

YO ES QUE
PREFERIRÍA QUE
FUÉRAMOS A
JUGAR A LA



¿ENTRAMOS A
VER LA ÚLTIMA
DE ARNOLD
GALLONAEGER?



YO ES QUE
PREFERIRÍA QUE
FUÉRAMOS A
JUGAR A LA
CONSOLA...

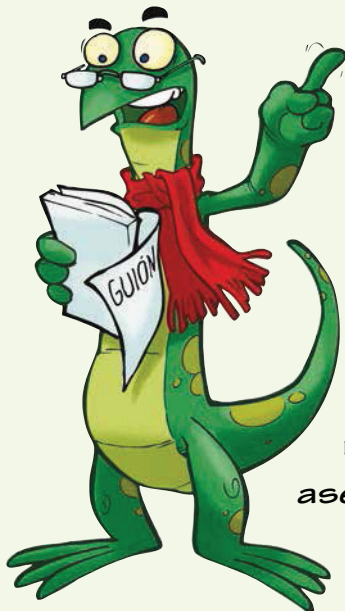


SIEMPRE
IGUAL...
NOS PASAMOS EL DÍA
EN CASA!!!



ASERTIVIDAD

NI SUMISIÓN NI AGRESIVIDAD. ASERTIVIDAD



"Si quieres ser respetado por los demás, lo mejor es respetarte a ti mismo. Solo por eso, solo por el propio respeto que te tengas, inspirarás a los otros a respetarte"

(Fiódor Dostoyevski).

La comunicación asertiva constituye una de las habilidades sociales necesarias para desenvolvernó eficazmente en la sociedad. Cuando nos comunicamos asertivamente, expresamos de forma clara lo que pensamos, sentimos o necesitamos, teniendo en cuenta los derechos, sentimientos y valores de nuestros interlocutores.

De esta manera, al comunicarnos damos a conocer y hacer valer nuestras opiniones, derechos, sentimientos y necesidades de modo adecuado a cada situación social, respetando las de las demás personas.

La comunicación asertiva implica por tanto, respetarse a uno mismo, respetar a los demás, ser directo y honesto, mantener un equilibrio emocional, saber decir y saber escuchar, ser muy positivo y usar correctamente el lenguaje no verbal.

La comunicación asertiva se fundamenta en el derecho inalienable de todo ser humano a expresarse, a afirmar su ser y a establecer límites en las relaciones con las demás personas. De este modo, se aumentan las posibilidades de que las relaciones interpersonales se lesionen menos y sea más sencillo abordar los conflictos, abriendo posibilidades de diálogo y amistad con los demás.

¿Qué implica no ser capaz de comunicarse de manera asertiva?

La ausencia de capacidad para comunicarse de manera asertiva puede entenderse de dos formas. Por una parte, no se comunican de manera asertiva aquellas personas tímidas, con tendencia a dejarse manipular por los demás. Por

otro lado, tampoco presentan comunicación asertiva, las personas situadas en el polo opuesto: personas agresivas, que pisan a los demás y que no tienen en cuenta las necesidades de los otros. La comunicación asertiva nos permite autoafirmar los propios derechos, sin dejarnos manipular ni manipulando a los demás, sin agredir ni ser agredidos.

Ser capaz de comunicarnos de manera asertiva no significa querer llevar siempre la razón, sino expresar nuestras opiniones y puntos de vista, sean estos correctos o no. Todos tenemos también derecho a equivocarnos.

Algunos investigadores como Davis, McKay y Eshelman (1985), establecieron los siguientes derechos asertivos:

- Algunas veces, tengo derecho a ser el primero.
- Tengo derecho a cometer errores.
- Tengo derecho a ser el juez último de mis sentimientos y aceptarlos como válidos.
- Tengo derecho a tener mis propias opiniones y convencimientos.
- Tengo derecho a cambiar de idea o de línea de acción.
- Tengo derecho a la crítica y a protestar por un trato injusto.
- Tengo derecho a intentar un cambio.
- Tengo derecho a pedir ayuda o apoyo emocional.
- Tengo derecho a sentir y expresar el dolor.
- Tengo derecho a ignorar los consejos de los demás.
- Tengo derecho a recibir el reconocimiento formal por un trabajo bien hecho.
- Tengo derecho a decir "no".
- Tengo derecho a estar solo aun cuando los demás deseen mi compañía .
- Tengo derecho a no justificarme ante los demás.
- Tengo derecho a no responsabilizarme de los problemas de los demás.
- Tengo derecho a no anticiparme a las necesidades y los deseos de los demás.
- Tengo derecho a no estar pendiente de la buena voluntad de los demás.
- Tengo derecho a elegir entre responder o no hacerlo.



La importancia de los estilos de comunicación:

Podríamos decir que existen tres estilos de comunicación cuyas características principales son:

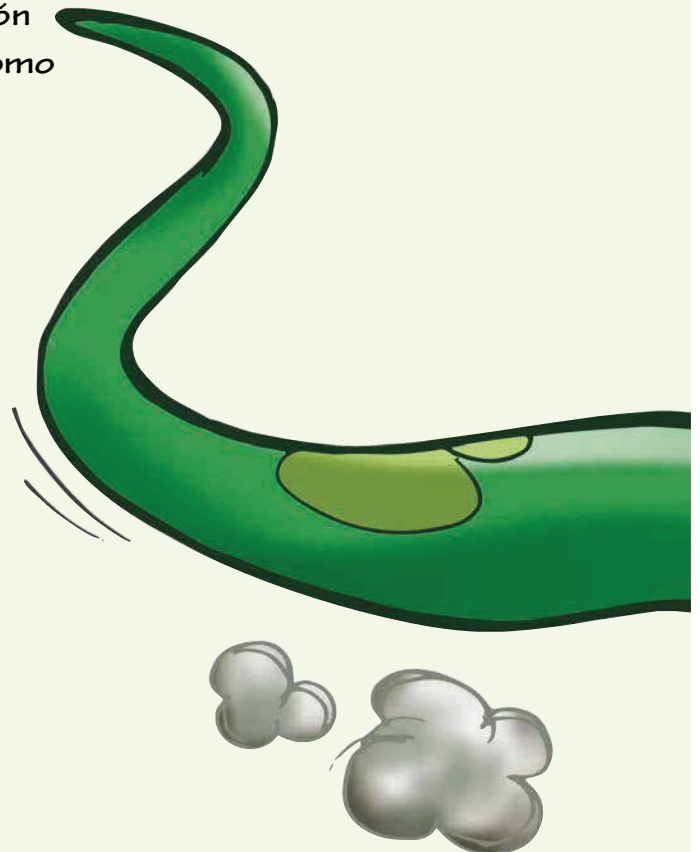
ESTILOS DE COMUNICACIÓN

Pasiva/Inhibida	Asertiva	Agresiva
No respeta los derechos	Respeto los derechos del otro	No respeta los derechos del otro/a
Se aprovecha de la persona	No se aprovecha de nadie	Se aprovecha del otro/a
No consigue sus objetivos	Puede conseguir sus objetivos	Puede alcanzar sus objetivos a expensas del otro/a
Se siente frustrado, herido, ansioso	Se siente bien consigo mismo/a, tienen confianza en sí mismo/a	Está a la defensiva, humillando al otro/a
Inhibido	Expresivo (directo)	Expresivo (directo o indirecto)
Deja al otro decidir por él/ella	Elige por sí mismo	Elige por el otro



Algunas técnicas de comunicación asertiva

- 1 **Disco rayado:** consiste en repetir insistentemente nuestro deseo u opinión (ejemplo: “Le entiendo, pero no me interesa..., quizás, pero no lo quiero..., le comprendo, pero yo opino esto otro...”).
- 2 **Pero:** primero reconocemos su parte de verdad, pero seguimos manteniendo nuestra postura (ejemplo: “Es posible que sea egoísta, pero..., es cierto que me visto de forma extraña, pero...”).
- 3 **Información mutua:** prestamos atención a lo que nos dicen (escucha activa mirando a los ojos) y, después, damos nuestra opinión. Respetamos el turno.
- 4 **Aserción negativa:** reaccionamos ante una crítica justa sin dar demasiadas excusas (ejemplo: “Has hecho la tarea muy lentamente. Es cierto la podía haber hecho más rápidamente. Lo siento”).
- 5 **Interrogación negativa:** consiste en preguntar cuando nos hacen una crítica (ejemplo: “¿Qué tiene de malo que vaya al cine?, ¿En qué te molesta mi forma de vestir?”).
- 6 **Repetir lo que siente la otra persona:** comenzamos repitiendo la opinión de la otra persona pero sin mostrar acuerdo a sus planteamientos (ejemplo: “Entiendo que tu opinión sea esta, pero...”).
- 7 **Afirmaciones paradójicas:** parafraseamos la opinión del otro pero expresando realmente nuestra opinión (ejemplo: “Te gustaría que opinase como tú ¿verdad?”).



