

Habilidades Sociales



*Núñez Alarcón Brenda Viviana Macarena
Ramírez Roque María
Rodríguez Armas Pamela Carmen*

MARCO TEORICO

¿Qué son las habilidades sociales?



HABILIDAD.-

Es la capacidad ó el talento que se aprende y desarrolla al practicar ó hacer algo cada vez mejor.

SOCIAL.-

Significa como nos llevamos con las demás personas (amigos, hermanos, padres, profesores).

Es por ello que, LAS HABILIDADES SOCIALES, se refiere a nuestra habilidad para tratar y congeniar con las demás personas.

Todos sabemos que hay muchas formas de hablar con las personas. Cuando aprendemos las habilidades sociales, tratamos de todas las formas de asimilar las mejores para hacerlo.

Al poseer buenas habilidades sociales es muy probable que nos llevemos mucho mejor con las personas alrededor nuestro, y a través de ellas:

- a.. Te comprenderás mejor a tí mismo y a los demás.
- b.. Encontrarás nuevos amigos y conocerás mejor a los que ya tienes.
- c.. Podrás tener mejores relaciones con tu familia, y estarás mucho más implicado en las decisiones que ellos tomen en el futuro.
- d.. Podrás tener un mejor rendimiento escolar y universitario.
- e.. Te llevarás mejor con tus profesores, y compañeros de clase.

Si por el contrario posees pocas habilidades sociales:

- a.. No podrás ser capaz de comunicar eficazmente tus necesidades y sentimientos a las demás personas.
- b.. No se te hará muy difícil hacer nuevos amigos y conservar los que ya tienes en este momento.
- c.. Té veras apartado de las cosas más importantes y divertidas que puedan sucederte.

d.. Te encontrarás sólo, perderás a tus amigos ó llegaras a tener problemas con ellos.

LA ASERTIVIDAD

Algunos autores plantean la asertividad como la defensa de los derechos individuales.

"La conducta que permite a una persona actuar con base a sus intereses más importantes, defenderse sin ansiedad ni poder, expresar cómodamente sentimientos honestos ó ejercer los derechos personales, sin negar los derechos de los otros". (Alberty y Emmons. 1978).

Otros autores retoman la asertividad como la habilidad especial de expresar los sentimientos.

"... Permite a la persona expresar adecuadamente (sin medir distorsiones cognitivas ó ansiedad y combinando Iso componentes verbales y no verbales de la manera más efectiva posible), oposición (decir no, expresar desacuerdos, hacer y recibir críticas, defender derechos y expresar en general sentimientos negativos), y afecto (dar y recibir elogios, expresar sentimientos positivos en general), de acuerdo a sus intereses y objetivos personales, respetando el derecho de los otros e intentando alcanzar la meta propuesta." (Walter Riso, 1988).

Existen diferentes definiciones, tomando en cuenta que este es un concepto multidimensional.

Por lo tanto LA ASERTIVIDAD es lo siguiente:

- a.. Incrementa la autoestima personal.
- b.. Le proporciona al individuo la gran satisfacción de hacer las cosas bien con la capacidad suficiente, llegando a aumentar de forma notable la confianza y la seguridad en sí mismo.
- c.. Mejora notablemente la posición social, la aceptación y el respeto de los demás.
- d.. Se hace un reconocimiento a la capacidad de sí mismo. Se afianzan Iso derechos personales.
- e.. La asertividad suele usarse también para resolver los problemas psicológicos de un individuo y disminuir la ansiedad social.
- f.. Hace que la persona no sea ni muy agresivo, ni muy pasiva.

Para aprender asertividad resulta imprescindible tener muy claro el hecho plausible que tanto ser en extremo agresivo ó muy pasivo, no le servirá de mucho al

individuo, a la hora de conseguir los objetivos que usted desea obtener de la vida misma.

