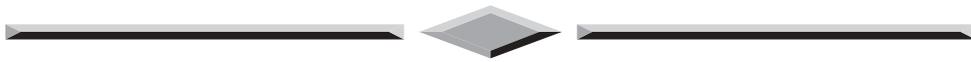


CONSTRUYENDO SALUD

2.º AÑO



PROMOCIÓN DEL
DESARROLLO PERSONAL
Y SOCIAL

—GUÍA DEL ALUMNO—

M.^a ÁNGELES LUENGO MARTÍN
JOSÉ ANTONIO GÓMEZ FRAGUELA
ANTONIO GARRA LÓPEZ
ESTRELLA ROMERO TRIÑANES



Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

Secretaría General de Educación

N. I. P. O.: 176-02-027-0

I. S. B. N.: 84-369-3560-8

Depósito Legal: M-4059-2003

Realización: MARÍN ÁLVAREZ, HNOS.

Índice

Páginas

INTRODUCCIÓN	7
EL MATERIAL PARA CLASE	10
CONSUMO DE DROGAS.....	11
¿QUÉ ENTENDEMOS POR DROGA?.....	13
¿ES EL ALCOHOL UNA DROGA?	14
¿ES EL TABACO UNA DROGA?	15
ENCUESTA A UN FUMADOR.....	16
ANÁLISIS PUBLICITARIO	18
UN ANUNCIO SINCERO.....	20
FICHA DE EVALUACIÓN	21
TOMANDO DECISIONES	23
IDENTIFICANDO SITUACIONES PROBLEMÁTICAS	25
PASOS PARA TOMAR DECISIONES.....	26
PRÁCTICA DEL PROCESO PARA TOMAR DECISIONES	27
FICHA DE EVALUACIÓN	29

EL CONTROL EMOCIONAL.....	31
IDENTIFICANDO SITUACIONES QUE NOS HACEN SENTIR ANSIOSOS Y ENFADADOS.....	33
LA NATURALEZA DE LAS EMOCIONES	34
Técnicas de control emocional	35
Relajación muscular	35
Respiración profunda	35
Pensamiento positivo	36
Lista de pensamientos negativos.....	37
FICHA DE EVALUACIÓN	38
LA COMUNICACIÓN.....	39
¿QUÉ ENTIENDES POR COMUNICACIÓN?.....	41
MECANISMOS DE COMUNICACIÓN EFICAZ	42
MENSAJES VERBALES Y NO VERBALES	43
CÓMO EVITAR LOS MALENTENDIDOS.....	44
FICHA DE EVALUACIÓN	45
HABILIDADES SOCIALES	47
EL INICIO Y MANTENIMIENTO DE CONVERSACIONES	49
IDENTIFICANDO SITUACIONES EN LAS QUE TE HA COSTADO ESTABLECER UNA CONVERSACIÓN	50
GUÍA PARA UNA CONVERSACIÓN.....	51
El inicio de una conversación	51
Mantenimiento de la conversación.....	52
Finalizar la conversación.....	52
FICHA DE EVALUACIÓN PARA EL ESTABLECIMIENTO DE CONVERSACIONES.....	53
LA EXPRESIÓN DEL ENFADO Y LA DEFENSA DE LOS DERECHOS	55
SITUACIONES QUE NOS HACEN ENFADAR.....	57
ELEMENTOS GENERALES PARA UNA CONDUCTA FIRME Y PROPORCIONADA.....	58
Aspectos verbales	58
Aspectos no verbales	58
GUIONES CONCRETOS PARA EXPRESAR EL ENFADO O DEFENDER NUESTROS DERECHOS.....	59
Expresar el enfado.....	59
Defender tus derechos.....	60

	<u>Páginas</u>
FICHAS DE EVALUACIÓN DE LAS REPRESENTACIONES	60
Expresar el enfado	60
Defender los propios derechos.....	61
LA PRESIÓN DE LOS COMPAÑEROS	63
SITUACIONES EN LAS QUE NOS HAN PRESIONADO PARA HACER ALGO QUE NO QUERÍAMOS.....	65
CÓMO RESPONDER ANTE UN INTENTO PERSUASIVO	66
Comprende lo que los demás quieren que hagas	66
Toma una decisión responsable	66
Guión para rechazar peticiones y resistir la presión	67
FICHA DE EVALUACIÓN DE LA RESISTENCIA A LA PERSUASIÓN	68

Introducción

Este manual pertenece al segundo año del programa "Construyendo Salud", con el cual se pretende fomentar tus capacidades para lograr el bienestar psicológico y social. Si te acuerdas, el año pasado se trataron una gran variedad de temas como el tabaco y el alcohol, la publicidad, la forma de mejorar tus relaciones con los demás, etc. Pues bien, los contenidos tratados este año sirven de apoyo a los que ya han recibido el curso pasado, aunque si no has participado en el programa el año pasado, los contenidos de este manual te pueden ser igualmente útiles.

Como el año pasado, las primeras sesiones se centran en el tema de las drogas, para después pasar a ocuparse de otros temas que tienen como objetivo que adquieras una serie de habilidades y recursos que, sin duda, te serán muy útiles en tu vida cotidiana (sobre todo ahora que eres un poco más mayor y tienes que enfrentarte a situaciones nuevas y comenzar a tomar decisiones responsables por ti mismo).

Las habilidades de las que te hablamos tienen que ver con tu bienestar psicológico y social, y abarcan los siguientes aspectos:

- Resolver problemas eficazmente y tomar decisiones responsables
- Manejar emociones desagradables
- Comunicarse eficazmente
- Relacionarse con los demás de forma satisfactoria
- Defender los propios derechos
- Hacer frente a la presión de los demás

Muchas personas aprenden estas habilidades por sí mismas a lo largo de su desarrollo. Pero ese aprendizaje suele ser lento y costoso, y en bastantes casos, nunca llega a producirse. Con este programa pretendemos ayudarte a aprender estas capacidades de un modo sencillo, rápido y sistemático.

El Material para Clase

Este pequeño libro te ayudará a seguir cada una de las unidades que conforman el programa y te permitirá intervenir de una manera activa en las explicaciones de tu profesor o profesora. Tu participación es muy importante para conseguir el propósito con el que hemos diseñado este libro: "construir tu salud".

En el manual te presentamos información que probablemente te será de gran utilidad. También aparecen una serie de fichas para que puedas realizar cómodamente las actividades que te irá proponiendo tu profesor. Todo ello ha sido diseñado para que puedas sacar el máximo provecho a cada sesión.

Además de esforzarte en aprender los contenidos del programa y participar en las actividades propuestas en clase, es fundamental que pongas en práctica las habilidades enseñadas en tu vida cotidiana (con tu familia, con tus amigos, con otra gente). Si lo haces, el programa "Construyendo Salud" te puede ser de mucha utilidad. Esta práctica te puede resultar algo costosa al principio, pero en poco tiempo, verás como llegas a dominar esas habilidades y como, situaciones que ahora te pueden parecer difíciles (controlarse ante los problemas, pedir una cita a alguien, rechazar peticiones de otras personas, etc), te resultarán mucho más sencillas en el futuro.

Para finalizar, te mostramos lo que algunos chicos y chicas de tu misma edad que han participado en el programa, han escrito sobre él.

"En este libro hemos aprendido muchas cosas, como a decir no al tabaco y otras clases de drogas. También hemos aprendido a querernos a nosotros mismos, no tener envidia de nadie y aumentar la autoestima."

"Hemos practicado cómo hacer para hablar con otra gente y hacer nuevos amigos".

"Hay gente que fuma y bebe para divertirse, pero hay cosas mejores para divertirse: hacer deporte, salir con tus amigos o tener algún hobby."

Consumo de drogas

¿Qué entendemos por droga?

Es probable que hayas oído hablar de las drogas en multitud de ocasiones, así que seguramente no te resultará demasiado difícil realizar esta primera actividad. Trabajando en grupos con compañeros de clase trata de describir con una pequeña frase lo que vosotros entendéis por "droga".



Escribe en este recuadro la definición que te dará tu profesor/a.



Compara los aspectos claves presentes en tu definición con los aportados por tu profesor/a.



¿Es el alcohol una droga?

En la actividad anterior has visto los elementos clave para la definición del término "droga". Algunas personas no admiten que el alcohol se pueda incluir en esta categoría. En tu opinión, ¿El alcohol puede ser considerado una droga?

Sí	No
----	----

¿Por qué?

Para analizar con más detenimiento esta cuestión reflexiona sobre las siguientes preguntas.

¿El alcohol produce algún cambio en nuestra forma de pensar, sentir o comportarse?

Sí	No
----	----

En caso afirmativo, haz una lista que recoja algunos de esos cambios. Te puede ayudar el pensar cómo se siente, piensa o actúa una persona que ha bebido.

El uso continuado del alcohol ¿Crea algún tipo de dependencia?

¿Es el tabaco una droga?

A continuación, te proponemos otra serie de preguntas referidas al tabaco.

¿El tabaco puede ser considerado una droga?

Sí	No
----	----

¿Por qué?

Seguramente conocerás a algunos adultos fumadores y te habrás fijado en lo que ocurre cuando, por algún motivo (ir en un transporte público, estar en un Hospital, no tener tabaco, ...), no pueden fumar durante un periodo de tiempo determinado. ¿Qué es lo que sucede en esos casos?, ¿cómo se sienten?, ¿cómo se comportan?, ¿a qué crees que se deben esas reacciones que sienten?

