



Estrategias para el control de las emociones y la comunicación positiva.

NURIA REVUELTO CRESPO

LOS HÁBITOS

La formación de hábitos es importante nos hace la vida más fácil, tal y como publicaba el neurocientífico Joe Z. Tsien en la revista Neuron, ya que estos proporcionan libertad y flexibilidad mental **permitiendo hacer actividades con el "piloto automático" mientras el cerebro se concentra en asuntos más urgentes.**

Pero también es cierto que algunos de los hábitos que adquirimos a lo largo de la vida no son beneficiosos para nosotros y así podemos considerar hábitos de vida poco saludables (consumos, alimentación, sedentarismo...) y otros más cognitivos como puede ser quejarse, anticipar lo negativo, o adoptar actitudes sumisas o pasivas.

El proceso de formación de hábitos ocurre desde que nacemos y en ello influyen de forma decisiva las personas que conforman nuestro entorno y que son significativas para nosotros. Esto nos lleva a reflexionar que en nuestra comunicación con los menores podemos abusar de hábitos comunicativos como culpar y acusar, descalificar, amenazar, comparar... lo genera en los menores emociones negativas y malos hábitos.

La disciplina, la motivación y la determinación son claves a la hora de cambiar nuestra vida. Por supuesto, no es fácil mantenerse siempre del lado del cambio, ya que los hábitos antiguos siempre intentan tirar de nosotros hacia aquello que durante mucho tiempo ha sido nuestra forma de vida. Pero si logramos reeducar a nuestro cerebro, en poco tiempo esas acciones nuevas pasarán a ser hábitos con un lugar indiscutible en nuestras vidas.

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

"La IE es la capacidad de gestionar nuestras emociones y las de los demás a fin de asegurar un resultado mutuamente satisfactorio". Daniel Goleman.

Son las 25 competencias que se identifican con la inteligencia emocional constituyéndose dentro de 5 categorías.

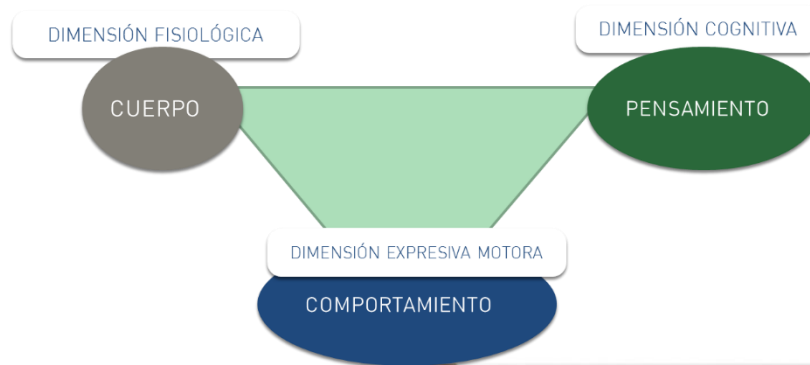
- a) **Autoconciencia.** Conciencia de nuestros propios estados internos, recursos e intuiciones.
 - **Conciencia emocional:** Reconocer las propias emociones y sus efectos.
 - **Correcta autovaloración:** Conocer las propias fortalezas y debilidades.
 - **Autoconfianza:** Seguridad en la valoración que hacemos sobre nosotros/as mismas y sobre nuestras capacidades.
- b) **Autorregulación.** Control de nuestros estados, impulsos y recursos internos.