SER ASERTIVO.-

Una persona que es asertiva es aquella que posee los siguientes atributos, a saber:

- a.. Es expresiva, espontánea y segura de sí misma.
- b.. Tiene una personalidad activa.
- c.. Defiende sus propios derechos personales.
- d.. No presenta temores en su comportamiento.
- e.. Posee una comunicación directa, adecuada, abierta y franca.
- f.. Su comportamiento es respetable.
- g.. Acepta sus limitaciones.
- h.. Se comunica fácilmente con toda clase de personas.

Ser asertivo es saber expresarse sin ansiedades, es decir cuales son tus puntos de vista y tus intereses, sin negar los de los demás.

Esto no significa querer llevar siempre la razón en todo, sino expresar nuestras opiniones y punto de vista, sean estos correctos ó no, con el derecho inalienable de equivocarnos.

La persona que no es asertiva muestra una falta de respeto por sus propias necesidades, y su meta es aplacar, pacificar y evadir conflictos.

Las razones por las cuales la gente es poco asertiva, es que piensan que no tienen derecho a expresar sus creencias u opiniones personales. En este sentido hay que enseñar, que la gente tiene derecho a defender sus derechos personales, ante situaciones que suelen ser injustas.

Los casos en los cuales no es aconsejable defender nuestros derechos, se reducen sólo a aquellos en los que corremos peligro eminente de agresiones a nuestra integridad física ó a situaciones que estén al margen de la legalidad.

Para todo lo demás hay un momento, y saber encontrar el momento adecuado para decir las cosas, es también una habilidad personal.

DIFERENCIACIÓN DE LA CONDUCTA ASERTIVA.-

Conducta Asertiva.-

Resulta de la expresión directa de los deseos, derechos, sentimientos y opiniones sin llegar a amenazar, castigar ó violentar los derechos de los demás. Todo esto implica el respeto hacia uno mismo, y el respeto hacia los derechos y las necesidades de las otras personas. Evaluando las posibles consecuencias, que resulten de la expresión de estos sentimientos.

Conducta Pasiva.-

No se es capaz de expresar abiertamente los sentimientos, pensamientos y opiniones, y si lo hacen de una manera tan derrotista que las demás personas no pueden hacerle caso, pudiéndose experimentar consecuencias desfavorables como los sentimientos de frustración, molestia ó incluso ira.

Conducta Agresiva.-

Resulta de la defensa de los derechos personales y la expresión de los pensamientos, sentimientos y opiniones de una manera muy inapropiada. Transgrediendo los derechos de las demás personas, pudiendo desde los comentarios humillantes hasta las agresiones verbales directas (insultos y amenazas).

LA EMPATÍA

La empatía es considerada hoy por hoy, como un fenómeno muy importante por diversas disciplinas, como la psicología. Muchos científicos le han asignado un rol de mediador cultural, para evaluar las diferentes conductas sociales.

LA EMPATÍA es definida como:

"Una habilidad, propia del ser humano, que nos permite comprender y experimentar el punto de vista de otras personas ó entender algunas de sus estructuras de mundo, sin adoptar necesariamente está misma perspectiva".

Para que está habilidad puede desarrollarse plenamente y de la mejor manera se deben tomar en consideración algunas capacidades del comportamiento, tales como:

- a.. La calidad de la interrelación.
- b.. El desarrollo moral.
- c.. La agresividad
- d.. El altruísmo

También, debemos tener en cuenta lo siguiente:

- a.. Las respuestas emocionales.

- b.. El bienestar que orientamos hacia las otras personas.
- c.. Algunos sentimientos empáticos (simpatía, compasión y ternura).

La empatía cumple funciones de motivación e información, ya que va dirigida específicamente a aliviar la necesidad de otra persona, permitiendo obtener información acerca de la manera en la cual se debe valorar el bienestar de los demás.

Esta habilidad empleada con acierto, nos facilitará el progreso de las relaciones entre dos ó más personas, convirtiéndose en algo así como nuestra conciencia social, ya que situarse en el lugar de la otra persona, nos ayudará a comprender lo que está sintiendo en ese momento.

Ser empáticos no significa nunca estar de acuerdo con la otra persona, ni tampoco implica dejar de lado nuestras propias decisiones, para asumir como nuestras las de las demás personas.