Encuesta a un fumador

Busca una persona adulta que fume habitualmente (un amigo o un familiar) y pide que conteste a las siguientes preguntas:

1. Describe brevemente la primera vez que fumaste un cigarrillo (¿En qué situación se produjo?, ¿Te ofreció alguien el tabaco?, ¿por qué lo probaste?, ¿estabas solo o acompañado?).

2. Los primeros meses en que empezaste a fumar ¿Con que frecuencia lo hiciste?

1 ó 2 veces al mes	Varias veces al mes	Varias veces a la semana	Todos los días
--------------------	---------------------	--------------------------	----------------

3. Esos meses ¿qué cantidad de cigarros consumías aproximadamente a la semana?

Menos de 5	Entre 5 y 10	Entre 11 y 20	Entre 21 y 60	Más de 60
------------	--------------	---------------	---------------	-----------

4. ¿Te mantuviste en esa cantidad y frecuencia o la incrementaste con el tiempo?

5. ¿Con qué frecuencia fumas actualmente?

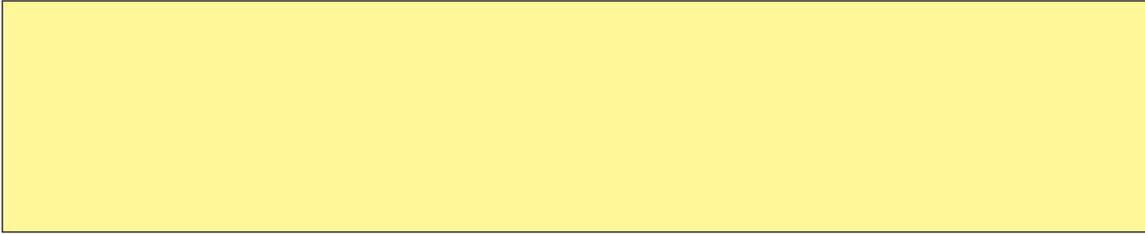
1 ó 2 veces al mes	Varias veces al mes	Varias veces a la semana	Todos los días
--------------------	---------------------	--------------------------	----------------

6. ¿Qué cantidad de cigarrillos fumas actualmente a la semana?

Menos de 5	Entre 5 y 10	Entre 11 y 20	Entre 21 y 60	Más de 60
------------	--------------	---------------	---------------	-----------

7. ¿Cómo te sientes cuando deseas fumar pero no puedes?

8. ¿Por qué sigues fumando?



9. ¿Has intentado dejar de fumar? ¿Te ha resultado fácil? ¿Por qué?

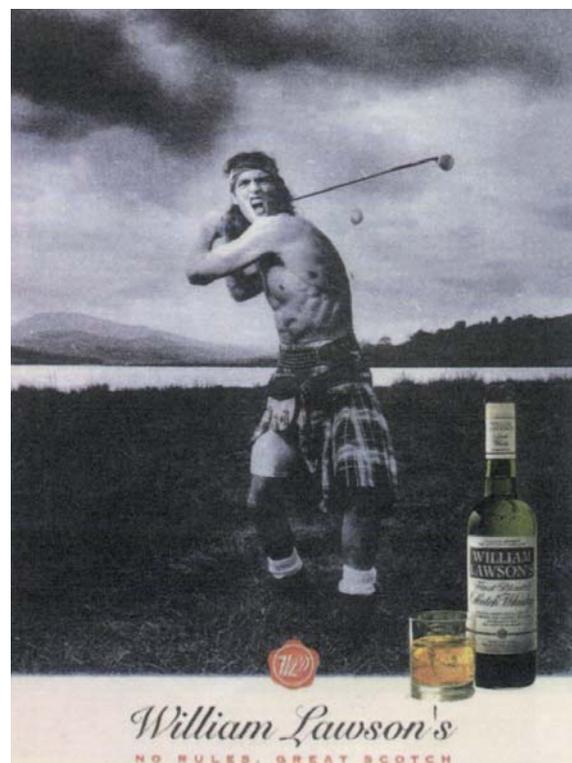
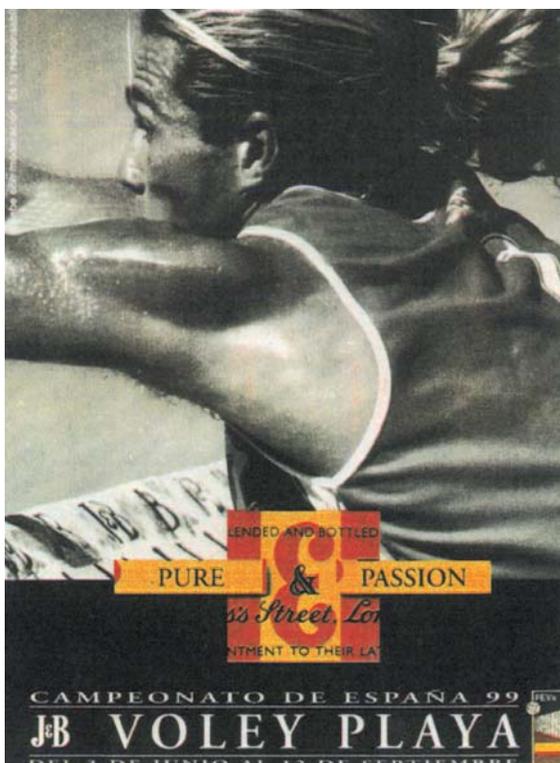
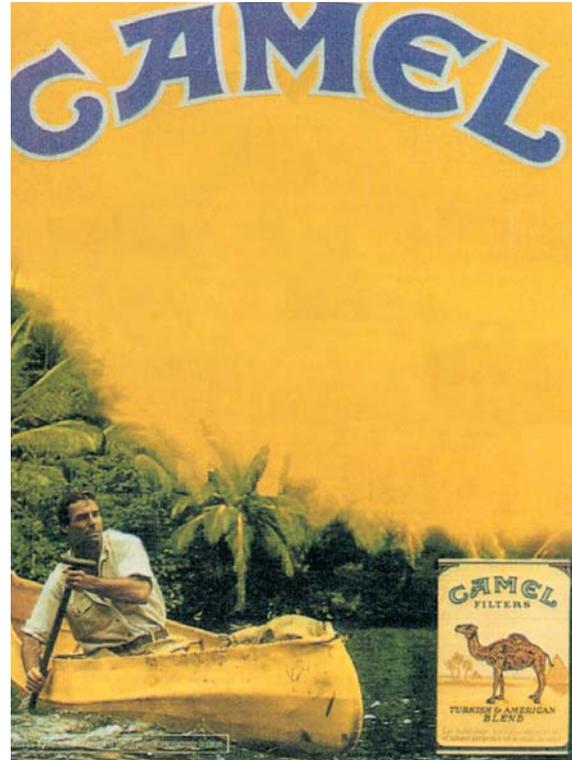
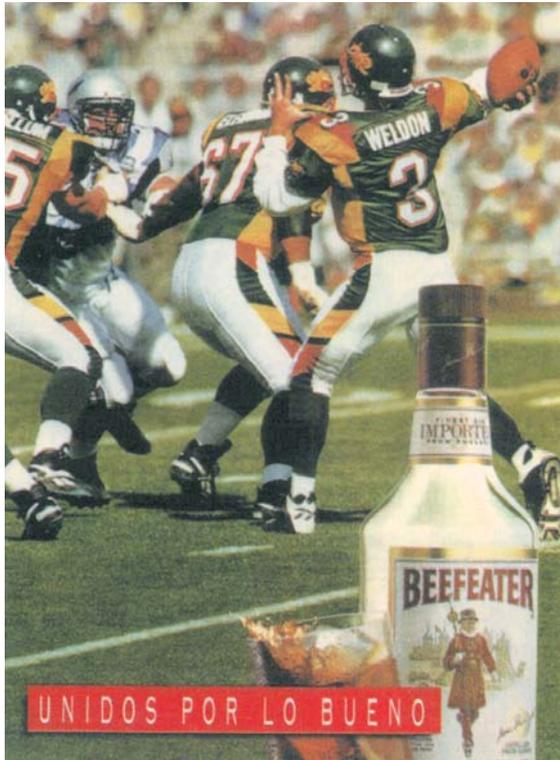


10. Si no fumases y tuvieras que decidir ahora empezar o no ¿Volverías a hacerlo?



Análisis publicitario

En esta página se reproducen una serie de anuncios publicitarios, obsérvalos detenidamente y, con ayuda de un/a compañero/a, responde a las preguntas que te hacemos a continuación.



1. ¿Qué tienen en común los anuncios reproducidos?



2. ¿Qué clase de productos se anuncian?



3. ¿Qué cosas en común tienen los protagonistas de los anuncios?



4. ¿Con qué actividades se relacionan los productos anunciados?



5. ¿Qué relación se pretende establecer entre el producto anunciado y las actividades realizadas?



6. ¿Consideras correcto asociar el tabaco y el alcohol a la salud?



7. ¿Por qué crees que se realiza esa asociación?