Referencias bibliográficas

Alonso, J. I., Alonso A., Balmori, A., Carvalho, J. (Grupo Gappa) (2004). Psicología: Madrid: McGrawHill.

Camacho, C. y Camacho, M. (2005). Habilidades sociales en adolescencia. Un programa de intervención. Revista Profesional Española de Terapia Cognitivo-Conductual, 3, 1-27.

Davis, M., McKay, M. y Eshelman, E. R. (1985). Técnicas de autocontrol emocional. Barcelona: Martínez Roca.

García Higuera, J. A. (2003). Asertividad. En J. A. García Higuera (Autor). Terapia Psicológica en el Tartamudeo, de Van Riper a la Terapia de Aceptación y Compromiso. Barcelona: Ariel.

López, F., Carpintero, E., del Campo, A., Lázaro, S. y Soriano, S. (2006). El bienestar personal y social y la prevención de la violencia. Madrid: Pirámide

http://www.youtube.com/watch?v=1_FQPJ9OYsk&feature=related (Fecha de último acceso: 22 de julio del 2012)

http://www.msc.es/ciudadanos/proteccionSalud/adolescencia/docs/Ado6_2.pdf (Fecha de último acceso: 22 de julio del 2012)

http://www.msc.es/ciudadanos/proteccionSalud/adolescencia/docs/Ado4_3.pdf (Fecha de último acceso: 22 de julio del 2012)

<http://www.educarueca.org/spip.php?article691> (Fecha de último acceso: 2 de julio del 2012)

<http://miocid.subcultura.es/tira/20> (Fecha de último acceso: 26 de julio del 2012)

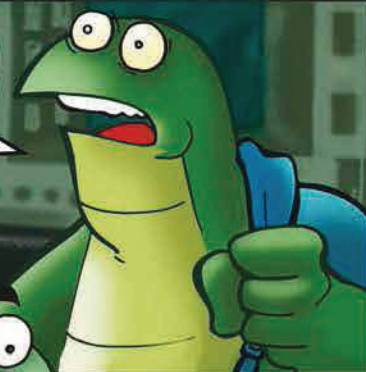
QUE
RÍA QUE
OS A
LA



¿ENTRAMOS A
VER LA ÚLTIMA
DE ARNOLD
GALLONAEGER?



YO ES QUE
PREFERIRÍA QUE
FUÉRAMOS A
JUGAR A LA
CONSOLA...



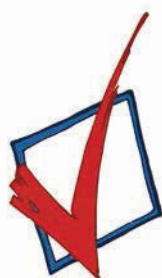
ESTÁ BIEN,
PERO MAÑANA
EN LUGAR DE
QUEDARNOS EN CASA
PODEMOS VENIR
AL CINE...



ASERTIVIDAD

ESTÁ BIEN,
PERO MAÑANA
EN LUGAR DE
QUEDARNOS EN CASA
PODEMOS VENIR
AL CINE...

FICHAS RESUMEN



ACTIVIDAD 1: ACERCAMIENTO A LAS CONDUCTAS SOCIALES

EDAD:
12 a 14 años

TIEMPO:
50 minutos

MATERIALES:
Listado de situaciones y habilidades sociales

OBJETIVO:

- Conocer ciertas conductas sociales que resultan difíciles de realizar.
- Analizar el porqué resulta difícil realizar estas conductas.

DESARROLLO:

- El educador entrega a cada participante un Listado de Situaciones y Habilidades Sociales en el que cada uno debe señalar con una X la situación descrita en la que tenga mayor dificultad.
- Posteriormente se comenta en parejas, pequeño grupo o gran grupo las opiniones de cada uno y el porqué de sus elecciones.

EVALUACIÓN:

- Cuestionario de autoevaluación.
- Puesta en común.



ACTIVIDAD 2: PRACTICAMOS ASERTIVIDAD

EDAD:
12 a 16 años

TIEMPO:
2 sesiones
de 50 minutos

MATERIALES:
Ficha sobre tipos de comunicación, tiras de cómic, hoja con preguntas y material para elaborar un cómic

OBJETIVO:

- Saber escuchar las opiniones de los demás.
- Distinguir los tres tipos de comunicación.
- Practicar la comunicación asertiva.

DESARROLLO:

- Partiendo de los tres tipos de comunicación: asertiva, pasiva y agresiva, se pide a los participantes:
Que lean las características de cada tipo de comunicación que se exponen en la ficha sobre tipos de comunicación.
En parejas analicen los textos y los gestos de las tiras del cómic Mío Cid (Mirbin, 2012) o del cómic de Mujeres Alteradas (Maitena, 2000) desde la comunicación asertiva, pasiva y agresiva y respondan a unas cuestiones.
- Elaboren un cómic con un compañero o compañera desde una comunicación asertiva y comentarlo en grupo.

EVALUACIÓN:

- Cuestionario de autoevaluación.
- Puesta en común.



ACTIVIDAD 3: DEFENDEMOS DE FORMA EFICAZ NUESTROS DERECHOS

EDAD:

De 14 en adelante

TIEMPO:

50 minutos

MATERIALES:

Ficha "Ni león ni ratón" y película "Doce hombres en piedad"

OBJETIVO:

- Conocer en qué consiste la comunicación asertiva.
- Defender de forma eficaz y adecuada nuestros derechos y decisiones, sin agresividad.

DESARROLLO:

Primeramente se trabaja con los participantes la ficha "ni león ni ratón" para analizar las características de la comunicación pasiva, asertiva y agresiva. Posteriormente se proyectan unos minutos (del 10:06 al 13:15) de la película Doce hombres en pugna (1957) de Sidney Lumet y se analiza el uso de la comunicación asertiva.

EVALUACIÓN:

- Cuestionario de autoevaluación.
- Puesta en común.



ACTIVIDAD 4: DIALOGAMOS SOBRE FORMAS DE COMUNICACIÓN

EDAD:

De 12 a 14 años

TIEMPO:

50 minutos

MATERIALES:

Ficha de situaciones

OBJETIVO:

- Fomentar la participación de todo el grupo.
- Incentivar el diálogo entre compañeros.
- Favorecer el aprendizaje de formas de comunicación constructivas.

DESARROLLO:

El grupo se divide en parejas y se les invita a dialogar y debatir en torno a unas situaciones concretas. Se invita a llegar a un consenso elaborando un slogan que resuma la forma adecuada de tratar las situaciones debatidas. Tras un tiempo, cada pareja explica los slogans elegidos y entre todos elaboran conclusiones.

EVALUACIÓN:

- Cuestionario de autoevaluación.
- Puesta en común.



ACTIVIDAD 5: APRENDEMOS A SER ASERTIVOS

EDAD:

De 18 años en adelante

TIEMPO:

50 minutos

MATERIALES:

Fichas de situaciones, hojas de respuesta, material para realizar dibujo, pintura, foto...

OBJETIVO:

- Entrenarse en el manejo de la comunicación asertiva.
- Analizar los hechos, sentimientos y consecuencias ligados al uso de los distintos tipos de comunicación.
- Aprender la eficacia de la comunicación asertiva.

DESARROLLO:

Se presentan varias situaciones con el fin de que se elijan las conductas ligadas al tipo de comunicación que se considera adecuada, intentando que cada participante analice los hechos, sentimientos y consecuencias ligadas a cada elección. Posteriormente, de manera individual, expresan a través de un dibujo, pintura, fotografía, etc. los sentimientos ligados a cada tipo de comunicación. Finalmente se comentan en grupos las opiniones y sentimientos generados.

EVALUACIÓN:

- Cuestionario de autoevaluación.
- Puesta en común.



ACTIVIDAD 6: VIVENCIAMOS LA ASERTIVIDAD

EDAD:

De 12 años en adelante

TIEMPO:

50 minutos

MATERIALES:

Ficha recordatorio de técnicas asertivas y ficha de situaciones para realizar las dramatizaciones

OBJETIVO:

- Conocer diferentes técnicas que mejoran la comunicación asertiva.
- Valorar la importancia de utilizar técnicas asertivas.
- Practicar el uso de técnicas asertivas a través del role playing.

DESARROLLO:

Utilizando el role playing, se representan distintas situaciones en las que se ponen de manifiesto distintas técnicas de comunicación asertiva.

EVALUACIÓN:

- Cuestionario de autoevaluación.
- Puesta en común.



ACTIVIDAD 7: DIGO "NO" CON RESPETO Y NO ME SIENTO CULPABLE

EDAD:
De 12 años en
adelante

TIEMPO:
50 minutos

MATERIALES:
Ficha "Decir no con
claridad y buenas for-
mas" y ficha de situa-
ciones de la actividad
6

OBJETIVO:

- Desarrollar la habilidad de decir NO.
- Conocer que decir NO es un derecho que no necesita de explicaciones o razones.

