	¿Te es fácil pedir que se calle a alguien que está hablando demasiado alto	SI
	en el aula?	NO
05	¿Te han enseñado a contar chistes, o cuentos?	SI
		NO
06	¿Sabes cómo comportarte para hacer y mantener las amistades?	SI
		NO
07	¿Practicas los valores de cooperación y puntualidad?	SI
		NO
08	¿Pides disculpas cuando interrumpes a tus compañeros?	SI
		NO
09	¿Saber responder a una crítica injusta?	SI
		NO
10	¿Dices que no ante lo que consideras que no es bueno?	SI
		NO
11	¿Te han enseñado a compartir información personal con amigos?	SI
		NO
12	¿Alguna vez has participado en grupos deportivos, recreativos,	SI
	parroquiales o campamentos de verano?	NO
13	¿Te han enseñado a dar las gracias y pedir las cosas por favor?	Si
		No