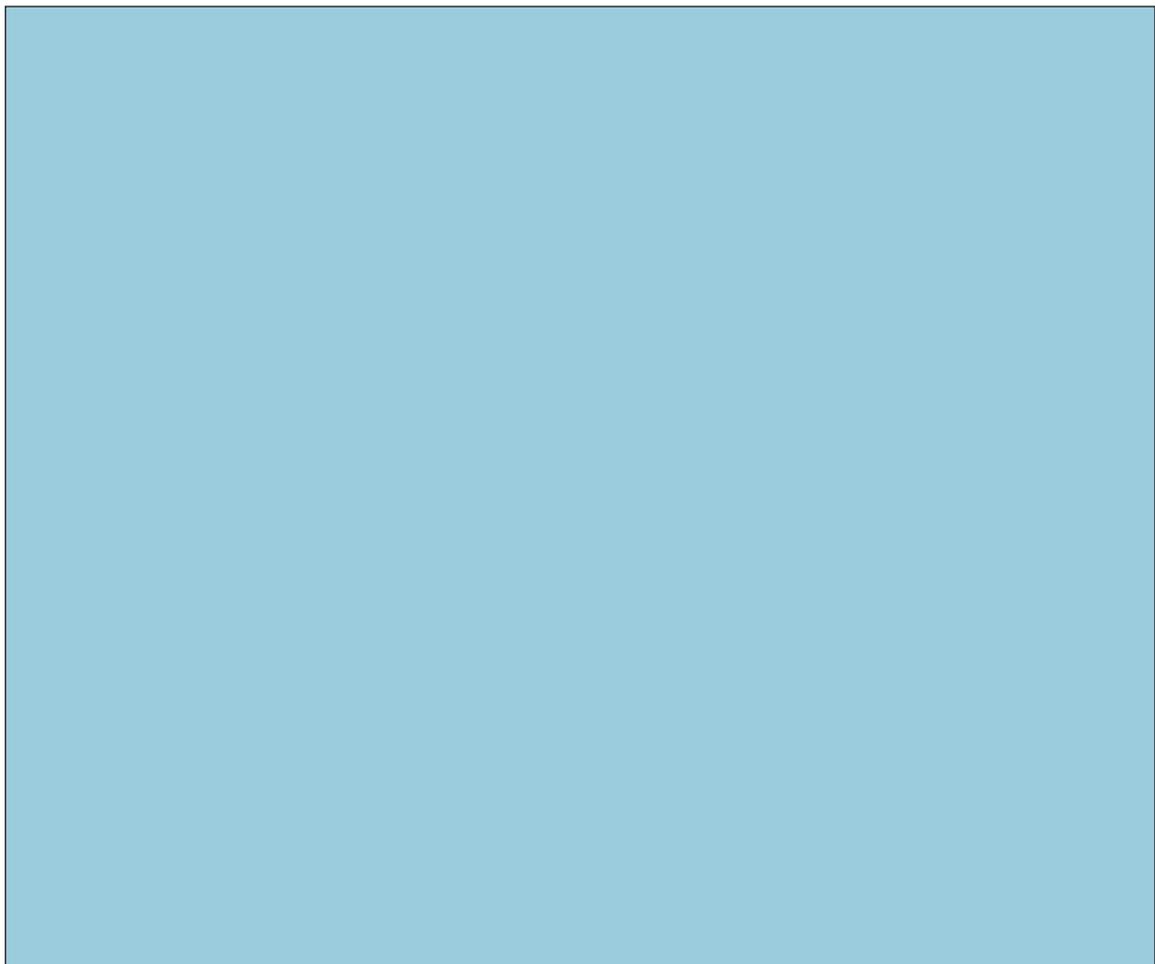


Un anuncio sincero

El año pasado hicimos una serie de experimentos que demostraban cuáles eran los efectos reales del tabaco y alcohol. ¿Te acuerdas?, ¿cuáles son los efectos reales de esas sustancias sobre el rendimiento y el estado físico?

Efectos inmediatos	
Tabaco	Alcohol

En el espacio siguiente elabora un anuncio sobre el tabaco o el alcohol en el que se reflejen los verdaderos efectos del consumo de estas sustancias. El anuncio puede consistir en un eslogan, un dibujo, un póster, etc. Lo verdaderamente importante es que reflejes los verdaderos efectos del consumo del tabaco o del alcohol.



Ficha de evaluación

1. ¿Cuáles son los dos aspectos esenciales para definir el concepto de droga?

2. Describe en pocas palabras el significado de dependencia

3. De todo lo visto ¿El alcohol debe ser considerado una droga?

Sí	No
----	----

4. ¿Por qué?

5. De todo lo visto ¿El tabaco debe ser considerado una droga?

Sí	No
----	----

6. ¿Por qué?

7. ¿Consideras adecuada o inadecuada el tipo de relación que se establece en los anuncios sobre el tabaco y el alcohol y el estado físico?

8. ¿Por qué?

Tomando decisiones

Identificando situaciones problemáticas

A medida que nos hacemos mayores aumentan el número de situaciones en las que tenemos que tomar decisiones por nosotros mismos. A algunos chicos y chicas de tu edad les cuesta mucho pensar en este tipo de situaciones y afirman que ellos nunca se han encontrado con ellas. Esto no es cierto. La mayoría de las personas de tu edad se han visto alguna vez en situaciones como las siguientes:

- Decidir si cumplir el horario de estudio o ir a jugar con los amigos.
- Tener que escoger entre varias alternativas para comprar un regalo.
- Escoger entre distintas actividades extraescolares.

Piensa en alguna situación problemática de este tipo con la que te hayas encontrado y en las que te vieras obligado a tomar alguna decisión por ti mismo.

¿Qué hiciste para decidirte? ¿Seguiste algún procedimiento para buscar la mejor solución?

Pasos para tomar decisiones

Cuando debáis tomar alguna decisión importante es necesario que os paréis a pensar, evitando actuar de forma precipitada. Si además contáis con algún procedimiento sistemático que guíe vuestro pensamiento, tendréis muchas posibilidades de escoger lo mejor.

A continuación os presentamos un procedimiento para tomar decisiones compuesto por 5 pasos:

1. Define claramente el problema que se te plantea o la decisión que debes tomar

Este es posiblemente el paso más complicado de todo el proceso. Mucha gente piensa que definir el problema consiste en definir la situación. Pero esto es un error. Para definir un problema hay que tener en cuenta la situación y la persona. En este sentido la pregunta que habría que contestar en este paso es: Ante esta situación ¿Por que tengo un problema?

2. Considera las alternativas disponibles

En este paso es importante pensar en el mayor número de alternativas posibles, cuantas más se nos ocurran, mayores probabilidades tendremos de encontrar la mejor.

3. Valora las consecuencias de cada alternativa

Aquí se deben considerar los aspectos positivos y negativos que cada alternativa puede tener, tanto para nosotros como para otras personas. También es interesante valorar las consecuencias inmediatas y las que se pudieran derivar a más largo plazo.

4. Elige la mejor alternativa posible

Este paso consiste simplemente en comparar las alternativas disponibles y escoger la más positiva o adecuada.

5. Líévala a cabo

Una vez que se toma una decisión es importante ponerla en marcha para lo cual es conveniente que dediques un tiempo a planificar cómo hacerlo.

Práctica del proceso para tomar decisiones

Lee las dos situaciones que se exponen a continuación y sigue los 5 pasos descritos para decidir qué harías tú en cada situación.

Los padres de Juan le han prometido que este fin de semana harán una excursión que llevaba mucho tiempo queriendo hacer. Al día siguiente en clase sus compañeros empiezan a hablar de quedar para ir al cine con unas chicas que les gustan mucho. A Juan esto también le parece una buena idea, pero no sabe qué hacer.

PASO 1. Identifica claramente el problema que se le presenta a Juan.

PASO 2 y 3. Enumera lo que puede hacer Juan ante esta situación y las consecuencias que previsiblemente se derivarán de cada una de las alternativas.

ALTERNATIVAS	CONSECUENCIAS
1.	
2.	
3.	

PASO 4. ¿Qué elegirías tú en su caso?

PASO 5. ¿Qué pasos tendrías que dar para llevarla a cabo?

Elena le pide a sus padres si puede ir el sábado a casa de María para preparar un examen. Cuando se van poner a estudiar, unos amigos de María la llaman para invitarla a una fiesta que están celebrando. A María le hace mucha ilusión.

PASO 1. Identifica claramente el problema que se le plantea a María

PASO 2 y 3. Enumera lo que puede hacer María ante esta situación y las consecuencias que previsiblemente se derivarán de cada una de las alternativas.

ALTERNATIVAS	CONSECUENCIAS
1.	
2.	
3.	

PASO 4. ¿Qué elegirías tú en su caso?

PASO 5. ¿Qué pasos tendrías que dar para llevarla a cabo?

Ficha de evaluación

1. Son escasas las situaciones en las que chicos y chicas de tu edad deben tomar decisiones por sí mismos.

Verdadero	Falso
-----------	-------

2. Escoge entre las siguientes alternativas la más adecuada para tomar una decisión de forma responsable

Hacer lo primero que se nos ocurra
Dejar que otros decidan por nosotros
Hacer lo que hacen los demás
Pensar y decidir por nosotros mismos

3. Enumera y ordena los pasos que se deberían seguir para tomar una decisión de forma responsable.

1.
2.
3.
4.
5.