Podemos estar en completo desacuerdo con alguien, pero debemos tratar de respetar su posición, debemos aceptar como válidas sus propias creencias y motivaciones personales.

Es de sabios, recordar que los malos entendidos sólo terminan cuando las personas entiendan el punto de vista de las demás personas. Por ello debemos estar atentos en todo momento, pues no siempre lo que le funciona a una persona, le funciona a otra.

SER EMPÁTICO.-

Una persona es empático, cuando logra lo siguiente, a saber:

- a.. Se ajusta a las situaciones.
- b.. Sabe escuchar atentamente, pero mejor aún sabe cuando debe hablar.
- c.. Influye y a la vez regula las emociones de otra persona.
- d.. Escucha con atención, y está dispuesta a discutir los problemas existentes.
- e.. Es abierta y a la vez flexible a las ideas.
- f.. Apoya y ayuda desinteresadamente.
- g.. Es solidaria.
- h.. Recuerda los problemas y le da una solución factible.
- i.. Propicia el trabajo en equipo.
- j.. Alienta la participación y la cooperación.
- k.. Orienta y enseña.
- l.. No se impone nunca a la fuerza.
- m.. Confía en su equipo de trabajo, y en los individuos.
- n.. Estimula las decisiones de grupo.

- o.. Se comunica abiertamente con las demás personas.
- p.. Demuestra capacidad de autocrítica.

Ser empático es simplemente ser capaces de entender emocionalmente a las personas, lo cual es la clave del éxito, en las relaciones interpersonales.

Cuando las personas carecen de esta habilidad, tienen dificultades para poder interpretar de manera correcta las emociones de las demás personas. No saben escuchar, y muchas veces son ineficientes, son sujetos fríos, y son personas insensibles. Estos individuos dañan las emociones de quienes los tratan de forma regular.

Cuando se presenta una grave carencia de esta habilidad las personas se hacen incapaces de expresar abiertamente los propios sentimientos.

Se convierten en elementos asociables, y lo más grave aún pueden llegar a convertirse en psicópatas, individuos desequilibrados que no tienen ninguna consideración por los sentimientos ajenos, y que pueden llegar incluso a manipularlos en beneficio propio.

La empatía debe convertirse en una habilidad crucial para alcanzar la excelencia, pero como la gran mayoría de las habilidades, no basta con entender a la otra persona, hay que demostrarlo con hechos, ya que la otra persona percibe que se le comprende cuando:

- a.. Física y psicológicamente le prestamos atención a sus mensajes y a sus gestos corporales (tensión, resistencia y aceptación).
- b.. No evadimos nunca los temas importantes que surgen durante nuestra conversación, manteniendo siempre la cordialidad, demostrándole que estamos siempre dispuestos a conversar los temas que él considera que son importantes.
- c.. Le hacemos saber de manera afectiva que entendemos perfectamente su mensaje. Le concedemos una atención especial a sus respuestas más apremiantes.
- d.. No lo evaluamos, ni los juzgamos, ni mucho menos lo descalificamos. Lo comprendemos y nos ponemos siempre en su lugar, evaluando la situación desde su propia perspectiva personal.
- e.. Si hay algo que a él le resulta interesante y a nosotros no, nos preocuparemos sólo en atender, porque él lo siente a sí en ese momento preciso.

DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS ENTRE ASERTIVIDAD Y EMPATÍA.-

Tanto la asertividad como la empatía son consideradas habilidades sociales.

Cuando un individuo es asertivo ha de expresar claramente sus opiniones y sentimientos, sin restricciones, aún así si están errados ó no, permitiendo a la otra persona opinar libremente sobre ellos en algún momento oportuno.

Cuando una persona es empática, deja que los demás les expresen sus opiniones personales y sus sentimientos sin restricciones, aunque estén errados ó no, ofreciéndole la posibilidad de hablar sobre ellos en algún momento oportuno.

Cuando eres una persona asertiva, defiende tus convicciones personales.

Cuando eres una persona empática, entiendes las convicciones de otros seres humanos.

En ambos casos, se deben respetar las opiniones y convicciones de las demás personas.