- **Autocontrol.** Capacidad de manejar adecuadamente las emociones y los impulsos conflictivos.
 - **Confiabilidad.** Fidelidad al criterio de sinceridad e integridad.
 - **Integridad:** asumir la responsabilidad de nuestra actuación personal.
 - **Adaptabilidad.** Flexibilidad para afrontar los cambios.
 - **Innovación:** Sentirse cómodo y abierto/a ante las nuevas ideas, enfoques e información.
- c) **Motivación.** Las tendencias emocionales que guían o facilitan el logro de nuestros objetivos.
- **Impulso al logro.** Esforzarse por mejorar o satisfacer un determinado criterio de excelencia.
 - **Compromiso.** Secundar los objetivos de un grupo u organización.
 - **Iniciativa.** Prontitud para actuar cuando se presenta la ocasión.
 - **Optimismo.** Persistencia en la consecución de los objetivos a pesar de los obstáculos y los contratiempos.
- d) **Empatía.** Conciencia de los sentimientos, necesidades y preocupaciones ajenas.
- **Comprensión de los otros.** Tener la capacidad de captar los sentimientos y los puntos de vista de otras personas e interesarnos activamente por las cosas que les preocupan.
 - **Orientación al servicio.** Anticiparse, reconocer y satisfacer las necesidades de los otros.
 - **Potenciar la diversidad:** Aprovechar las oportunidades que nos brindan diferentes tipos de personas.
 - **Conciencia política.** Capacidad de darse cuenta de las corrientes emocionales y de las relaciones de poder subyacentes en un grupo.
- e) **Habilidades sociales.** Capacidad para introducir respuestas deseables en los demás.
- **Influencia.** Utilizar tácticas de persuasión eficaces.
 - **Comunicación.** Emitir mensajes claros y convincentes.
 - **Liderazgo.** Inspirar y dirigir a grupos y personas.
 - **Catalizador del cambio.** Iniciar o dirigir los cambios.
 - **Resolución de conflictos.** Capacidad de negociar y resolver conflictos.
 - **Colaboración y cooperación.** Ser capaces de trabajar con los demás en la consecución de una meta común.
 - **Habilidad de equipo.** Ser capaces de crear la sinergia grupal en la consecución de metas colectivas.

QUE ES UN EMOCIÓN

Es una activación física breve que se desencadena en nosotros/as como respuesta a algo.

Sirven para sobrevivir, tomar decisiones y guiar nuestra conducta.



TIPOS DE

307

Emociones

202

Negativas

105

Positivas

5

Cometas

EMOCIONES

“Las emociones se basan en el presente, pero están influenciadas por el pasado y ejercen influencia en el futuro”

- EMOCIÓN PRIMARIA: Las experimentamos ante un estímulo. Innatas.
- EMOCIÓN SECUNDARIA: Ligadas a una situación. Aprendidas.
- EMOCIÓN INSTRUMENTAL: Son aquellas expresadas conscientemente y automáticamente para conseguir una meta.

EMOCIÓN PRIMARIA

- Son innatas, automáticas y pre-organizadas
- Del organismo ante un estímulo del medioambiente.
- Miedo, Ira, tristeza, asco, sorpresa y alegría.
- Cumplen una función adaptativa y saludable dentro del organismo al ayudarnos a reaccionar inmediatamente frente a un estímulo.

EMOCIÓN SECUNDARIA

Son aquellas expresadas conscientemente y automáticamente para conseguir una meta.

Aprendemos a utilizarlas por los beneficios que pueden llegar a aportar de forma que influyen o manipulan hasta conseguir lo que se desea.

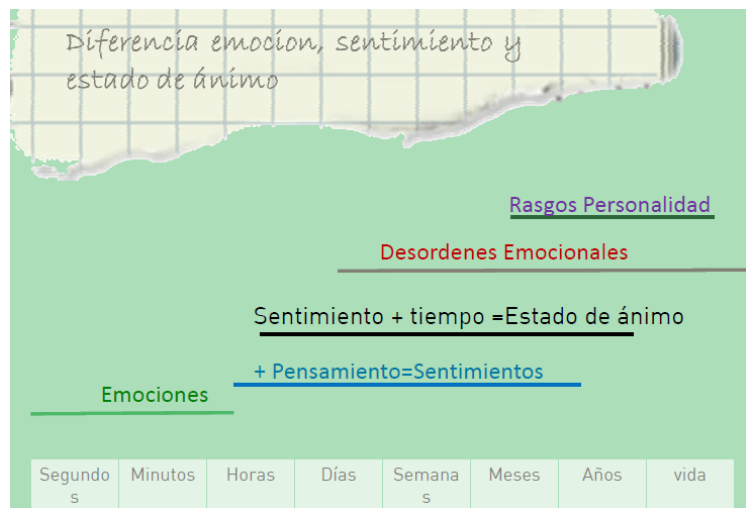
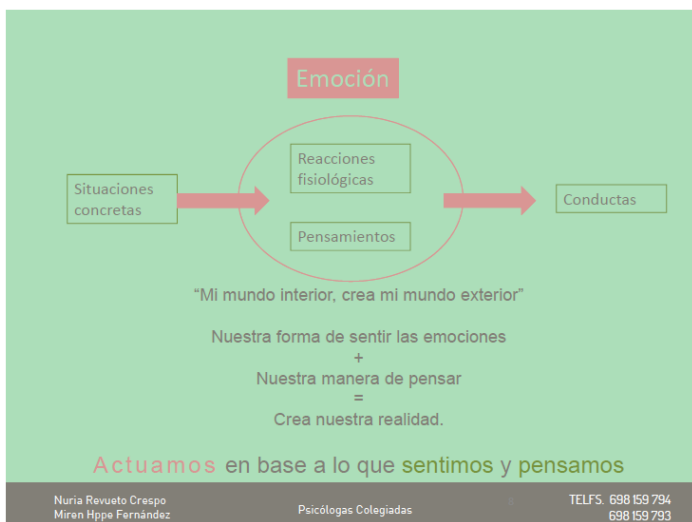
No solemos ser conscientes de que las hemos aprendido.