DESARROLLO:

Tras leer la ficha "Decir NO con claridad y buenas formas", los participantes realizan por parejas ensayos en los que practican decir NO de forma sencilla y directa a las peticiones del compañero. Se termina compartiendo entre todos cómo se han sentido pidiendo y diciendo NO, y cómo pueden usar lo aprendido en la vida real.

EVALUACIÓN:

- Cuestionario de autoevaluación.
- Puesta en común.



ACTIVIDAD 8: COMO SER FIRME Y RESISTIR LA PRESIÓN DEL GRUPO

EDAD:
De 12 a 16 años

TIEMPO:
50 minutos

MATERIALES:
Ficha "Cómo ser
firme sin ofender
a los demás"

OBJETIVO:

- Desarrollar la capacidad de resistir a las presiones externas.

DESARROLLO:

Se lee en alto, y entre todos los participantes, la ficha "Cómo ser firme sin ofender a los demás (Practicamos cómo resistir la presión del grupo)". En grupos pequeños eligen cómo se comportarían en la situación descrita explicando qué tipo de comunicación utilizarían y el por qué. Finalmente se realiza una puesta en común y se discuten las distintas respuestas elegidas.

EVALUACIÓN:

- Cuestionario de autoevaluación.
- Puesta en común.



ACTIVIDAD 9: DETECTAMOS IDEAS IRRACIONALES

EDAD:
De 14 años en adelante

TIEMPO:
50 minutos

MATERIALES:
Listado de ideas irracionales

OBJETIVO:

- Identificar las ideas irracionales que conviven con nosotros, algunas de las cuales están vinculadas al uso de la violencia.
- Analizar la idea de que los pensamientos distorsionados conducen a conductas disfuncionales (relación pensamiento-emoción-conducta).
- Cambiar ideas irracionales.

DESARROLLO:

Se presenta un listado de ideas irracionales y los participantes deben identificar aquellas que forman parte de su forma de pensar. Se da opción a que cumplimenten el listado. Posteriormente se debaten las respuestas explicando por qué son irracionales y ofreciendo la alternativa racional.

EVALUACIÓN:

- Cuestionario de autoevaluación.
- Puesta en común.



ACTIVIDAD 10: SÉ PEDIR Y ACEPTAR CITAS

EDAD:
De 12 años en adelante

TIEMPO:
50 minutos

MATERIALES:
Ficha de pasos para pedir citas, ejemplos de un modo correcto e incorrecto de pedir una cita y guiones para practicar

OBJETIVO:

Aprender a pedir citas y a aceptarlas o rechazarlas de un modo asertivo.

DESARROLLO:

El educador explica la importancia de las citas y el modo correcto de pedir las. Se les muestra un modo correcto e incorrecto de pedir una cita y se comentan estableciendo comparaciones y conclusiones. Finalmente los participantes practican la petición de citas.

EVALUACIÓN:

- Cuestionario de autoevaluación.
- Puesta en común.

ACTIVIDADES

ACTIVIDAD 1 ACERCAMIENTO A LAS CONDUCTAS SOCIA- LES

OBJETIVOS:

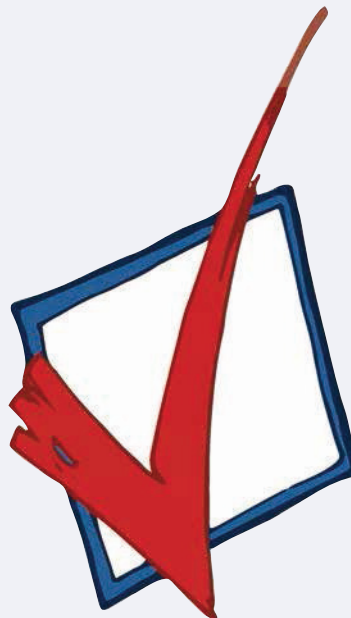
- Conocer ciertas conductas sociales que resultan difíciles de realizar.
- Analizar el porqué resulta difícil realizar estas conductas.

EDAD:

De 12 a 14 años.

TIEMPO:

50 minutos.



MATERIALES:

Listado de Situaciones y Habilidades Sociales de Camacho y Camacho (2004)¹ :

1. Saludar o presentarse
2. Me cuesta iniciar una conversación con alguien que no conozco
3. Preguntar dudas
4. Escuchar
5. Introducirse en una conversación
6. Explicar cualquier tema
7. Decir "no lo sé"
8. Dar las gracias
9. Pedir perdón
10. Recibir elogios
11. Recibir críticas
12. Hacer críticas
13. Invitar a salir a alguien
14. Expresar afecto
15. Tomar iniciativa
16. Saber negociar
17. Tomar decisiones
18. Hablar de mí o de mis problemas
19. Me cuesta pedir ayuda a alguien
20. Me cuesta hacer elogios
21. Hacer elogios o cumplidos a los demás
22. Me cuesta hablar en público
23. Si algo no me gusta, lo digo sin problema
24. Cuando tengo que hablar con un adulto o alguien de autoridad, me paralizó

¹ Publicado en Camacho, C. y Camacho, M. (2005). Ver en referencias bibliográficas

DESARROLLO:

El educador entrega a cada participante el Listado de Situaciones y Habilidades Sociales de Cristina Camacho Gómez y Marta Camacho Calvo (2004), en el que cada uno debe señalar con una X la situación descrita en la que tenga mayor dificultad.

Posteriormente, se comenta en parejas, pequeño grupo o gran grupo las opiniones de cada alumno, preguntando a cada uno el porqué de sus elecciones.

EVALUACIÓN:

Cuestionario que nos permite comprobar que los participantes han conseguido los objetivos propuestos.

Preguntas:

1. ¿Te habías dado cuenta de que las distintas habilidades sociales comentadas en la actividad son importantes para mejorar nuestras relaciones sociales?
2. ¿Por qué crees que cuesta tanto realizar estas conductas?
3. ¿Qué has aprendido con esta actividad? (Lo que cuesta vale).

Puesta en común.

ACTIVIDAD 2 PRACTICAMOS ASERTIVIDAD

OBJETIVOS:

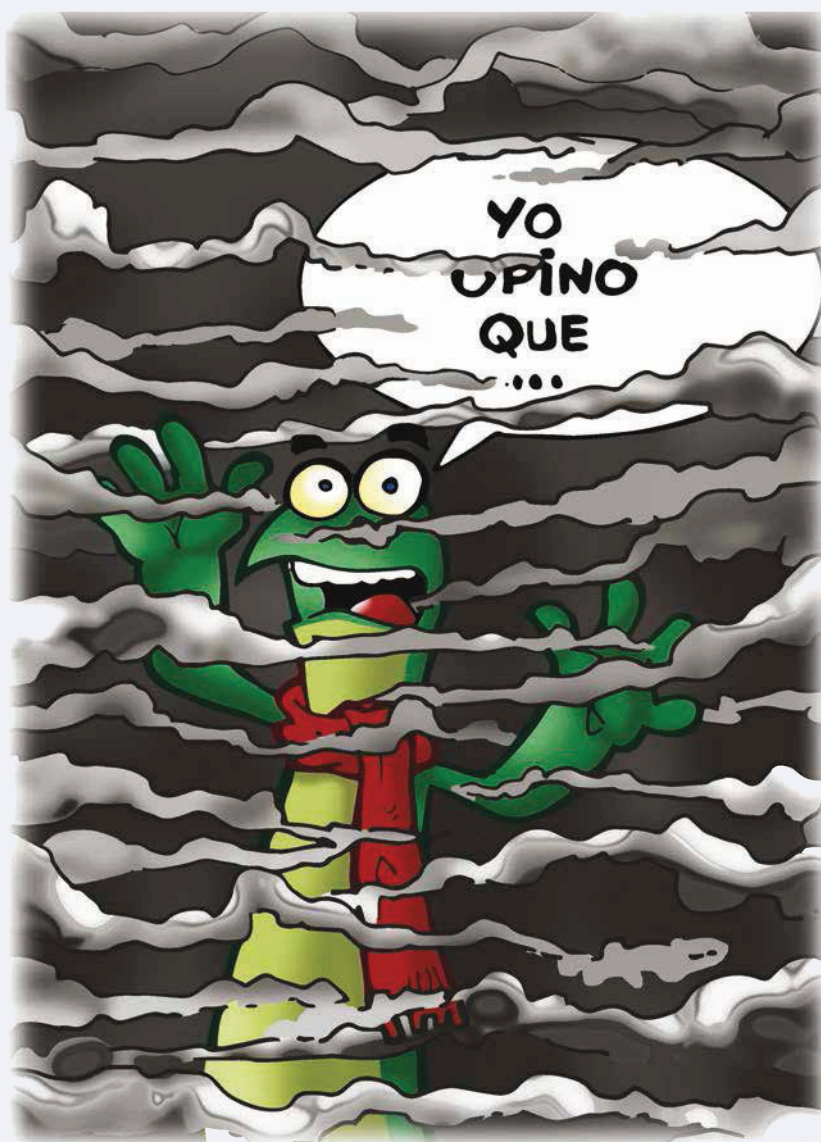
- Saber escuchar las opiniones de los demás.
- Distinguir los tres tipos de comunicación.
- Practicar la comunicación asertiva.