LA ASERTIVIDAD Y LA EMPATÍA COMO UNAS HABILIDADES PARA MEJORAR LAS RELACIONES.-

Investigaciones recientes han demostrado que cualquier tipo de relación puede verse afectada de forma notables, por estas capacidades (familiares, maritales, de trabajo), ya que son habilidades esenciales en muchos campos, inclusive en actividades laborales, pero muy especialmente en aquellas áreas que tienen que ver directamente con el trato directo al público en general, (ventas, relaciones pública, administración, recursos humanos). Sus aplicaciones pueden ser diversas, y pudiesen ser empleadas con éxito, en el estudio concienzudo de la formación de líderes.

Estos líderes se conforman de la siguiente manera, a saber:

- a.. Estudios completo de las necesidades organizacionales.
- b.. Estudios completo de posesionamiento del mercado.
- c.. Psicoterapia.
- d.. Medicina entre otros.

Algunos altos ejecutivos creen que el desarrollo de las habilidades sociales, no es un aspecto importante dentro de las funciones específicas que deben desempeñar las personas.

Deben saber que para vender ideas concretas (ideas, productos, servicios), se requiere primordialmente captar con mayor precisión los sentimientos de las personas, sin dejar de lado las propias convicciones personales.

Si se tiene una comprensión precisa entre las necesidades y sentimientos de los empleados, los clientes y los de cada quien, se hará mucho más fácil poder identificar y encontrar la forma de motivación a aplicar en ese momento oportuno.

Esto permitirá de alguna manera conocer qué tan duro se puede trabajar, sin tener que llegar al colapso final.

COMUNICACIÓN

Somos primordialmente seres “sociales”, en el sentido de que pasamos la mayor parte de nuestras vidas con otras personas. Por consiguiente, es importante aprender a entenderse con los otros y a funcionar adecuadamente en situaciones sociales. Ciertas habilidades de comunicación nos ayudan a mejorar las relaciones interpersonales.

La comunicación es el acto por el cual un individuo establece con otro un contacto que le permite transmitir una información. En la comunicación intervienen diversos elementos que pueden facilitar o dificultar el proceso.

Canales de Comunicación

Emisor: La persona (o personas) que emite un mensaje.

Receptor: La persona (o personas) que recibe el mensaje.

Mensaje: Contenido de la información que se envía.

Canal: Medio por el que se envía el mensaje.

Código: Signos y reglas empleadas para enviar el mensaje.

Contexto: Situación en la que se produce la comunicación.

La comunicación eficaz entre dos personas se produce cuando el receptor interpreta el mensaje en el sentido que pretende el emisor.

TIPOS DE COMUNICACIÓN

Las formas de comunicación humana pueden agruparse en dos grandes categorías: la comunicación verbal y la comunicación no verbal:

La comunicación verbal se refiere a las palabras que utilizamos y a las inflexiones de nuestra voz (tono de voz).

La comunicación no verbal hace referencia a un gran número de canales, entre los que se podrían citar como los más importantes el contacto visual, los gestos faciales, los movimientos de brazos y manos o la postura y la distancia corporal.

Comunicación verbal

Palabras (lo que decimos)

Tono de nuestra voz

Gestos faciales (expresión de la cara)

Movimientos de brazos y manos

Comunicación no verbal

Contacto visual

Postura y distancia corporal

Pese a la importancia que le solemos atribuir a la comunicación verbal, entre un 65 % y un 80 % del total de nuestra comunicación con los demás la realizamos a través de canales no verbales. Para comunicarse eficazmente, los mensajes verbales y no verbales deben coincidir entre sí. Muchas dificultades en la

comunicación se producen cuando nuestras palabras se contradicen con nuestra conducta no verbal. Ejemplo:

Un hijo le entrega un regalo a su padre por su cumpleaños y éste, con una expresión de decepción, dice: "Gracias, es justo lo que quería".

Un chico encuentra a su mejor amigo por la calle y, cuando le saluda, el otro le devuelve el saludo con un frío y seco "hola" y desvía la mirada.

TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFICAZ

Todos conocemos y podríamos citar en teoría cuales son los principios básicos para lograr una correcta comunicación, pero, tal vez por sonar a perogrullo, frecuentemente nos olvidamos de ellos. Algunas de las estrategias que podemos emplear son tan sencillas como las siguientes:

La escucha activa

Uno de los principios más importantes y difíciles de todo el proceso comunicativo es el saber escuchar. La falta de comunicación que se sufre hoy día se debe en gran parte a que no se sabe escuchar a los demás. Se está más tiempo pendiente de las propias emisiones, y en esta necesidad propia de comunicar se pierde la esencia de la comunicación, es decir, poner en común, compartir con los demás. Existe la creencia errónea de que se escucha de forma automática, pero no es así. Escuchar requiere un esfuerzo superior al que se hace al hablar y también del que se ejerce al escuchar sin interpretar lo que se oye. Pero, ¿qué es realmente la escucha activa?

La escucha activa significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla. ¿Cuál es la diferencia entre el oír y el escuchar?. Existen grandes diferencias. El oír es simplemente percibir vibraciones de sonido. Mientras que escuchar es entender, comprender o dar sentido a lo que se oye. La escucha efectiva tiene que ser necesariamente activa por encima de lo pasivo. La escucha activa se refiere a la habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo. Para llegar a entender a alguien se precisa asimismo cierta empatía, es decir, saber ponerse en el lugar de la otra persona.

Elementos que facilitan la escucha activa:

Disposición psicológica: prepararse interiormente para escuchar. Observar al otro: identificar el contenido de lo que dice, los objetivos y los sentimientos.

Expresar al otro que le escuchas con comunicación verbal (ya veo, umm, uh, etc.) y no verbal (contacto visual, gestos, inclinación del cuerpo, etc.).

Elementos a evitar en la escucha activa:

No distraernos, porque distraerse es fácil en determinados momentos. La curva de la atención se inicia en un punto muy alto, disminuye a medida que el mensaje continua y vuelve a ascender hacia el final del mensaje. Hay que tratar de combatir esta tendencia haciendo un esfuerzo especial hacia la mitad del mensaje con objeto de que nuestra atención no decaiga.

No interrumpir al que habla.

No juzgar.

No ofrecer ayuda o soluciones prematuras.

No rechazar lo que el otro esté sintiendo, por ejemplo: "no te preocupes, eso no es nada".

No contar "tu historia" cuando el otro necesita hablarte.

No contraargumentar. Por ejemplo: el otro dice "me siento mal" y tú respondes "y yo también".

Evitar el "síndrome del experto": ya tienes las respuestas al problema de la otra persona, antes incluso de que te haya contado la mitad.

Habilidades para la escucha activa:

Mostrar empatía: Escuchar activamente las emociones de los demás es tratar de "meternos en su pellejo" y entender sus motivos. Es escuchar sus sentimientos y hacerle saber que "nos hacemos cargo", intentar entender lo que siente esa persona. No se trata de mostrar alegría, si siquiera de ser simpáticos. Simplemente, que somos capaces de ponernos en su lugar. Sin embargo, no significa aceptar ni estar de acuerdo con la posición del otro. Para demostrar esa actitud, usaremos frases como: "entiendo lo que sientes", "noto que...".

Parafrasear. Este concepto significa verificar o decir con las propias palabras lo que parece que el emisor acaba de decir. Es muy importante en el proceso de escucha ya que ayuda a comprender lo que el otro está diciendo y permite verificar si realmente se está entendiendo y no malinterpretando lo que se dice. Un ejemplo de parafrasear puede ser: "Entonces, según veo, lo que pasaba era que...", "¿Quieres decir que te sentiste...?".

Emitir palabras de refuerzo o cumplidos. Pueden definirse como verbalizaciones que suponen un halago para la otra persona o refuerzan su discurso al transmitir que uno aprueba, está de acuerdo o comprende lo que se acaba de decir. Algunos ejemplos serían: "Esto es muy divertido"; "Me encanta hablar contigo" o "Debes ser muy bueno jugando al tenis". Otro tipo de frases menos directas sirven también para transmitir el interés por la conversación: "Bien", "umm" o "¡Estupendo!".