El control emocional

Identificando situaciones que nos hacen sentir ansiosos y enfadados

Las personas somos capaces de experimentar un amplio número de emociones, siendo algunas agradables (la alegría, la felicidad, etc.) y otras desagradables (el miedo, el enfado, la tristeza, etc) y otras.

Nadie desea sentirse triste, enfadado, etc., pero, desgraciadamente todos nos hemos visto ante situaciones que nos han provocado este tipo de sentimientos y hemos tenido que hacerles frente. En esta sesión se pretende enseñaros algunas técnicas que os puedan ser de utilidad para afrontar esos estados emocionales desagradables.

La ansiedad y el enfado son dos estados emocionales desagradables. Piensa en situaciones recientes de tu vida que te hayan hecho sentir de esta manera y enuméralas. Junto a la situación indica la emoción que sentiste.

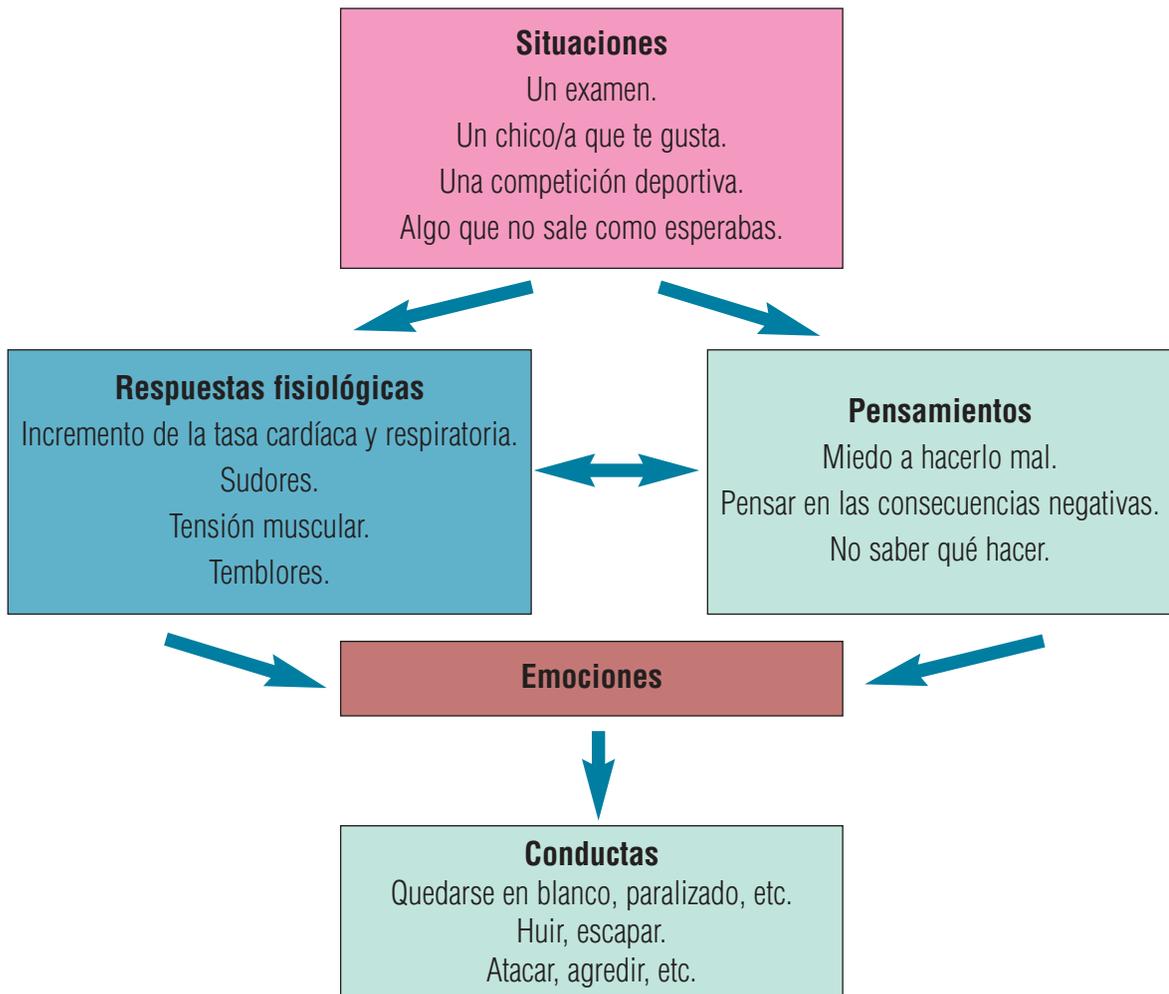
Situación	Emoción
1.	
2.	
3.	

La naturaleza de las emociones

Las emociones tienen su origen en las reacciones que nuestro cuerpo da ante situaciones que se producen a nuestro alrededor. Su finalidad es la de preparar al organismo para responder adecuadamente al entorno, por lo que constituyen un mecanismo imprescindible para garantizar nuestra supervivencia. Existe una gran variedad de reacciones emocionales, siendo las más comunes la aceleración de la tasa cardíaca o de la respiración, el incremento de la presión sanguínea, la tensión muscular, etc.

Pero las emociones son más que la activación de nuestro organismo. Las emociones también son el tipo de pensamientos que acompañan a esas respuestas fisiológicas. De hecho son esos pensamientos los que determinan en gran medida la intensidad y naturaleza de nuestros sentimientos. Por ejemplo, ante una situación como una cita con alguien que nos atrae, una persona que centre sus pensamientos en lo que puede salir mal, en las posibilidades de quedar como un tonto, etc. se sentirá muy asustada. Sin embargo otra persona puede pensar en lo bien que lo va a pasar, con lo cual se sentirá ilusionada.

La relevancia de las emociones en nuestras vidas es muy alta y va más allá del hecho de que nos sintamos bien o mal. Nuestros sentimientos tienen una importancia grande a la hora de determinar nuestra conducta, pudiendo llevarnos a hacer cosas que no queríamos (pegar o insultar a alguien cuando estamos enfadados, escapar de una situación que nos asusta, etc.) o a dejar de hacer otras que deseábamos (no hablar con las personas que nos gustan, no defender nuestros derechos ante otros, etc.). El siguiente esquema ilustra lo que hemos dicho hasta el momento.



Técnicas de control emocional

Existen un gran número de cosas que podemos hacer para controlar nuestros estados emocionales desagradables y sentirnos mejor. Nosotros vamos a presentaros algunas técnicas que se han mostrado eficaces para el control emocional. La primera se centra en eliminar la tensión muscular (Técnica de la relajación muscular). La siguiente también va dirigida a una de las reacciones fisiológicas más relacionadas con la activación; la respiración (Técnica de la respiración profunda). La última de la que os vamos a hablar se centra en el control de los pensamientos y nosotros la hemos denominado técnica del pensamiento positivo.

Relajación muscular

Esta técnica trata de eliminar la tensión muscular que es una de las manifestaciones fisiológicas más habituales de la activación emocional. La técnica en sí es muy sencilla y consiste en empezar a relajar los músculos de las plantas de los pies e ir progresivamente hasta que hayamos relajado los músculos de todo el cuerpo.

Para practicar esta técnica debes:

1. Sentarte en una posición cómoda (derecho, con la espalda contra el respaldo de la silla, las plantas de los pies sobre el suelo y las manos sobre las mesas o en el regazo)
2. cerrar los ojos, y
3. relajar gradualmente todos los músculos del cuerpo, comenzando por los dedos del pie y continuando con el resto del cuerpo (tobillos, piernas, estómago, pecho, hombros, brazos, manos, cuello) hasta los músculos de la cara y la cabeza. A medida vayas relajando los músculos concéntrate en esas sensaciones.
4. Una vez que hayas relajado todos los músculos de tu cuerpo, imagínate en algún sitio tranquilo, calmado, sintiéndote completamente relajado, sin preocuparte por nada.

Respiración profunda

La respiración profunda (o abdominal) es otra técnica que también se centra en el control de las reacciones fisiológicas que se producen ante las situaciones emocionales (la aceleración de la respiración), pero es más fácil de aprender y de aplicar que la relajación muscular.

Esta técnica consiste en respirar lenta y profundamente concentrándose en el movimiento ascendente y descendente del abdomen (respiramos adecuadamente cuando el abdomen se eleva al inspirar y desciende al expirar). Para llevarla a cabo debes:

1. Inspirar lentamente a través de la nariz.
2. Mantener el aire en los pulmones un breve periodo de tiempo.
3. Expulsar el aire lentamente por la boca haciendo un ruido suave y relajante similar al que hace el viento cuando sopla ligeramente.
4. Repetir esto varias veces concentrándose en todo el proceso de la respiración.

Pensamiento positivo

Debido a la importancia de los pensamientos en la determinación del estado emocional, la capacidad de controlar el tipo de pensamientos que se producen en una situación determinada también es una estrategia útil para manejar las reacciones emocionales desagradables.

En esencia, esta técnica consiste en darse cuenta que se están teniendo pensamientos que evocan emociones desagradables y sustituirlos por otros.

Cada vez que encuentres que estás teniendo pensamientos negativos (de preocupación), dite a ti mismo "Basta" y luego céntrate en aspectos positivos de la situación.