EDAD:

De 12 a 16 años.

TIEMPO:

Dos sesiones de cincuenta minutos.



MATERIALES:

Ficha sobre los tipos de comunicación

La persona **asertiva** se caracteriza por manifestar sus opiniones, creencias, valores, y necesidades respetando los derechos de los demás.

La comunicación **no verbal** consiste en mirar a los ojos, gestos de la cara y de las manos no autoritarios, postura erecta.

La comunicación **verbal** consiste en hablar en primera y segunda persona: “Pienso”, “Quiero”; “Hagamos”; “¿Cómo podemos ir a...?”; “¿Qué opinas?” “¿Qué te parece?” Hablar de forma fluida respuestas directas y de manera positiva.

Los **efectos**. Resuelve los problemas, hace sentirse a gusto con los demás, relajado.

La persona **pasiva** se caracteriza por no saber manifestar sus opiniones, derechos, sentimientos o tener problemas para ello. No saber decir NO, permite que los otros decidan por ella.

Su comunicación **no verbal** se caracteriza por no mirar al que habla, hablar en voz baja y tímida, con gestos que indican nerviosismo, tics. La postura de su cuerpo es tensa.

Su comunicación **verbal** se caracteriza por respuestas cortas, no razonadas, tímidas, dudosas: “Bueno”; “Es que...”, “No, no, nada”.

Los **efectos**. Aparecen conflictos interpersonales y sentimientos de inferioridad, se siente tenso, incomprendido, a disgusto, enfadado. Tiene un autoconcepto pobre y negativo.

La persona **agresiva** se caracteriza por la defensa de sus opiniones, necesidades y derechos sin tener en cuenta a los demás. Insulta, ofende, arremete. Humilla y amenaza para ganar a costa de los demás.

La comunicación **no verbal** se caracteriza por la mirada fija, voz alta, gritos, gestos de amenaza, posturas intimidatorias.

La comunicación **verbal** se manifiesta por hablar con doble sentido para ofender; hablar de forma rápida y grosera, acusando, criticando, exigiendo: “Eres un inútil”; “Todo lo haces mal”; “Deberías”; “Haz”; “Ten mucho cuidado que...” “¡Porque te lo digo yo!”

Efectos. Frustración, soledad, enfado, tensión, culpa. No controla. Se cree superior, ofende a los demás, desprecia a los otros. Autoconcepto pobre.

Adaptado de Alonso, Alonso, Balmori, Carvalho (2004) ²

Tira de Mío Cid Misión Suicida y preguntas:



1. ¿Qué tipo de comunicación usa Mío Cid? ¿En qué te basas?

.....

.....

.....

2. ¿Qué le sugiere Jimena?

.....

.....

.....

3. Elabora una tira en la que Mío Cid, de forma asertiva, le pide al Rey que no le envíe a la misión.

--	--	--

² Ver en referencias bibliográficas

Cómic de Maitena y hoja con preguntas:



1. ¿Qué lenguaje utiliza el hombre? Contrástalo con el lenguaje de la mujer.

.....

.....

.....

2. Compara los gestos de uno y otra.

.....

.....

.....

3. Selecciona una viñeta donde aparezcan las diferentes conductas.

.....
.....
.....



Plantilla para elaborar un cómic:

DESARROLLO:

Partiendo de los tres tipos de comunicación: asertiva, pasiva y agresiva, se pide a los participantes:

- Que lean las características de cada tipo de comunicación que se exponen en la ficha sobre tipos de comunicación.
- En parejas analicen los textos y los gestos de las tiras del cómic Mío Cid (Mirbin, 2012) o del cómic de Mujeres Alteradas (Maitena Burundarena, 2000) desde la comunicación asertiva, pasiva y agresiva y respondan a unas cuestiones.
- Elaboren un cómic con un compañero o compañera desde una comunicación asertiva y comentarlo en grupo.

EVALUACIÓN:

Cuestionario que nos permite comprobar que los participantes han conseguido los objetivos propuestos.

Preguntas:

- ¿Te has dado cuenta de las diferencias de la comunicación asertiva, pasiva y agresiva?
- ¿Cuál de ellas evita la violencia? Razona la respuesta.
- ¿Qué has aprendido con esta actividad? (El uso de una buena forma de comunicación evita la violencia).

Puesta en común.

ACTIVIDAD 3 DEFENDEMOS DE FORMA EFICAZ NUESTROS DERECHOS

OBJETIVOS:

- Conocer en qué consiste la comunicación asertiva.
- Defender de forma eficaz y adecuada nuestros derechos y decisiones, sin agresividad.

EDAD:

De 14 años en adelante.

TIEMPO:

50 minutos.



MATERIALES:

Ficha "NI LEÓN NI RATON"

RATON PASIVO	PERSONA ASERTIVA	LEÓN AGRESIVO
<p>No sabe defender sus derechos y decisiones, ni actuar, ni comunicarse de manera eficaz. Se acobarda, actúa según lo que los demás quieren y esto le produce malestar.</p>	<p>Sabe defender de forma eficaz y adecuada sus derechos y decisiones, sin agresividad ni cobardía. Actúa desde criterios personales, expresa sus pensamientos, convicciones y sentimientos, respetando los de los demás.</p>	<p>No defiende sus derechos y decisiones adecuadamente. No respeta los de los demás. Se expresa avasallando a los demás o manipulándolos. Reacciona con coacciones, insultos o ridiculizando.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • No defiende sus derechos • No sabe expresar lo que siente o lo que quiere. • Se deja manipular. • No expresa sus ideas u opiniones. • No sabe pedir ayuda. • Los otros se aprovechan de él. • Se siente inferior a los otros. • Conducta no verbal: voz baja, risa nerviosa, postura encorvada, ritmo entrecortado, mirada cabizbaja y huidiza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Defiende sus derechos con valentía y seguridad. • Sabe decir "no" a algo que no quiere hacer o pensar, sin sentirse culpable. • No deja que se aprovechen de él. • Tiene amigos, los valora, los conoce y se siente valorado porque comunica sus sentimientos. • Sabe ser crítico, refiriéndose a aspectos concretos, sin humillar. • Escucha y participa sin miedos. • Tiene menos problemas porque comunica lo que les pasa. • Conducta no verbal: voz firme y clara, gestos seguros, ritmo fluido, sin vacilaciones, mirada directa, manos sueltas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se mete en líos. • No se siente aceptado por los demás. • Se aprovecha de los demás. • Critica siempre, insulta y humilla. • No tiene en cuenta a los otros. • Impone sus opiniones, sin escucharlas de los demás. • Conducta no verbal: voz alta, gritos, gestos aspavientos agresivos, ritmo acelerado, mirada desafiante.

Pélicula *Doce hombres sin piedad* (1957) de Sidney Lumet.

“La película trata sobre un juicio de un homicidio en el que 12 hombres tienen que deliberar sobre el futuro de un muchacho, dictaminando si es culpable o inocente del asesinato de su padre. Las pruebas apuntan a que es culpable, por ello 11 de los 12 miembros del jurado opinan que es culpable, pero el miembro número 8 (Henry Fonda) tiene en cuenta diferentes argumentos que se han citado en el juicio y hace que surja la duda sobre la culpabilidad del muchacho. Poco a poco el miembro número 8 hace que los demás vayan cambiando de opinión y que éstos se den cuenta de otros factores que no habían sido analizados en el juicio. En la película se observan diferentes tipos de comportamientos y roles que va desempeñando cada miembro del jurado mostrando así características de su personalidad y cómo influye su vida a la hora de dictaminar la culpabilidad del acusado”.

DESARROLLO:

Primeramente se trabaja con los participantes la ficha “Ni león ni ratón” para analizar las características de la comunicación pasiva, asertiva y agresiva. Posteriormente se proyectan unos minutos de la película *Doce hombres sin piedad* (1957) de Sidney Lumet.

Los minutos elegidos son del 10:06 al 13:15, minutos en los que se aprecia cómo el miembro número 8 del jurado, utilizando técnicas asertivas, intenta ganar tiempo y convencer al resto del jurado de que se delibere durante una hora sobre el caso. En estos minutos se perciben con claridad las características de la comunicación asertiva, el miembro número 8 defiende sus derechos con valentía y seguridad; sabe decir NO a pesar de la presión del grupo; sabe ser crítico, refiriéndose a aspectos concretos, sin humillar; escucha a los demás miembros y participa en el debate sin miedos, habla con voz firme y clara, gestos seguros, ritmo fluido, sin vacilaciones, mirada directa, manos sueltas... Asimismo, se observa el comportamiento “no asertivo” de otros miembros del jurado.

Una vez visionados estos minutos, se debate entre los asistentes los tipos de comunicación observadas y las características asociadas a cada una de ellas.