Resumir: Mediante esta habilidad informamos a la otra persona de nuestro grado de comprensión o de la necesidad de mayor aclaración. Expresiones de resumen serían:

"Si no te he entendido mal..."

"O sea, que lo que me estás diciendo es..."

"A ver si te he entendido bien...."

Expresiones de aclaración serían:

"¿Es correcto?"

"¿Estoy en lo cierto?"

Algunos aspectos que mejoran la comunicación:

Al criticar a otra persona, hablar de lo que hace, no de lo que es. Las etiquetas no ayudan a que la persona cambie, sino que refuerzan sus defensas. Hablar de lo que es una persona sería: "te has vuelto a olvidar de sacar la basura. Eres un desastre"; mientras que hablar de lo que hace sería: "te has vuelto a olvidar de sacar la basura. Últimamente te olvidas mucho de las cosas".

Discutir los temas de uno en uno, no "aprovechar" que se está discutiendo, por ejemplo sobre la impuntualidad de la pareja, para reprocharle de paso que es un despistado, un olvidadizo y que no es cariñoso.

No ir acumulando emociones negativas sin comunicarlas, ya que producirían un estallido que conduciría a una hostilidad destructiva.

No hablar del pasado. Rememorar antiguas ventajas, o sacar a relucir los "trapos sucios" del pasado, no sólo no aporta nada provechoso, sino que despierta malos sentimientos. El pasado sólo debe sacarse a colación constructivamente, para utilizarlo de modelo cuando ha sido bueno e intentamos volver a poner en marcha conductas positivas quizá algo olvidadas. Pero es evidente que el pasado no puede cambiarse; por tanto hay que dirigir las energías al presente y al futuro.

Ser específico. Ser específico, concreto, preciso, es una de las normas principales de la comunicación. Tras una comunicación específica, hay cambios; es una forma concreta de avanzar. Cuando se es inespecífico, rara vez se moviliza nada. Si por ejemplo, nos sentimos solos/as y deseamos más tiempo para estar con nuestra pareja, no le diga únicamente algo así: "No me haces caso", "Me siento solo/a", "Siempre estás ocupado/a". Aunque tal formulación exprese un sentimiento, si no hacemos una propuesta específica, probablemente las cosas no cambiarán. Sería apropiado añadir algo más. Por ejemplo: "¿Qué te parece si ambos nos comprometemos a dejar todo lo que tenemos entre manos a las 9 de la noche, y así podremos cenar juntos y charlar?".

Evitar las generalizaciones. Los términos "siempre" y "nunca" raras veces son ciertos y tienden a formar etiquetas. Es diferente decir: "últimamente te veo algo ausente" que "siempre estás en las nubes". Para ser justos y honestos, para llegar a acuerdos, para producir cambios, resultan más efectivas expresiones del tipo: "La mayoría de veces", "En ocasiones", "Algunas veces", "Frecuentemente". Son formas de expresión que permiten al otro sentirse correctamente valorado.

Ser breve. Repetir varias veces lo mismo con distintas palabras, o alargar excesivamente el planteamiento, no es agradable para quién escucha. Produce la sensación de ser tratado como alguien de pocas luces o como un niño. En todo caso, corre el peligro de que le rehúyan por pesado cuando empiece a hablar. Hay que recordar que: "Lo bueno, si breve, dos veces bueno".

Cuidar la comunicación no verbal. Para ello, tendremos en cuenta lo siguiente:
La comunicación no verbal debe de ir acorde con la verbal . Decir " ya sabes que te quiero" con cara de fastidio dejará a la otra persona peor que si no se hubiera dicho nada.

Contacto visual. Es el porcentaje de tiempo que se está mirando a los ojos de la otra persona. El contacto visual debe ser frecuente, pero no exagerado.

Afecto. Es el tono emocional adecuado para la situación en la que se está interactuando. Se basa en índices como el tono de voz, la expresión facial y el volumen de voz (ni muy alto ni muy bajo).