En el ejemplo siguiente se muestra cómo la misma situación puede afrontarse de forma positiva o de forma negativa. Usa esto como una guía para examinar cómo pensar sobre las cosas y cambiar la tendencia de pensar negativamente hacia otra forma más positiva.

Situación	Pensamientos negativos	Pensamientos positivos
Ante una cita importante	<ul style="list-style-type: none">• No puedo fallar.• Si meto la pata sería horrible y no me lo podría perdonar en la vida.	<ul style="list-style-type: none">• Estoy preparado para hacerlo bien.• Si me tranquilizo todo saldrá bien.• Además, en el caso de que me equivoque no será tan grave.
Ante una discusión familiar	<ul style="list-style-type: none">• No puedo soportarlo, siempre igual, no es justo.• Es un/a imbécil.	<ul style="list-style-type: none">• No siempre las cosas son justas, preferiría que no fuese así pero tengo que aceptarlo aunque no me guste.• Nadie es perfecto, todos podemos equivocarnos.

Lista de pensamientos negativos

Partiendo de las situaciones que habéis citado en el ejercicio "Identificando situaciones que nos hace sentir ansiosos y enfadados" piensa en el tipo de pensamientos negativos que podríais tener en esas situaciones y de que forma se puede pensar de forma más positiva.

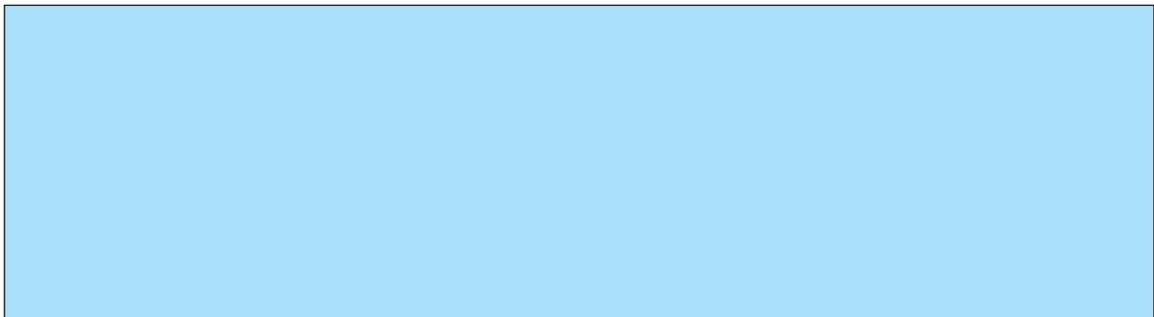
Situación	Pensamientos negativos	Pensamientos positivos
1.		
2.		
3.		

Ficha de evaluación

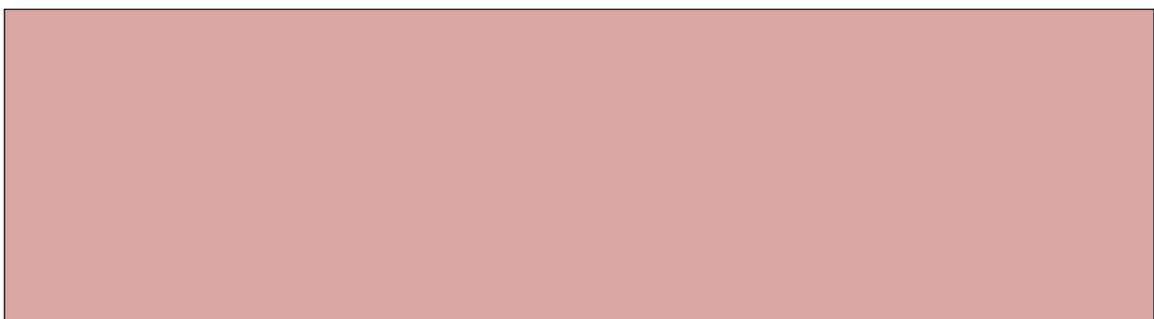
1. Enumera alguna de las emociones que conoces.



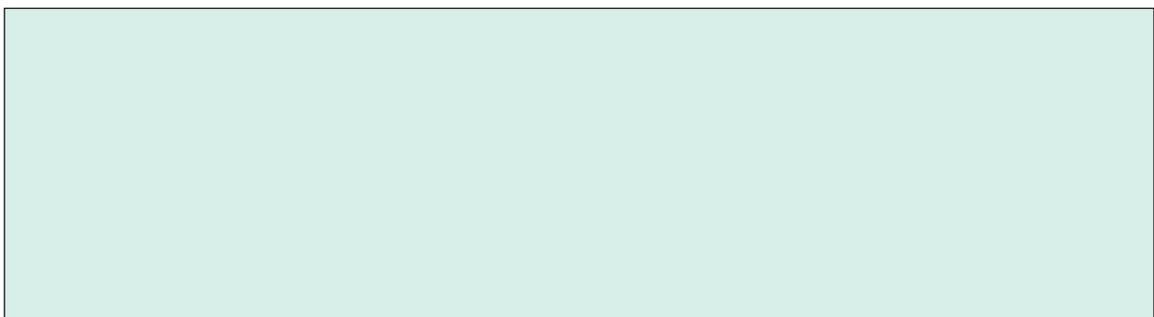
2. ¿Cuáles son, según tu opinión, los principales elementos de una reacción emocional?



3. De las técnicas de relajación vistas en el programa ¿Cuál es la que más te gusta y por qué?



4. ¿Utilizas alguna otra forma de relajarte distinta de las tratadas en el programa?



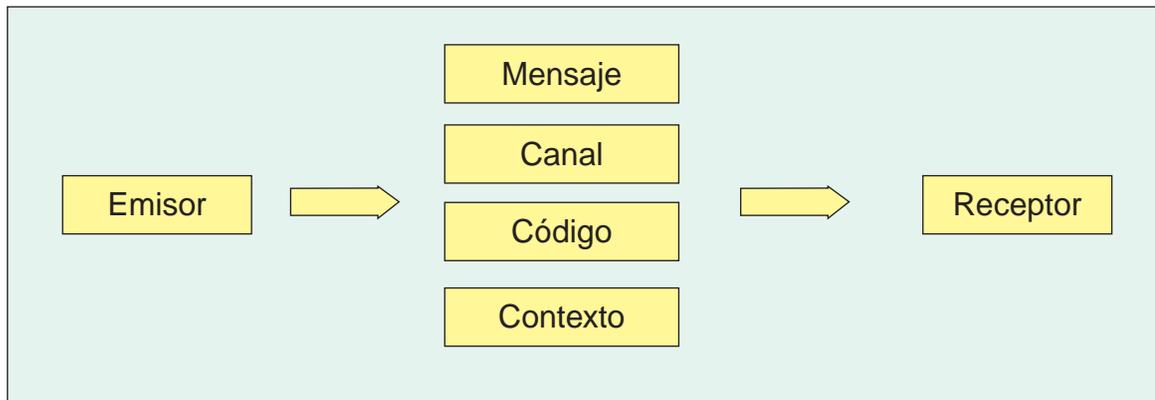
La comunicación

¿Qué entiendes por comunicación?

En el curso pasado ya tuviste la oportunidad de descubrir y practicar algunas habilidades para comunicarte mejor con los demás y, sin duda, te das cuenta de la importancia que tiene la comunicación en tus relaciones con otros. Pero, ¿serías capaz de definir con tus propias palabras lo que se entiende por comunicación? Escribe tu respuesta en el siguiente recuadro.

Según eso, ¿cuándo crees que se puede decir que una comunicación entre varias personas ha sido adecuada?

El año pasado habíamos visto que en el proceso de comunicación intervienen diversos elementos que pueden facilitar o dificultar el proceso. A continuación tienes un esquema en el que puedes observar los distintos elementos de la comunicación.



Mecanismos de comunicación eficaz

Las palabras son un medio muy importante a la hora de transmitir un mensaje, pero las personas solemos enviar muchos mensajes sin necesidad de recurrir a ellas. Te proponemos que enumeres en una lista algunas formas alternativas de expresar algo sin utilizar palabras .

Medios	Ejemplo de mensaje

Mensajes verbales y no verbales

Muchos mensajes no verbales se producen de manera simultánea a los mensajes verbales en el proceso de comunicación, es por eso que decimos que la comunicación verbal no puede separarse de la no verbal, ambas están estrechamente vinculadas y determinan el significado o sentido del mensaje.

Revisa detenidamente los siguientes ejemplos y establece qué tipo de sentimiento se está expresando en cada uno de los casos.

	Comunicación Verbal	Comunicación no verbal	Sentimiento expresado
1	¡No vuelvas a hacer eso!	Cara seria	
2		Riéndose	
3	¡He suspendido el examen de inglés!	Llanto	
4	¡He ganado un concurso de redacción!		

Cómo evitar los malentendidos

Cuando la comunicación falla, el receptor entiende algo distinto de lo que pretende expresar el emisor. En estos casos, se está produciendo un malentendido.

Muchos problemas entre las personas son simplemente el resultado de malentendidos, y podrían ser fácilmente evitados si fuésemos cuidadosos a la hora de comunicarnos con los demás.