Ej: Un niño llora desconsoladamente para conseguir algo, un adulto muestra enfado para exigir respeto, una persona que se muestra triste y abatida. para atraer consuelo y atención, etc.

EMOCIÓN INSTRUMENTAL

Son aquellas expresadas consciente y automáticamente para conseguir una meta.

DIFERENCIA EMOCIÓN, SENTIMIENTO Y ESTADO DE ÁNIMO

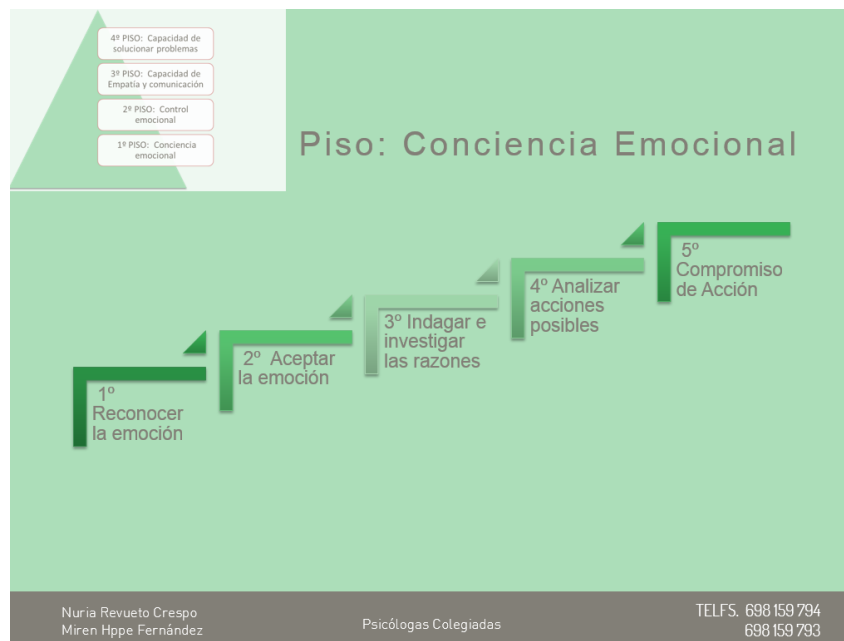


"Mi mundo interior, crea mi mundo exterior"
Nuestra forma de sentir las emociones
+
Nuestra manera de pensar
=
Crea nuestra realidad.
Actuamos en base a lo que sentimos y pensamos.