Si se dispone de tiempo (dos sesiones de 50 minutos), se podría visualizar la película entera (dura 96 minutos) y, de este modo, se podrían analizar otros

aspectos vinculados a la comunicación asertiva, como el relacionado con la diferencia entre la toma de decisiones públicas y privadas. En una votación pública influye la presión grupal que se ejerce sobre la persona, ya que la gente tiende a votar lo que apoya la mayoría, por miedo al rechazo de la opinión externa, como se aprecia en la primera votación de la película. Sin embargo, en las votaciones privadas hay más libertad al momento de tomar la decisión (aunque la presión grupal sigue influyendo en menor grado), como se aprecia en la secuencia de la votación secreta.

Otro aspecto a trabajar es el hecho de que tenemos que tener en cuenta que la toma de decisiones puede estar influida por ciertas presiones externas, en la película se aprecia como por ejemplo el calor, que incomoda a la gente tratando concentrarse; el hambre; el humo de la sala o las situaciones personales de cada miembro del jurado, influyen en la toma de decisiones.

Un tercer factor es la influencia de la proximidad y la simpatía en la extensión de la opinión minoritaria, y en la película se puede ver cómo estos aspectos incitan a pensar de manera similar a quienes los rodean. El contacto visual adquiere gran importancia influyendo en las opiniones de los demás.

Esta influencia se muestra claramente con respecto a los lugares que ocupa cada miembro del jurado en la mesa.

Por último, en la película se analiza si la toma de decisiones es un proceso racional o irracional.

Cabe destacar que la actitud de un jurado ante la implicación en cualquier caso debe ser racional y objetiva. En la película esto se ve reflejado en ciertas personas, como el número 8. Como ejemplo de un proceso irracional está el jurado número 3 y el número 7.



EVALUACIÓN:

Cuestionario que nos permite comprobar que los participantes han conseguido los objetivos propuestos.

Preguntas:

1. ¿Cuál era el objetivo a conseguir por el miembro número 8 del jurado? ¿Cómo lo ha conseguido?
2. ¿Con cuál de los tres tipos de comunicación te identificabas más antes de hacer esta actividad? ¿Y ahora?
3. ¿Qué has aprendido con esta actividad?

Puesta en común.

ACTIVIDAD 4 DIALOGAMOS SOBRE FORMAS DE COMUNI- CACIÓN

OBJETIVOS:

- Fomentar la participación de todo el grupo.
- Incentivar el diálogo entre compañeros.
- Favorecer el aprendizaje de formas de comunicación constructivas.

EDAD:

De 12 a 14 años.

TIEMPO:

50 minutos.

MATERIALES:

Ficha de situaciones:

1. Amaya y Luisa se han pegado en el recreo porque Amaya le ha escondido el cuaderno.

ESLOGAN.....
.....

2. Iván se comporta de un modo tímido en el grupo y Roberto le llama inútil y le dice que todo lo hace mal.

ESLOGAN.....
.....

3. Cuando la profesora pregunta a Jorge, Guillermo hace gestos agresivos.

ESLOGAN.....
.....

4. Pablo, cuando habla a Beltrán, le mira a los ojos y le consulta qué pueden hacer el fin de semana.

ESLOGAN.....
.....

DESARROLLO:

El educador presenta el tema y los objetivos a alcanzar con claridad. Divide el grupo en parejas y les invita a dialogar y debatir en torno a unas situaciones concretas, de forma ordenada y sin molestar al resto de compañeros. Se les invita a llegar a un consenso, elaborando un eslogan que resuma la forma adecuada de tratar las situaciones debatidas. Tras un tiempo oportuno, cada pareja pone en común los eslogan elaborados y entre todos se extraen conclusiones y se elige un eslogan para colgar en el centro.

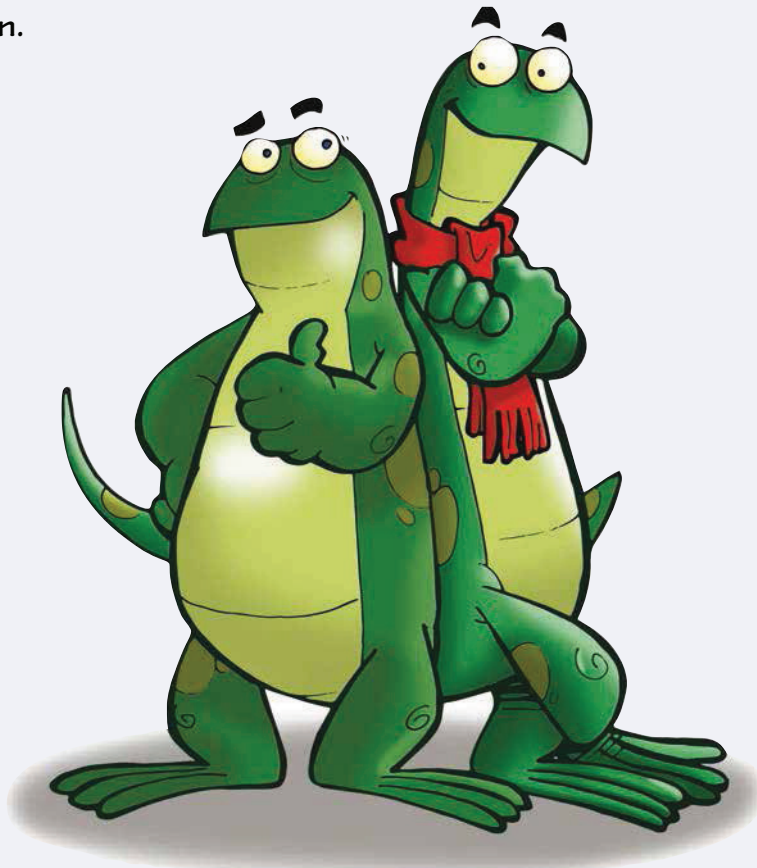
EVALUACIÓN:

Cuestionario que nos permite comprobar que los participantes han conseguido los objetivos propuestos.

Preguntas:

1. ¿Has sido crítico contigo mismo?
2. ¿Sabes diferenciar las tres tipos de comunicación?
3. ¿Cómo te has comunicado con tu compañero?
4. ¿Qué has aprendido con esta actividad? (He aclarado ideas sobre las formas de comunicación).

Puesta en común.



ACTIVIDAD 5 APRENDEMOS A SER ASERTIVOS

OBJETIVOS:

- Entrenarse en el manejo de la comunicación asertiva.
- Analizar los hechos, sentimientos y consecuencias ligados al uso de los distintos tipos de comunicación.
- Aprender la eficacia de la comunicación asertiva.

EDAD:

De 18 años en adelante.

TIEMPO:

50 minutos.

MATERIALES:

- Fichas con distintas situaciones y hojas de respuesta.

A continuación se presentan, a modo de ejemplo, algunas situaciones tomadas de García Higuera (2003)³. Estas situaciones pueden ser adaptadas a las diferentes edades.



³ Ver en referencias bibliográficas

Situación 1:

Un amigo a quien has invitado a cenar llega una hora más tarde de lo que había acordado. No ha llamado para avisar que se retrasaría. Estás irritado por la tardanza. Tienes estas alternativas:

- 1 CONDUCTA PASIVA. Saludarle como si tal cosa y decirle: "Entra, la cena está en la mesa".
- 2 CONDUCTA AGRESIVA. "Me has puesto muy nervioso llegando tarde. Es la última vez que te invito".
- 3 CONDUCTA ASERTIVA. "He estado esperando durante una hora sin saber lo que pasaba (hechos). Me has puesto nervioso e irritado (sentimientos), si otra vez te retrasas avísame (conducta concreta) harás la espera más agradable (consecuencias)".

Situación 2:

Un compañero de trabajo te da constantemente su trabajo para que se lo hagas. Decides terminar con esta situación. Puedes propiciar la ocasión preguntándole cómo lleva su trabajo o esperar a que él la cree cuando te pida otra vez a le ayudes haciéndole algo. Las alternativas podrían ser:

- 1 CONDUCTA PASIVA. "Estoy bastante ocupado. Pero si no consigues hacerlo, te puedo ayudar".
- 2 CONDUCTA AGRESIVA. "Olvidalo. Casi no queda tiempo para hacerlo. Me tratas como a un esclavo. Eres un desconsiderado".
- 3 CONDUCTA ASERTIVA. "Muy frecuentemente me pides que te eche una mano en el trabajo que te asignan, porque no te da tiempo o porque no sabes hacerlo (hechos). Estoy cansado de hacer, además de mi trabajo, el tuyo (sentimientos), así que intenta hacerlo tú mismo (conductas), seguro que así te costará menos la próxima vez (consecuencias)".