En este sentido, cuando le cuentes algo a otra persona, asegúrate de que tu mensaje es claro y la otra persona lo entiende en el sentido que pretendes. Para eso debes procurar:

- **Ser específico/a.**

Expresa claramente lo que quieres decir. No digas cosas de forma vaga y general. Si no eres específico, la otra persona puede no entender lo que quieres decir; y tendrá que adivinarlo. Si eres claro, los otros no tendrán que adivinar nada y no habrá lugar a malentendidos. Por ejemplo, en vez de decir "Te veré el sábado por la tarde", especifica una hora y un lugar ("Llegaré a tu casa a las 4 y media").

- **Enviar el mismo mensaje por los canales verbal y no verbal.**

Asegúrate de que lo que dices y cómo lo dices coincide. Recuerda que la forma en que dices algo es tan importante como lo que dices. Tu tono de voz, tus expresiones faciales, tu posición corporal... están enviando importantes mensajes. Si dices algo (comunicación verbal) con una expresión facial inadecuada (comunicación no verbal), la persona que te oiga estará confusa. Por ejemplo, si dices "Para ya", a alguien que te molesta, pero sonríes cuando lo dices, la persona a la que te diriges pensará que estás bromeando y no te hará caso.

De igual forma, cuando recibas algún mensaje de otra persona debes asegurarte que entiendes exactamente lo que te quiere decir. Para esto debes:

- **Hacer preguntas.**

Esto es algo que puedes hacer, tanto si eres quien envía el mensaje, como si eres la persona que lo recibe. Cuando le cuentes algo a alguien puedes preguntarle, una vez que hayas finalizado, si te ha entendido.

Por otra parte, si alguien te está hablando y no te queda claro lo que te dice, puedes hacerle preguntas para que te lo aclare. Por ejemplo, "No te entiendo, ¿puedes explicármelo de nuevo?".

- **Parfrasear el mensaje.**

Consiste en repetir con nuestras propias palabras lo que nos han dicho. Con esto nos aseguramos que hemos interpretado bien el mensaje, y damos la oportunidad para que la otra persona nos aclare lo que ha querido decir si no lo hemos entendido adecuadamente.

Por ejemplo, una vez que alguien te haya explicado algo, puedes decir "Muy bien, si te he entendido bien lo que quieres decir es que" (Y repites con tus palabras lo que la persona te dijo).

Ficha de evaluación

1. ¿Qué tiene que ocurrir para que podamos decir que una comunicación ha sido eficaz?

2. La comunicación humana se realiza exclusivamente a través de la comunicación verbal.

Verdadero	Falso
-----------	-------

3. Cita algunas de las cosas que puedes hacer para evitar que se produzcan malentendidos cuando:

- Eres el emisor de un mensaje

- Eres el receptor de un mensaje

Habilidades sociales

El inicio y mantenimiento de conversaciones

En esta sesión vamos a trabajar sobre un tipo de habilidades que nos permiten relacionarnos fácilmente con otras personas. Las habilidades a las que nos referimos son las de iniciar, mantener y finalizar una conversación.

Estas habilidades suelen aprenderse de forma natural a medida que crecemos y se llegan a adquirir después de ponerlas en práctica unas cuantas veces. En este sentido, es importante que os deis cuenta que es algo que hay que aprender y practicar para llegar a dominarlo y que al principio es necesario hacer un cierto esfuerzo para llegar a dominarlas.

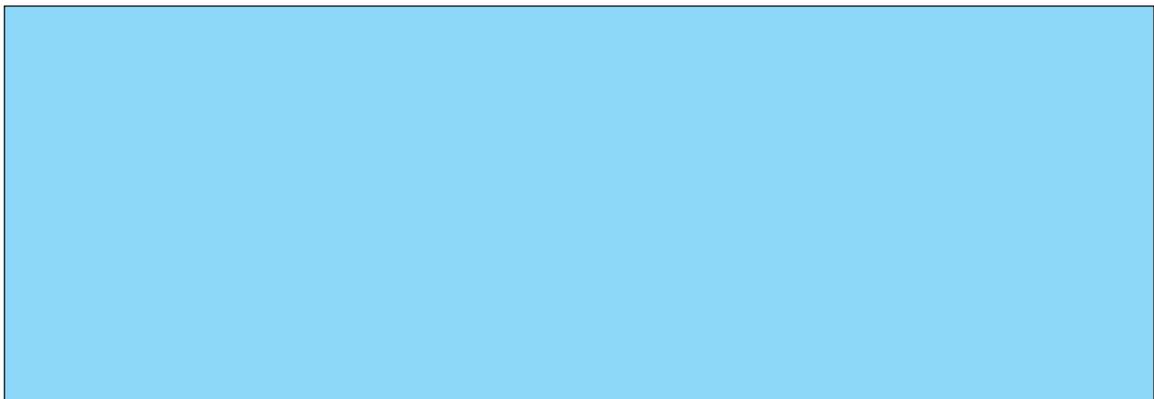
Las personas tímidas, por las razones que sean, no han llegado a adquirir la confianza suficiente en el manejo de estas habilidades y se sienten inseguras e incómodas cuando tienen que estar con personas desconocidas. Pero no sólo las personas tímidas se encuentran ante situaciones en las que les cuesta mucho hablar con los demás. Esto posiblemente nos haya ocurrido a todos alguna vez.

Identificando situaciones en las que te ha costado establecer una conversación

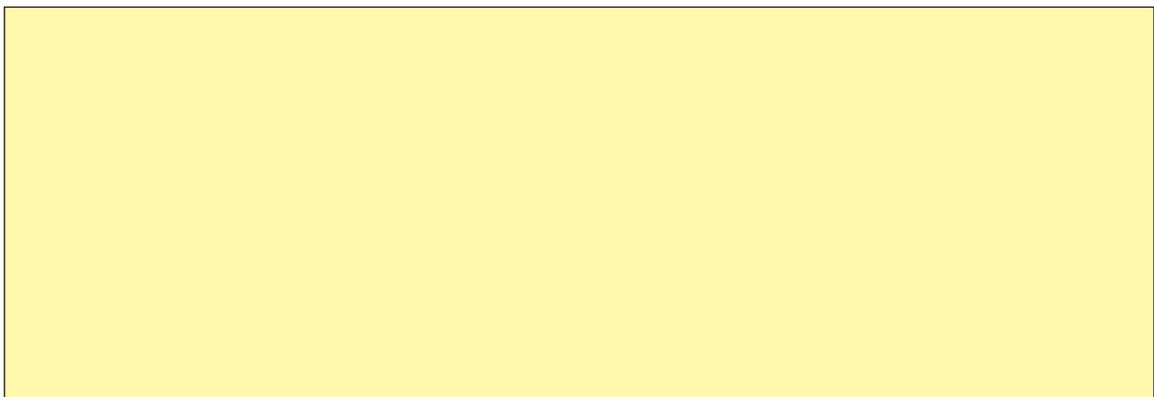
Piensa en alguna situación en la que te haya ocurrido y descríbela.



¿Cuál crees que fue el motivo por el que te sucedió eso?



¿Cómo crees que podrías haberte comportado ante esa situación?



Guía para una conversación

Para poder mantener una buena conversación debemos tener en cuenta que existen tres partes en ella:

1. El inicio de la conversación.
2. El mantenimiento de la conversación.
3. La finalización de la conversación.

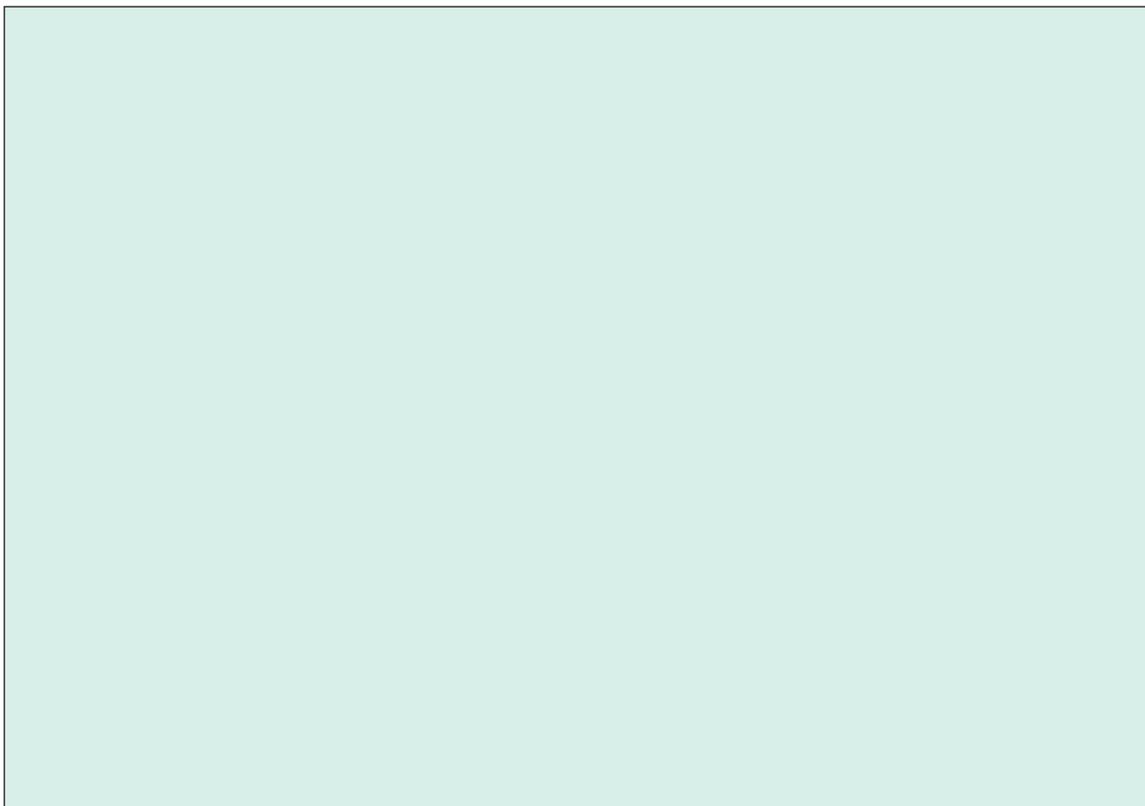
Las tres partes son igual de importantes y en cada una de ellas deberíamos hacer cosas distintas.