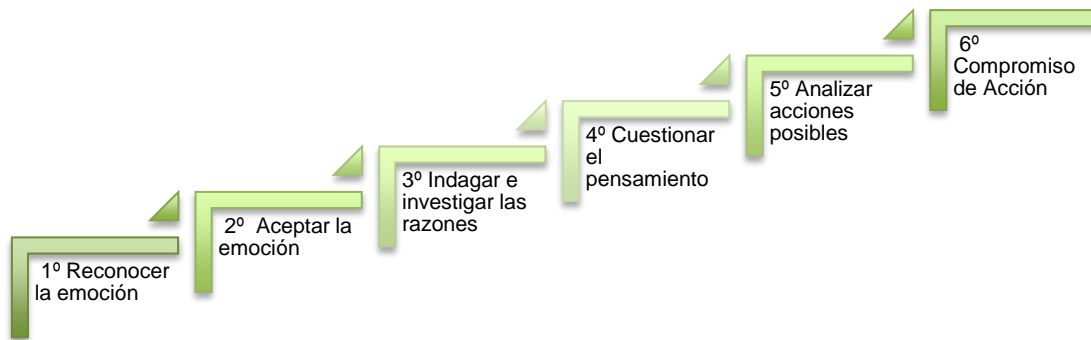
EDIFICIO EMOCIONAL



1º PISO: CONCIENCIA EMOCIONAL



2º PISO: GESTIÓN DE UNA EMOCIÓN. PASOS.



1º IDENTIFICAR LA SITUACIÓN

Piensa en una situación de conflicto habitual con ese/a alumno/a.

- ✓ Qué ocurre?
- ✓ ¿Quiénes están presentes?
- ✓ ¿En qué lugar?
- ✓ ¿A qué hora/momento del día ocurre?
- ✓ ¿Qué sientes?
- ✓ ¿Qué piensas?
- ✓ ¿Qué haces?

2º USA TU CHIVATO EMOCIONAL

A) IDENTIFICA TU CHIVATO

- ¿Cómo estás de enfadado/a, excitado/a o con ira?
- Sensaciones físicas: ¿Dónde sientes el enfado?
- Cuál es la señal que te indica que entras en ese estado?

B) SI EL CHIVATO PITA = TIEMPO FUERA

- ¿Cómo puedo activar el tiempo fuera?
- ¿Qué puedo hacer?
- ¿Dónde puedo ir?

C) PONLE NOMBRE A LA EMOCIÓN Y ACÉPTALA (me está pasando y es lícito que ocurra)

3º INDAGAR E INVESTIGAR LAS CAUSAS:

- ¿Qué es lo que me ha enfadado?
- ¿Qué perjuicio sufriste?
- ¿Cómo te ha afectado?
- ¿Cuál fue el límite quebrado o transgredido?
- ¿Qué valor, norma o expectativa ha sido quebrada?
- ¿Qué evidencias o datos fundamentan tu opinión?
- ¿Por qué ese valor es importante para tí?
- ¿Cómo podrías expresar productivamente tu enojo?
- ¿Qué reparación necesitarías?
- ¿Qué tendría que ocurrir para recuperar tu estado de paz?

4º CUESTIONAR LA INTERPRETACIÓN DE PENSAMIENTO.

- ✓ ¿Qué elaboración hago de lo que ha ocurrido?,
- ✓ ¿Soy objetivo/a o justo/a en esta interpretación?,
- ✓ ¿Mi sentimiento es fruto de la situación actual o de otras situaciones que no tienen que ver con esta?
- ✓ ¿He preguntado o escuchado sus razones o me ha invadido mi convencimiento de tener la razón?
- ✓ ¿Qué nivel de gravedad tiene este suceso en concreto?

5º ELEGIR MOMENTO ADECUADO.

- ✓ Pasar de la pre-ocupación a la OCUPACIÓN. PIDE CITA.
- ✓ Versión ligera.
 1. DESCRIBE LO QUE VES SIN EVALUAR.
 2. DA INFORMACIÓN.
DÍGALO CON UNA PALABRA.
 3. DESCRIBE LO QUE SIENTES.
 4. EXPRESA UNA NECESIDAD
ESCRIBE UNA NOTA

6º ESCUCHA CON OJOS ABIERTOS Y OIDOS DESPIERTOS.

DEJA HABLAR, DEJA EXPRESAR. DESPUÉS PREGUNTAMOS:

- ✓ ¿QUÉS ES LO QUE HA OCURRIDO? (oportunidad sin juzgar ni interrumpir para expresar su visión de lo ocurrido)
- ✓ ¿CÓMO TE SIENTES?
 - ✓ SEGURO QUE DIRÁ MAL o culpable o triste o con miedo o...poco inteligente, tenía miedo de preguntar en clase...
 - ✓

7º EXPRESAR SENTIMIENTOS

- ✓ CUANDO OCURRE ESTO... (expresar situación) Ej. Cuando tengo quejas del colegio porque no atiendes y molestas en clase...
- ✓ YO ME SIENTO... (expresar emoción) Ej. Triste, o me siento enfadado,

- Hablar del hecho no de la persona,
- Es por lo que ha HECHO no por lo que ES
- PROFECIA AUTOCUMPLIDA = EFECTO PIGMALIÓN

8º INVITARLES A ENCONTRAR UNA SOLUCIÓN MUTUAMENTE ACEPTABLE.