Situación 3:

Vas a un restaurante a cenar. Cuando el camarero trae lo que has pedido, te das cuenta de que la copa está sucia, con marcas de pintura de labios de otra persona. Se trata de llevarse bien con el camarero para que nos sirva bien, pero eso no es un buen servicio. Podrías:

- 1 CONDUCTA PASIVA. No decir nada y usar la copa sucia aunque a disgusto.
- 2 CONDUCTA AGRESIVA. Armar un gran escándalo en el local y decir al camarero que como el servicio es asqueroso nunca volverás a ir a ese establecimiento.
- 3 CONDUCTA ASERTIVA. Llamar al camarero y, mirándole a la cara y sonriendo, pedirle que por favor le cambie la copa.

Hojas de respuesta**Hechos**

Sentimientos

Conductas

Consecuencias

- Material para realizar el dibujo, la pintura, la fotografía ...

DESARROLLO:

Se presentan varias situaciones con el fin de que se elijan las conductas ligadas al tipo de comunicación que se considera adecuada, intentando que cada participante analice los hechos, sentimientos y consecuencias ligadas a cada elección. Posteriormente, de manera individual, deben expresar a través de un dibujo, pintura, fotografía (se pueden buscar fotos en revistas...), etc. los sentimientos ligados a cada tipo de comunicación. Finalmente, se comentan en grupos las opiniones, se dialoga sobre los sentimientos que generan dar una respuesta asertiva, se explican las obras creadas y entre todos se elige la más representativa.

EVALUACIÓN:

Cuestionario que nos permite comprobar que los participantes han conseguido los objetivos propuestos. Preguntas:

Preguntas:

1. ¿Con qué se relacionan las conductas?
2. ¿Cómo te sientes cuando te comunicas de manera pasiva? ¿Y cuando lo haces de manera agresiva? ¿Y de forma asertiva? Reflexiona sobre estos sentimientos diferentes.
3. ¿Qué has aprendido con esta actividad? (Las conductas se relacionan con pensamientos y emociones. La comunicación asertiva genera pensamientos positivos que nos hacen sentir bien).

Puesta en común.

ACTIVIDAD 6

VIVENCIAMOS LA ASERTIVIDAD

OBJETIVOS:

- Conocer diferentes técnicas que mejoran la comunicación asertiva.
- Valorar la importancia de utilizar técnicas asertivas.
- Practicar el uso de técnicas asertivas a través del role playing.

EDAD:

De 12 años en adelante.

TIEMPO:

50 minutos.

MATERIALES:

- Ficha recordatorio de algunas de las técnicas asertivas:

Disco rayado	Repetir una y otra vez lo que se quiere, sin enojarse, sin irritarse, ni levantar la voz y sin dar explicaciones o excusas.
Banco de niebla	Reconocer los aspectos reales de la crítica sin ser defensivo ni contraatacar al otro, para exponer lo que se piensa.
Aserción negativa	Expresar nuestro acuerdo con la crítica recibida y reconocer el error que se haya cometido e incluso realizar una autocrítica.
Interrogación negativa	Solicitar explicaciones cuando nos critican para saber si se trata de una crítica constructiva o manipulativa.
Aserción positiva	Conductas positivas tales como dar y recibir halagos, reforzar el comportamiento de los demás y expresar afecto positivo.

- Fichas de situaciones para realizar la dramatización:

- 1 Un amigo insiste en que fumes un cigarro, cuando a ti no te apetece.
- 2 Un vendedor a domicilio te manipula para que tus padres compren un producto.
- 3 Tu madre o tu padre quiere imponerte lo que tienes que estudiar en el futuro.
- 4 Tus padres quieren que te cortes el pelo.
- 5 Un sábado por la tarde un amigo te propone hacer algo que a ti no te gusta.
- 6 Alguien te ridiculiza porque no quieres beber.
- 7 Un comerciante quiere convencerte para que compres algo que no te gusta.
- 8 Un amigo te pide que le prestes dinero.
- 9 Un profesor te critica injustamente.
- 10 Tus amigos quieren ver una película que no te gusta.
- 11 Tu madre no quiere que te pongas una ropa determinada.
- 12 Un profesor te echa la bronca porque no has hecho bien un trabajo.
- 13 Quieres cambiar de tema de conversación.
- 14 Quieres pedir ayuda a un amigo.
- 15 Expresas una opinión contraria a lo que piensa todo el grupo.

DESARROLLO:

Utilizando el role playing, se representan distintas situaciones en las que se ponen de manifiesto distintas técnicas de comunicación asertiva. Los participantes se dividen en subgrupos de manera que todos puedan llevar a cabo la dramatización de alguna de las situaciones. Si hay posibilidad, se graban las representaciones y se analizan las dificultades encontradas así como los resultados obtenidos.



EVALUACIÓN:

Cuestionario que nos permite comprobar que los participantes han conseguido los objetivos propuestos.

Preguntas:

1. ¿Te ha resultado difícil realizar la representación? ¿Por qué?
2. ¿Crees que la forma de comunicarse mejora las relaciones sociales?
3. ¿Qué has aprendido con esta actividad? (La comunicación asertiva mejora nuestras relaciones sociales).

Puesta en común.

ACTIVIDAD 7 DIGO "NO" CON RESPETO Y NO ME SIENTO CULPABLE

OBJETIVOS:

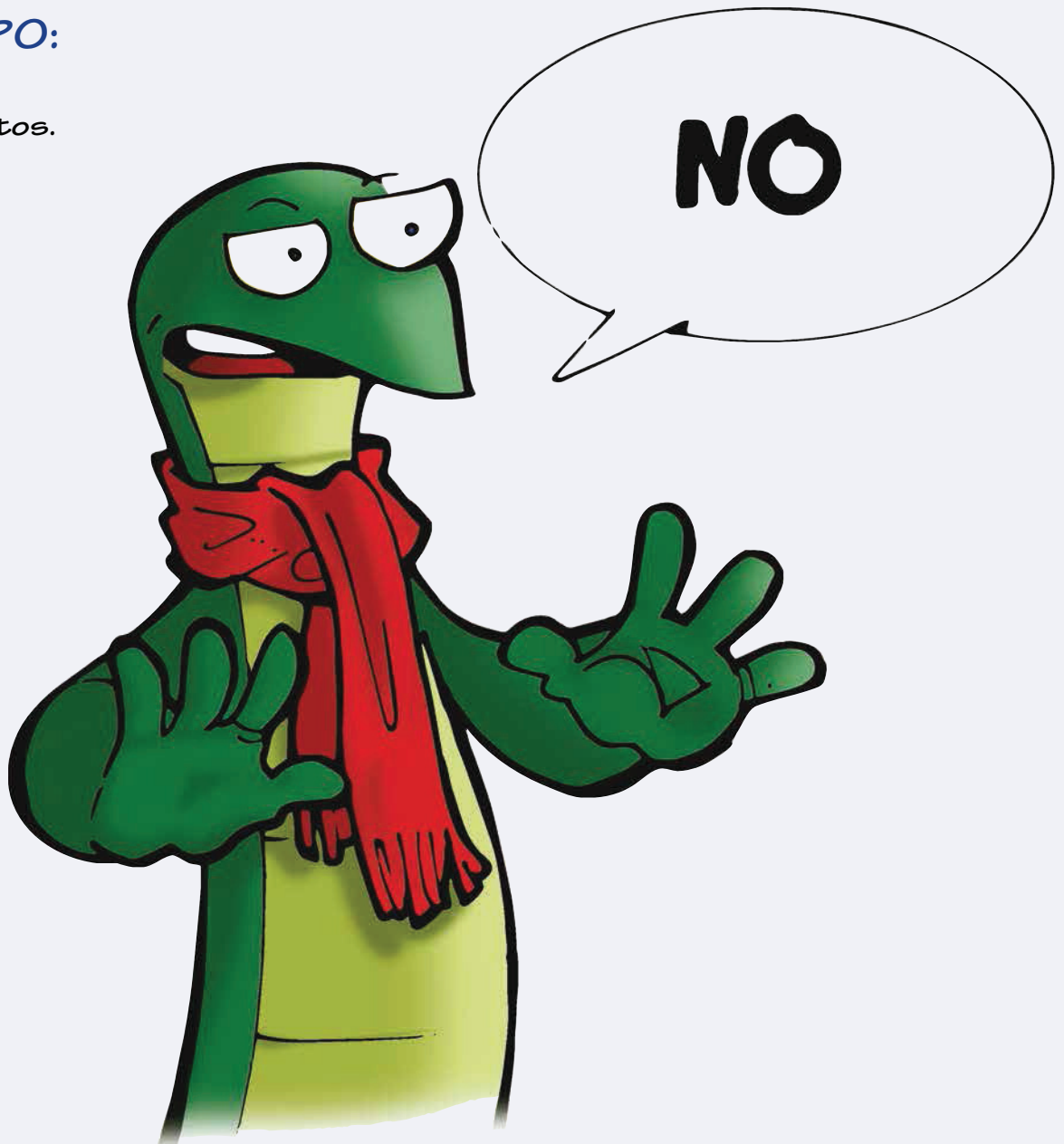
- Desarrollar la habilidad de decir "no".
- Conocer que decir no es un derecho que no necesita de explicaciones o razones.