El inicio de una conversación

Para empezar a hablar con alguien podemos hacer muchas cosas, como por ejemplo:

- Saludar y presentarse
- Ofrecerse para ayudar
- Preguntar algo

Pero existirían muchas más. Piensa lo que haces habitualmente para empezar a hablar con los demás y anótalo en el siguiente espacio.



Mantenimiento de la conversación

Una vez que empezamos a hablar con alguien hay que saber cómo mantener esa conversación viva. Para esto, podemos tener en cuenta una serie de aspectos.

1. Saber Escuchar.

Escuchar a los demás nos permitirá hacer preguntas acerca de lo que hablan, nos ayudará a introducir nuevos temas cuando los iniciales se agoten, y los otros se sentirán mejor hablando con nosotros, ya que sentirán que les estamos prestando atención.

2. Elementos de la Comunicación verbal:

- Realizar preguntas al otro. Esto hay que hacerlo de forma moderada ya que si no en vez de una conversación podemos dar la impresión de estar manteniendo un interrogatorio.
- Reforzar las intervenciones de los otros con frases como "Eso me parece muy interesante", "Estoy de acuerdo con lo que dices", etc.
- Mostrar interés por lo que dicen los demás (por ejemplo, haciéndoles preguntas).
- No hacer intervenciones ni muy largas ni muy cortas. Si hablamos mucho y no dejamos que el otro intervenga llegará a cansarse de escucharnos o de no poder intervenir. Si por el contrario, nuestras intervenciones son muy cortas los otros pueden quedarse sin temas de conversación.

3. Elementos de la comunicación no verbal:

- Mirar a la cara de la persona con la que estamos conversando.
- Mantener una expresión facial apropiada, que debe ser congruente con el tono de la conversación.
- Cuidar la posición corporal (orientar el cuerpo hacia el interlocutor, adoptar una postura correcta, etc.).

Finalizar la conversación

Un aspecto tan importante como iniciar y mantener la conversación es saberla acabar. Para hacer esto debe evitarse finalizar la conversación de forma brusca. Hay que procurar que el final sea suave y natural. Para esto se podría:

- Buscar un momento adecuado para parar. Por ejemplo no es adecuado cortar a la otra persona en el medio de una frase.
- Dar pistas que le indiquen al otro que deseamos finalizar la conversación: Por ejemplo dirigiendo la mirada hacia la salida del sitio en el que se esté, moviéndose hacia la puerta, etc.

- Se deben expresar los siguientes mensajes con claridad:
 - que estás a punto de finalizar la conversación,
 - que has disfrutado de la conversación,
 - que deseas volver a verla o a hablar con ella en otra ocasión.

Ficha de evaluación para el establecimiento de conversaciones

A continuación, te presentamos una ficha que te puede servir para valorar el grado en que tus compañeros se han comportado habilidosamente en las representaciones hechas en clase. Presta atención a las representaciones realizadas y puntúa la conducta de tus compañeros como buena (B), regular (R) o mala (M) en referencia a los distintos aspectos considerados.

FASES DE LA CONVERSACIÓN	ESTRATEGIAS	VALORACIÓN			
		Situación 1	Situación 2	Situación 3	
INICIO					
MANTENIMIENTO	Escucha a la otra persona				
	Realiza preguntas				
	Aporta información personal				
	Refuerza la intervención del otro				
	Aspectos no verbales	Mira a la cara			
		Expresión facial			
Posición corporal					
FINALIZACIÓN	Elección del momento adecuado				
	Pistas no verbales				
	Forma de despedirse				

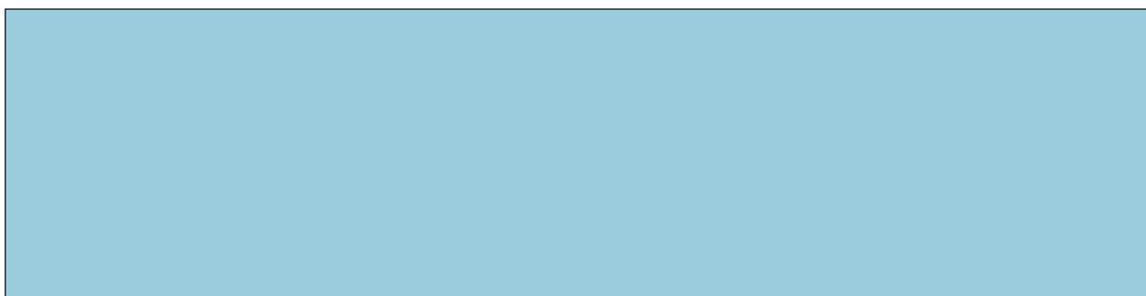
La expresión del enfado y la defensa de los derechos

Situaciones que nos hacen enfadar

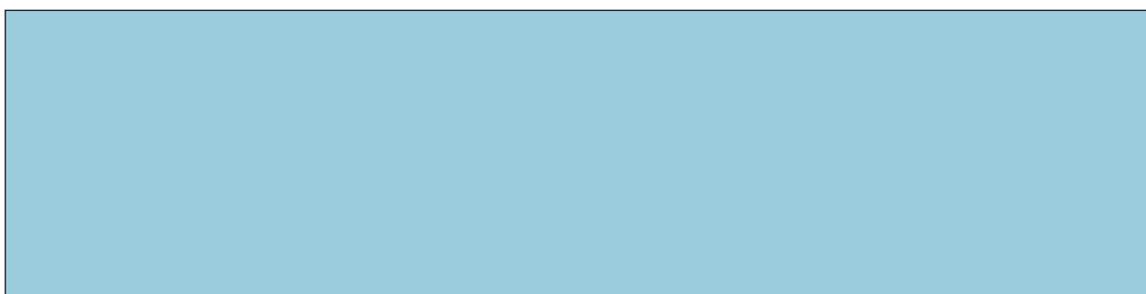
Es relativamente frecuente encontrarse con situaciones en las que la conducta de otras personas vulnera nuestros derechos y nos hace enfadar. Ante esas situaciones muchas personas no saben cómo comportarse y se dejan pisotear o reaccionan de forma violenta y desproporcionada.

Piensa en una situación donde te haya ocurrido esto y describe cómo reaccionaste ante ella.

Situación



Cómo te comportaste



Elementos generales para una conducta firme y proporcionada

Ante ese tipo de situaciones es muy habitual que se reaccione de una forma agresiva (insultando, pegando, etc. a la otra persona) o, por el contrario, de una forma pasiva (dejando pasar la afrenta, evitando en el futuro situaciones similares, etc). Tanto una forma de reaccionar como la otra presentan importantes desventajas, no siendo el tipo de conductas más apropiadas.

El tipo de respuesta que se debe dar ante estas situaciones depende mucho de las características particulares de cada caso, aunque se podrían establecer tres pasos generales:

1. Controlar nuestras reacciones emocionales
2. Pensar en lo que es mejor
3. Actuar consecuentemente

Para realizar los dos primeros pasos ya hemos visto en sesiones anteriores procedimientos concretos. En cuanto al último paso, una vez que se toma la decisión de no dejar pasar la situación, habría una serie de aspectos de nuestra conducta que pueden ayudarnos a transmitir firmeza de una forma adecuada (no violenta). A continuación enumeramos algunos de ellos.

Aspectos verbales

Por lo que respecta a los aspectos verbales habría una serie de sugerencias generales que deberías tener en cuenta cuando quieras ser asertivo.

Di lo que piensas o sientes de forma clara y directa, no andes con rodeos
Utiliza preferentemente frases en primera persona Ejemplos: "Quiero...", "No me gusta...", "Me siento..."
Reconoce la postura del otro pero mantente en la tuya Ejemplos: "Entiendo que tú ..., pero yo ...", "Se que a ti ..., pero yo..."

Aspectos no verbales

En cuanto a los componentes no verbales más importantes a la hora de realizar una conducta asertiva podrían resumirse en los siguientes:

ELEMENTO	DESCRIPCIÓN
Tono de voz	Hablar con un tono audible y adecuado (ni tan bajo que no se te escuche ni tan alto que llegues a gritar).
Fluidez del habla	Hablar de manera fluida y confiada, sin dudar ni titubear.
Contacto visual	Situarse de cara a la otra persona y mirarle directamente a los ojos. Si desviamos la mirada, miramos al suelo o a otra parte, le estamos haciendo ver al otro que estamos inseguros.
Expresión facial	Asegurarse de que tus gestos y expresiones coinciden con lo que quieres decir. Por ejemplo, no debes sonreír cuando estás diciéndole a otro que estás enfadado por algo que ha hecho.