- ✓ Permitamos que ellos aporten las primeras ideas evitando enjuiciarlas, sean las que sean.
- ✓ Las iremos apuntando en un papel.

9º DECIDIR LAS IDEAS QUE NOS GUSTAN

- ✓ Decidir en nuestro interior cuales son las ideas que nos gustan pero sin despreciar aquellas con las que no estemos de acuerdo.
- ✓ Diremos "no me siento cómodo con esa idea o solución" y añadiremos a la lista alguna que nos parezca a nosotros.

10º ELABORAR UN PLAN DE ACCIÓN

- ✓ DEFINIMOS:
- ✓ OBJETIVOS
- ✓ ¿PARA CUANDO?
- ✓ ¿QUÉ NECESITAS?
- ✓ ¿ALGUIEN TE PUEDE AYUDAR? ¿CÓMO?
- ✓ ¿CUANDO EMPEZAMOS?
- ✓ ¿CÓMO LO VAS A HACER? (definir horarios, contenidos,...)
- ✓ ¿COMO SABEMOS QUE LO ESTAMOS CONSIGUIENDO?
- ✓ FIJAMOS FECHA PARA VER COMO EVOLUCIONA.

3º PISO: AUTOESTIMA Y MOTIVACIÓN

AUTOCONCEPTO

Resultado de un proceso de elaboración a partir de la interacción del sujeto con el medio social:

- Autoimagen: Percepción que uno/a tiene de sí mismo/a.
- Autoeficacia: percepción evaluativa de nuestra capacidad para responder satisfactoriamente a la altura de una situación.
Cambia como consecuencia de:
 - Experiencia
 - Observación
 - Persuasión Social
- Autoestima: percepción evaluativa de nosotros mismos.

La autoestima depende del conjunto de creencias que tiene una persona sobre sí misma.

Por tanto una mejora en las creencias que se refieren a uno mismo, tiene repercusiones positivas en la autoestima.

Hay creencias POTENCIADORAS y creencias LIMITANTES.

Estas creencias se van formando a lo largo de nuestra vida a través de:

- Valoración que recibimos de personas significativas (padre, madre, profes, compañeros...)
- Esa valoración llega a través del lenguaje verbal y no verbal.
- Esos mensajes se interiorizan y se convierten en una voz interior.
- Esta voz influye en lo que creemos que podemos o no podemos hacer y por tanto en el éxito a la hora de conseguir los objetivos que nos proponemos.

COMO FAVORECER LA AUTOESTIMA DE NUESTRO ALUMNADO

- Hacer alabanzas descriptivas, cuando sea necesario
- Fijarnos en todo, en lo bien y en lo mal hecho
- Dejarle que se enfrente a dificultades y que consigan logros
- Darles oportunidad de elección para que aprendan a tomar decisiones
- Ayudarles a redefinir sus fracasos como retos y aprendizajes.

Lo importante es que los y las menores se sientan valorados por sus esfuerzos.

Esto genera bienestar emocional, ganas de hacer las cosas bien, satisfacción personal y por lo tanto, una mejor autoestima.

“El mensajero es el mensaje”.

LA ALABANZA Y LA PROPIA ESTIMA
En vez de evaluar, describe

1. DESCRIBE LO QUE VES
Veo una libreta limpia, una buena letra, sin tachones, una información bien organizada, un buen esquema.
2. DESCRIBE LO QUE SIENTES
Es un placer ver esta libreta
3. RESUME EN UNA PALABRA LA CONDUCTA DIGNA DE ALABANZA DE LA NIÑA O EL NIÑO
¡A eso le llamo yo orden y organización!

Ojo: alabanza apropiada a la edad y nivel de habilidad

Nuria Revuelto Crespo
Miren Heppé Fernández
Psicólogas Colegiadas
TELF.S. 698 159 794
698 159 793