EDAD:

De 12 años en adelante.

TIEMPO:

50 minutos.



MATERIALES:

Ficha: "Decir NO con claridad y buenas formas":

Queriendo decir no, se diga sí o se diga no, parece que uno se encuentra mal de todas maneras. El problema está en el coste emocional y en el temor a deteriorar la relación. Sin embargo, es necesario que cada uno ponga límites en todas las relaciones con los otros; si no lo hacemos, estamos perdidos.

Decir no a una petición, crítica, acusación o queja de forma asertiva implica expresar nuestro desacuerdo sin tratar de herir a los demás pero sin sentirnos avasallados.

Cuando somos capaces de decir no, somos más libres, pues llevamos el control de nuestras cosas, tiempo, cuerpo y decisiones. Decir no es un derecho que no necesita de explicaciones o razones.

A) Pasos a seguir:

- 1 Escucho activamente a la otra persona.
- 2 Empatizo de forma verbal (me pongo en el lugar del otro y expreso como creo que se siente).
- 3 Expreso mi objetivo en términos de derechos personales, sin justificarme (si nos justificamos, el otro puede darnos la vuelta a la justificación y dejarnos sin argumentos), mediante la técnica del disco rayado: repetir nuestra negativa una y otra vez, con tranquilidad, sin caer en las provocaciones que pueda hacer la otra persona ("Te repito que no..."). Y paso rápidamente al paso 4.
- 4 Dar alternativas cuanto más y más concretas, mejor.
- 5 No ceder ante los chantajes emocionales que el otro intentará hacernos ante las distintas alternativas.

B) Por parejas, sentados cara a cara, uno pide algo a otro durante cuatro minutos utilizando todas las estrategias que se le ocurran (amenazas, chantaje afectivo, manipulación, asertividad,...). El otro dice NO aplicando el método aprendido. A los cuatro minutos, se cambian los papeles.

C) Comentamos entre todos cómo nos hemos sentido pidiendo y diciendo NO y cómo podemos usar lo aprendido en la vida real.

Se pueden trabajar situaciones comentadas en la actividad número 6.

DESARROLLO:

Tras leer la ficha “Decir NO con claridad y buenas formas”, los participantes realizan por parejas ensayos en los que practican decir NO de forma sencilla y directa a las peticiones del compañero. Se termina compartiendo entre todos cómo se han sentido pidiendo y diciendo NO y cómo pueden usar lo aprendido en la vida real.

EVALUACIÓN:

Cuestionario que nos permite comprobar que los participantes han conseguido los objetivos propuestos.

Preguntas:

1. ¿Te ha resultado difícil decir NO? ¿Por qué?
2. ¿Cuándo puedes poner en práctica la técnica de decir NO?
3. ¿Qué has aprendido con esta actividad? (Puedo decir NO y no sentirme culpable).

Puesta en común.

ACTIVIDAD 8 CÓMO SER FIRME Y RESISTIR LA PRESIÓN DEL GRUPO

OBJETIVOS:

Desarrollar la capacidad de resistir a las presiones externas.

EDAD:

De 12 a 16 años.

TIEMPO:

50 minutos.



MATERIALES:

Ficha “Cómo ser firme sin ofender a los demás (practicamos cómo resistir la presión del grupo)”.

Todos necesitamos formar parte de un grupo. En el grupo encontramos seguridad, amistad, apoyo, defensa de nuestros intereses... pero, también nos sentimos obligados a hacer cosas que no deseamos. Si queremos evitar ser obligados a hacer o decir cosas que de otra forma no haríamos, debemos ser capaces de resistir la presión del grupo.

Leemos el siguiente texto:

Gustavo no quiere robar en un Todo a 100. Sus amigos Dante, Ricardo y Sonia quieren convencerle para que distraiga a la cajera mientras los otros roban. Él no quiere, pero no se atreve a decirles NO por miedo a que le llamen cobardica. Al final...

Opción a (agresiva): se enfada con los amigos de malas maneras y se pira.

Opción b (sumisa): se come el marrón.

Opción c (asertiva): les dice que se siente mal si le obligan, que quiere seguir siendo amigo de ellos pero que no le obliguen.

En subgrupos, reflexionamos sobre las ventajas y las desventajas de cada opción:

Opción a (agresiva):

- Se consigue el objetivo de no robar.
- El coste emocional es alto.
- Las relaciones personales se deterioran enseguida.
- Existe coste biológico: sobrecarga del organismo.

Opción b (sumisa):

- No se consigue objetivo.
- El coste emocional es alto.
- A corto plazo parecen deteriorarse poco las relaciones, pero a largo plazo se deterioran bastante.
- Se deja que los derechos personales sean violados.

Opción c (asertiva):

- Se consigue el objetivo.
- El coste emocional es mínimo.
- Las relaciones personales apenas se deterioran.
- Se consigue defender los derechos personales.

DESARROLLO:

Se lee en alto, y entre todos los participantes, la ficha “Cómo ser firme sin ofender a los demás (practicamos cómo resistir la presión del grupo)”. En grupos pequeños deben elegir cómo se comportarían ellos en la situación descrita explicando qué tipo de comunicación utilizarían (pasiva, agresiva o firme- asertiva-) y el por qué.

Finalmente se realiza una puesta en común de todos los grupos y se discuten las distintas opciones de respuesta elegida.

EVALUACIÓN:

Cuestionario que nos permite comprobar que los participantes han conseguido los objetivos propuestos.

Preguntas:

1. ¿Has sentido en ocasiones presión por parte de tu grupo de iguales? ¿Cómo has respondido ante dicha presión?
2. ¿Son buenos amigos los que te presionan para hacer algo que tú no quieres? ¿Por qué?
3. ¿Qué has aprendido con esta actividad? (Puedo mantenerme firme ante la presión de mi grupo).

Puesta en común.

ACTIVIDAD 9 DETECTAMOS IDEAS IRRACIONALES

OBJETIVOS:

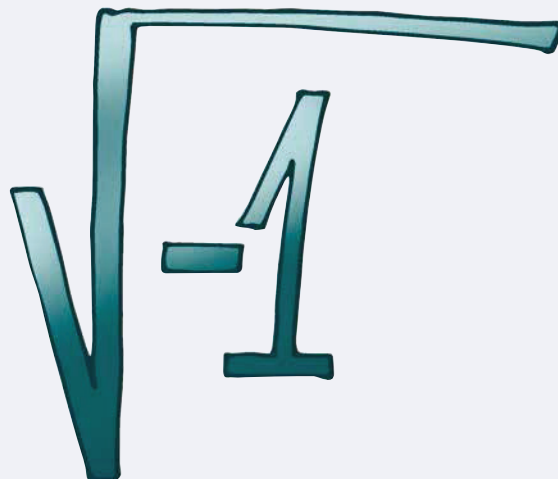
- Identificar las ideas irracionales que conviven con nosotros, algunas de las cuales están vinculadas al uso de la violencia.
- Analizar la idea de que los pensamientos distorsionados conducen a conductas disfuncionales (relación pensamiento-emoción-conducta).
- Cambiar ideas irracionales.

EDAD:

De 14 años en adelante.

TIEMPO:

50 minutos.



MATERIALES:

Listado de ideas irracionales	SI	NO
1. Si alguien me pega, yo debo responderle de la misma forma		
2. Debo hacer las cosas bien y merecer la aprobación de los demás por mis actuaciones		
3. El castigo físico es una estrategia educativa necesaria		
4. La vida debe ofrecerme unas condiciones buenas y fáciles para que pueda conseguir lo que quiero sin mucho esfuerzo y comodidad		
5. Para maltratar a una persona hay que odiarla		
6. La mayoría de las personas que agreden a otras creen que su comportamiento está justificado		
7. Es tremendo y catastrófico el hecho de que las cosas no vayan por el camino que a uno le gustaría que fuesen		
8. Es necesario para un ser humano ser querido y aceptado por todo el mundo		
9. Uno debe de estar permanentemente preocupado por los problemas de los demás		
10. La mayoría de las personas violentas son personas "fracasadas" o "perdedoras"		
11. El abuso de alcohol o drogas es el culpable de la violencia		
12. Las personas a las que se les agrede buscan ser agredidas		
13. La conducta violenta constituye una forma de resolver los problemas		
14. Hay gente mala y despreciable que debe recibir su merecido		
15. Los celos son muestra de amor		
16. Tengo que caerle bien a todo el mundo		
Otras		

DESARROLLO:

Muchas veces, nuestro comportamiento no asertivo se debe a que estamos utilizando ideas irracionales que deberíamos detectar para poder adecuarlas y modificarlas. Se presenta un listado de ideas irracionales, alguna de las cuales están ligadas a la conducta agresiva y los participantes deben identificar aquellas que formar parte de su forma de pensar. Se da opción a que complementen el listado. Posteriormente se debaten las respuestas explicando por qué son irracionales y ofreciendo la alternativa racional.