Guiones concretos para expresar el enfado o defender nuestros derechos

Además de los componentes generales que te hemos presentado, cuando tienes que hacer frente a situaciones concretas habría una serie de pasos que se podrían seguir. A continuación, te presentamos dos guiones que puedes seguir cuando tengas que hacer frente a situaciones en las que debas expresar tu enfado y en las que debas defender algún derecho.

Expresar el enfado

1. "Cuando ..."
(describir lo que te molesta de la situación o de la conducta de la otra persona)
2. "Me siento ..."
(describir tus sentimientos)
3. "Porque ..."
(explicar cómo nos afecta la conducta de los otros)
4. "Me gustaría / Preferiría ... "
(describir lo que queremos)
5. "Porque ..."
(describir cómo nos haría sentir eso)

Defender tus derechos

1. Expresa claramente que no estás de acuerdo con la situación actual.
Por ejemplo "No me siento a gusto con ...".
2. Reconoce el punto de vista del otro pero mantén tu posición.
Por ejemplo " Comprendo que tú ... pero..."
3. Expresa por qué la conducta actual del otro no es satisfactoria para ti
(puedes dar razones).
4. Manifiesta claramente la necesidad de que el otro cambie su conducta
(puedes proponer alternativas).

Fichas de evaluación de las representaciones

A continuación, te presentamos unas fichas que te pueden servir para valorar el grado en que tus compañeros se han comportado adecuadamente en las representaciones hechas en clase. Presta atención a las representaciones realizadas y puntúa la conducta de tus compañeros como **buena (B)**, **regular (R)** o **mala (M)** en referencia a los distintos aspectos considerados.

Expresar el enfado

	ESTRATEGIAS	Situación 1	Situación 2	Situación 3
ASPECTOS NO VERBALES	TONO DE VOZ			
	FLUIDEZ DEL HABLA			
	CONTACTO VISUAL			
	EXPRESIÓN FACIAL			
EXPRESIÓN DE ASPECTOS VERBALES	Lo que nos ha molestado			
	Cómo nos sentimos			
	Por qué nos molesta			
	Lo que queremos			

Defender los propios derechos

	ESTRATEGIAS	Situación 1	Situación 2	Situación 3
ASPECTOS NO VERBALES	TONO DE VOZ			
	FLUIDEZ DEL HABLA			
	CONTACTO VISUAL			
	EXPRESIÓN FACIAL			
EXPRESIÓN DE ASPECTOS VERBALES	Desacuerdo con la situación actual y con la conducta del otro			
	Reconocimiento del punto de vista del otro			
	Necesidad de que el otro cambie de conducta			

La presión de los compañeros

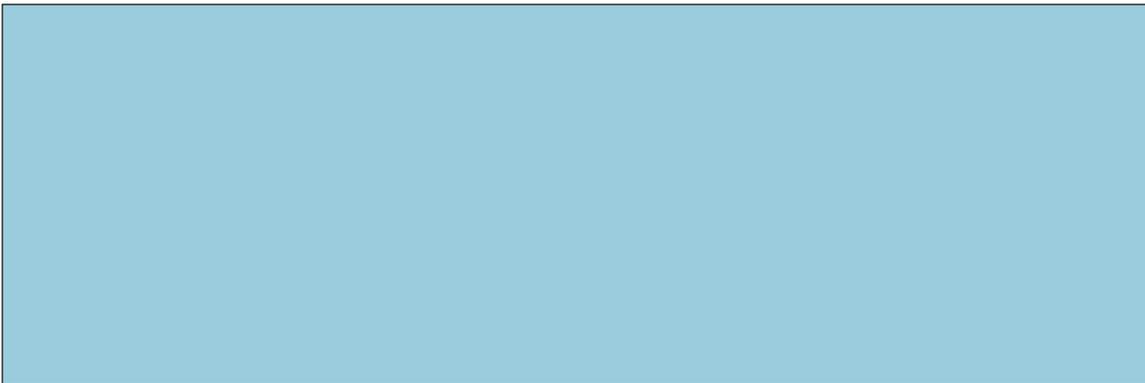
Situaciones en las que nos han presionado para hacer algo que no queríamos

Todos nos hemos encontrado con situaciones en las que hemos querido hacer una cosa y la gente que teníamos alrededor ha intentado convencernos para que hiciésemos otra diferente.

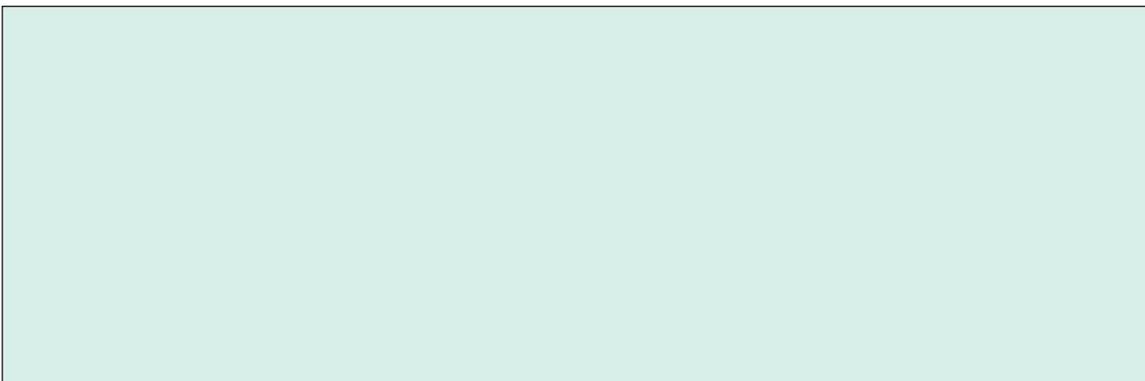
Describe una situación de este tipo que hayas vivido.



¿Qué fue lo que hicieron los otros exactamente para convencerte de que hicieras lo que ellos querían?



¿Qué hiciste finalmente? ¿Te arrepentiste de haberte comportado así? ¿Por qué?



Cómo responder ante un intento persuasivo

Cuando alguien intenta convencerte para que hagas algo puede tener buenas intenciones, buscando lo que es mejor para ti, o puede hacerlo por motivos egoístas, persiguiendo su propio beneficio. Sea como sea, es importante pensar lo que vas a hacer antes de decidirte. De no hacerlo así, podrías hacer cosas de las que más tarde te podrías arrepentir.

A continuación, te sugerimos una forma útil de comportarte cuando te encuentres con una situación de este tipo.

Comprende lo que los demás quieren que hagas

Ante situaciones en la que intentan convencerte, lo primero que debes hacer es asegurarte de que comprendes bien lo que te están pidiendo o lo que quieren que hagas. Para esto debes hacerte preguntas del tipo:

- ¿Qué me está proponiendo?
 - ¿Qué pretenden que haga?
-

Toma una decisión responsable

Una vez que tengas claro lo que quieren de ti debes tomar una decisión por ti mismo. Escoge lo que más te convenga, para lo cual puedes seguir el procedimiento para tomar decisiones que te presentamos en una sección anterior. En concreto deberías:

1. Definir claramente el conflicto que se te plantea.
2. Considerar las alternativas disponibles.
3. Valorar las consecuencias de cada alternativa.
4. Elegir la alternativa más adecuada.
5. Comportarte de forma coherente con tu elección.

Si finalmente decides hacer algo distinto a lo que los otros te proponen, puedes sentirte presionado. En algunos casos esa presión es directa (insistencia de los otros para que hagas lo que te piden), pero en otros muchos, se deben más a tus propios pensamientos (miedo a que te rechacen, a que les parezca mal, etc.). Sea como sea, para hacer frente a esa situación te puede ser útil contar con un guión que te ayude a "salir del paso".

Guión para rechazar peticiones y resistir la presión

Para tener una conducta firme en este tipo de situaciones debes tener en cuenta de forma general lo comentado en la sesión anterior. En cuanto a los aspectos más específicos de este tipo de situaciones a continuación te presentamos una guía que te puede ser útil en situaciones donde otros te presionan para fumar, beber alcohol o probar otras drogas.

Si decides no hacerlo,

1. Rechaza claramente el ofrecimiento que te hacen.

Por ejemplo: No, gracias

2. Da tus razones. (Aunque no tendrías porque, ya que el hecho de no querer ya es razón suficiente)

Por ejemplo, "no fumo", "ahora no me apetece"

3. Si los otros intentan convencerte, mantente firme.

Por ejemplo, "no insistas que no quiero", "no tengo ningún interés en probar", etc.

Ficha de evaluación de la resistencia a la persuasión

A continuación, te presentamos una ficha para que valores el grado en que tus compañeros han resistido asertivamente la presión del grupo. Presta atención a las representaciones realizadas y puntúa la conducta de tus compañeros como buena (B), regular (R) o mala (M) en referencias a los distintos aspectos considerados.

	ESTRATEGIAS	Situación 1	Situación 2	Situación 3	Situación 4
ASPECTOS NO VERBALES	TONO DE VOZ				
	FLUIDEZ DEL HABLA				
	CONTACTO VISUAL				
	EXPRESIÓN FACIAL				
EXPRESIÓN DE ASPECTOS VERBALES	Rechazo claro del ofrecimiento				
	Exposición de las razones				
	Resistencia de la presión				