Elegir el lugar y el momento adecuados. En ocasiones, un buen estilo comunicativo, un modelo coherente o un contenido adecuado pueden irse al traste si no hemos elegido el momento adecuado para transmitirlo o entablar una relación. Es importante cuidar algunos aspectos que se refieren al momento en el que se quiere establecer la comunicación:

El ambiente: el lugar, el ruido que exista, el nivel de intimidad...

Si vamos a criticar o pedir explicaciones debemos esperar a estar a solas con nuestro interlocutor.

Si vamos a elogiarlo, será bueno que esté con su grupo u otras personas significativas.

Si ha comenzado una discusión y vemos que se nos escapa de las manos o que no es el momento apropiado utilizaremos frases como: "si no te importa podemos seguir discutiendo esto en... más tarde".

LA EMPATÍA

La empatía es una destreza básica de la comunicación interpersonal, ella permite un entendimiento sólido entre dos personas, en consecuencia, la empatía es fundamental para comprender en profundidad el mensaje del otro y así establecer un dialogo. Esta habilidad de inferir los pensamientos y sentimientos de otros, genera sentimientos de simpatía, comprensión y ternura.

Uno de los elementos clave que forma la inteligencia emocional, es la empatía, la cual pertenece al dominio interpersonal. La empatía es el rasgo característico de las relaciones interpersonales exitosas.

Pero, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de empatía? La empatía no es otra cosa que “la habilidad para estar conscientes de, reconocer, comprender y apreciar los sentimientos de los demás”. En otras palabras, el ser empáticos es el ser capaces de “leer” emocionalmente a las personas.

Es sin duda una habilidad que, empleada con acierto, facilita el desenvolvimiento y progreso de todo tipo de relación entre dos o más personas. Así como la autoconciencia emocional es un elemento importantísimo en la potenciación de las habilidades intrapersonales de la inteligencia emocional, la empatía viene a ser algo así como nuestra conciencia social, pues a través de ella se pueden apreciar los sentimientos y necesidades de los demás, dando pie a la calidez emocional, el compromiso, el afecto y la sensibilidad.

Si por un lado, un déficit en nuestra capacidad de autoconciencia emocional nos lleva a ser vistos como analfabetos emocionales (ignorantes del reconocimiento de las propias emociones), una insuficiencia en nuestra habilidad empática es el resultado de una sordera emocional, pues a partir de ello, no tardan en evidenciarse fallas en nuestra capacidad para interpretar adecuadamente las necesidades de los demás, aquéllas que subyacen a los sentimientos expresos de las personas.

Por ello la empatía es algo así como nuestro radar social, el cual nos permite navegar con acierto en el propio mar de nuestras relaciones. Si no le prestamos atención, con seguridad equivocaremos en rumbo y difícilmente arribaremos a buen puerto. Revisemos ahora con detenimiento en qué nos es útil.

No es raro que se crea comprender al otro sólo en base a lo que notamos superficialmente. Pero lo peor puede venir al confrontar su posición con la nuestra y no “ver” más allá de nuestra propia perspectiva y de lo aparentemente “evidente”.

Debemos saber que nuestras relaciones se basan no sólo en contenidos manifiestos verbalmente, sino que existen muchísimos otros mecanismos llenos de significados, que siempre están ahí y de los que no siempre sabemos sacar partido. La postura, el tono o intensidad de voz, la mirada, un gesto e incluso el silencio mismo, todos son portadores de gran información, que siempre está a nuestra disposición, para ser descodificada y darle la interpretación apropiada. De hecho, no podemos leer las mentes, pero sí existen muchas sutiles señales, a veces “invisibles” en apariencia, las cuales debemos aprender a “leer”.

Un individuo empático puede ser descrito como una persona habilidosa en leer las situaciones mientras tienen lugar, ajustándose a las mismas conforme éstas lo requieran; al saber que una situación no es estática, sacan provecho de la retroalimentación, toda vez que saben que el ignorar las distintas señales que reciben puede ser perjudicial en su relación. Es también alguien que cuenta con una buena capacidad de escucha, diestra en leer “pistas” no verbales; sabe cuando hablar y cuando no, todo lo cual le facilita el camino para regular de manera constructiva las emociones de los demás , beneficiando así sus relaciones interpersonales.