EVALUACIÓN:

Cuestionario que nos permite comprobar que los participantes han conseguido los objetivos propuestos.

Preguntas:

1. ¿Te has dado cuenta de que las ideas o creencias irracionales forman parte de nuestra forma habitual de pensar? Justifica tu respuesta.
2. Enumera dos de tus ideas irracionales. ¿Han cambiado tras la actividad? ¿Cuál es la opción racional de ellas?
3. ¿Qué has aprendido con esta actividad? (Las ideas irracionales influyen en nuestra forma de comunicarnos).

Puesta en común.

ACTIVIDAD 10 SÉ PEDIR Y ACEPTAR CITAS

OBJETIVOS:

Aprender a pedir citas y a aceptarlas o rechazarlas de un modo asertivo.

EDAD:

De 12 años en adelante.

TIEMPO:

50 minutos.

MATERIALES:

Ficha de pasos para pedir citas



1 Define los objetivos:

- Que ambos tengamos claro el fin de la cita: ¿Cuál es el fin de la cita: simplemente quedar para tener contacto con el otro, realizar una actividad concreta en común?
- Que el otro se sienta libre para decir «no» o cambiar algunos elementos de la cita.
- Estar preparado para aceptar un «sí» y un «no».

2 Elige el momento y el lugar adecuado.

3 Saluda y entabla conversación, procurando crear un buen clima.

4 Propón claramente lo que deseas, intentando acordar con la otra persona los detalles para establecer la cita (sitio, hora, etc.).

5 En el caso de que la otra persona te diga que sí, muéstrale tu satisfacción.

6 En el caso de que te diga que no, puedes insistir o proponer otra actividad, pero sin presionar. Si a pesar de ello el otro insiste en su negativa, muestra que lo comprendes y no utilices estrategias para presionar. La gente tiene derecho a decir «no». No te hundas, puede que otras personas te digan que «sí».

Ejemplos de un modo correcto e incorrecto de pedir una cita, basado en López, Carpintero, del Campo, Lázaro y Soriano (2006).

Ejemplo correcto de pedir una cita

Carlos ha estado charlando un rato con Rosa a la salida de clase. Le ha parecido una chica muy maja y le gustaría quedar en otra ocasión para hablar con ella, pero va a otra clase y no sabe cómo conseguirlo.

Carlos piensa: «Voy a proponerle que quedemos para tomar algo en el bar de la uni o en otro sitio que quiera ella». Se la encuentra al salir de clase:

Carlos: «¡Ah, hola Rosa! ¡Cuánto tiempo sin verte!»

Rosa: «Sí, ya hace por lo menos un mes.

Carlos: «La verdad es que estuve intentando encontrarte para charlar otra vez, porque el otro día me lo pasé muy bien contigo, pero no sabía a qué clase ibas.»

Rosa: «A 1.º D. ¿Te vas ya para casa?»

Carlos: «Sí, pero tengo bastante tiempo antes de comer.»

Rosa: «Yo la verdad es que hoy tengo mucha prisa. Me están esperando.»

Carlos: «Mira, si quieres podemos quedar mañana para tomar algo en el bar.»

Rosa: «No, es que no me gusta nada este bar. Hay mogollón de gente y todo el mundo habla a voces.»

Carlos: «Bueno, pues, si quieres, podemos quedar en otro sitio.»

Rosa: «¡Vale! Nos damos una vuelta por ahí. Así más tranquilos. ¿Quedamos a la puerta?»

Carlos: «Eso está hecho. Venga, pues ¡hasta mañana!»

Rosa: «¡Hasta mañana!»

Ejemplo incorrecto de pedir una cita

Pero Carlos también podría haberse comportado así:

Carlos piensa: «A ver si consigo que deje de pasar de mí.» Se la encuentra, de nuevo, al salir de clase:

Carlos: «¡Ah, hola Rosa! ¡Últimamente parece que pasas de mí!»

Rosa: «Hace por lo menos un mes que no nos vemos.

Carlos: «¡La verdad es que no hay quien te encuentre!»

Rosa: «Ahora me has encontrado. ¿Te vas ya para casa?»

Carlos: «Sí, pero tengo bastante tiempo antes de comer.»

Rosa: «Yo la verdad es que hoy tengo mucha prisa. Me están esperando.»

Carlos: «Bueno, pues a ver si nos vemos otro día.»

Rosa: «Eso, a ver si nos vemos. ¡Hasta luego!»

Guiones para practicar pedir citas (López, Carpintero, del Campo, Lázaro y Soriano, 2006).

- Te encuentras con un amigo y deseas quedar con él para ir al cine el fin de semana. Él te dice que va con una chica y que preferirían ir solos.
- Una persona del otro sexo con la que has estado hablando un par de veces te ha dado el número de su móvil. Deseas llamarla para quedar con ella. La actividad concreta no te importa. Lo que quieres es quedar con ella.
- Un profesor te ha puesto un suspenso que a ti te parece injusto. Deseas que te dé una cita para que te explique las razones de esa nota.

DESARROLLO:

El educador explica la importancia de las citas y el modo correcto de pedir las. Se les muestra un modo correcto de pedir una cita y se comenta. A continuación, se muestra un modo incorrecto de pedir una cita y se establecen comparaciones y conclusiones. Finalmente se practica la petición de citas.

EVALUACIÓN:

Cuestionario que nos permite comprobar que los participantes han conseguido los objetivos propuestos.

Preguntas:

1. ¿Te ha resultado fácil o difícil decir NO/SÍ?
2. ¿En qué situaciones te ha resultado más complicado?
3. ¿Qué estrategias has utilizado?
4. ¿Cómo te sientes cuando los demás no ven cumplidas tus expectativas contigo?
5. ¿Qué has aprendido con esta actividad?

Puesta en común.

OTRAS SUGERENCIAS



SUGERENCIA 1 NOS CONOCEMOS

Cada participante, de modo individual y durante unos días, observa su conducta y descubre si la comunicación asertiva forma parte o no de su modo habitual de actuar.

SUGERENCIA 2 DESCRIBIMOS SITUACIONES VIVENCIADAS

Durante una semana autorregistramos las distintas situaciones, tanto agradables como desagradables, que tienen lugar en nuestra vida e intentamos conocer los pensamientos emociones y conductas ligados a dichas situaciones con el fin de identificar las respuestas vinculadas a la presencia o ausencia de comunicación asertiva

SUGERENCIA 3 PRACTICAMOS EN CASA

En el transcurso de tu vida cotidiana, realiza una crítica constructiva a un amigo o familiar de forma asertiva, haz un elogio a un amigo o familiar de forma asertiva y realizar una queja de forma asertiva.

SUGERENCIA 4 PEDIMOS CITAS

Pedimos una cita para revisar un examen, ir al cine, o cualquier otro aspecto de la vida cotidiana, y comentamos las dificultades que encontramos en estas situaciones cotidianas. Es muy enriquecedor compartir o reflexionar sobre las sensaciones y emociones que experimentamos ante situaciones como las referidas.



SUGERENCIA 5

VEAMOS CORTOMETRAJES O PELÍCULAS Y EXPRESAMOS NUESTRAS SENSACIONES A TRAVÉS DE DISTINTOS RECURSOS (PINTURA, FOTOGRAFÍA, LENGUAJE VERBAL, LENGUAJE CORPORAL...):

- *Si una noche ... la lluvia* (2005). Cortometraje dirigido por Isabel Picazo de Fez y Pilar Ortega Domingo. Una producción de Mat Media y EVT Valencia. Finalista en los Premios Tirant d'Audiovisuals 06. Sección Oficial del Festival de Cine de Cartagena.

Sinopsis: Una chica camina bajo la lluvia. Está aterida por dentro y por fuera. Una persona sin hogar le ofrece guarecerse en un portal. La arroja con lo que tiene: periódicos, cartones y palabras...

- *Sueños*. Cortometraje dirigido por Gabriela Trettel.

A pesar de la actual vida tan caótica, todavía es posible vender sueños...

- *En busca de la felicidad* (The Pursuit of Happiness) (2006). Película estadounidense dirigida por Gabriele Muccino. "Jamás permitas que alguien te diga que no puedes hacer algo... si tienes un sueño tienes que protegerlo. Las personas que no son capaces de hacer algo te dirán que tú tampoco puedes. Si quieres algo ve por ello y punto..."



Sinopsis: Chris Gardner (Will Smith) es un vendedor brillante y con talento, pero su empleo no le permite cubrir sus necesidades más básicas. Tanto es así que acaban echándolo, junto a su hijo de cinco años (Jaden Smith), de su piso de San Francisco, y ambos no tienen ningún lugar al que ir. Cuando Gardner consigue hacer unas prácticas en una prestigiosa correduría de bolsa, los dos protagonistas tendrán que afrontar muchas adversidades para hacer realidad su sueño de una vida mejor.