El proceder con empatía no significa estar de acuerdo con el otro. No implica dejar de lado las propias convicciones y asumir como propias la

del otro. Es más, se puede estar en completo desacuerdo con alguien, sin por ello dejar de ser empáticos y respetar su posición, aceptando como legítimas sus propias motivaciones.

A través de la lectura de las necesidades de los demás, podemos reajustar nuestro actuar y siempre que procedamos con sincero interés ello repercutirá en beneficio de nuestras relaciones personales. Pero ello es algo a lo que debemos estar atentos en todo momento, pues lo que funciona con una persona no funciona necesariamente con otra, o es más, lo que en un momento funciona con una persona puede no servir en otro con la misma.

Mahatma Gandhi sostenía lo siguiente “las tres cuartas partes de las miserias y malos entendidos en el mundo terminarían si las personas se pusieran en los zapatos de sus adversarios y entendieran su punto de vista”; en coherencia con ello, él decidió no proceder con violencia en su propósito por lograr la independencia de su país, y contra todo pronóstico la “resistencia pacífica” que propulsó fue el arma decisiva en la consecución de la ansiada liberación de su patria, la India.

Ciertamente no tenemos que ser como Gandhi para darnos cuenta que existen sutiles “armas” que podemos usar en beneficio propio y de los demás, que no son para destruir sino para hacer florecer relaciones provechosas en aras de nuestro crecimiento como seres humanos. Finalmente, no es exagerado sostener que las bases de la moralidad (que siempre es la interior) deben hallarse en la empatía, en la cual a su vez (al ser llevada con integridad) está la raíz del altruismo.

MODULO 1: COMUNICACIÓN

SECIÓN 1: "Acuerdo Parcial"

Objetivo: Reducir la hostilidad de nuestro interlocutor

Material: Ninguno

Duración: 30 minutos

Participantes: máximo 20 niños

Procedimiento: se ponen los niños en círculo y la maestra dirige la reunión explicando que todas las personas tenemos errores (nadie es perfecto), podemos equivocarnos y aun así podemos seguir. Da los modelos para realizar los diálogos de pares.

Modelo: "Es posible que..., pero...".

- "No dudo que tendrás razones para..., pero...".
 - "Ya sé que..., no obstante...".
- "Es cierto que me he equivocado, a pesar de todo sigo Sintiéndome...".
- "Es verdad lo que dices, pero aún así, deseo...".



MODULO 1: COMUNICACIÓN

SECCION 2: "Saber recompensar"

Objetivo: incrementar la habilidad de incentivar y motivar una conducta.

Material: Ninguno

Duración: 30 minutos

Participantes: máximo 20 niños

Procedimiento: En pares se empiezan a entrevistarse los niños haciendo las siguientes preguntas:

- ¿Cómo te llamas?
- ¿Cuántos años tienes?
- ¿Qué es lo que mas te gusta?
- ¿Qué es lo que te disgusta?

.....

Una vez terminada la entrevista cada niño empieza a entrevistar a su entrevistado.



MODULO 1: COMUNICACIÓN

SECCION 3: "Iniciar una conversación"

Objetivo: Saber empezar una conversación para ayudarnos a conocer gente nueva y a hacer amigos, de esta manera nos da oportunidad de contar lo que nos gusta y aprender cosas nuevas.

Material: Ninguno

Duración: 30 minutos

Participantes: máximo 20 niños

Procedimiento: Las personas que tienen un estilo pasivo no suelen iniciarlas, incluso las evitan. Las que tienen un estilo agresivo, lo hacen de manera brusca y por tanto a veces no se les responde. Es necesario tener un estilo asertivo, que implica iniciarla correctamente a través estos pasos:

- 1) Saludar a la otra persona cálidamente, para que se vaya generando un ambiente agradable.
- 2) Conectar con la persona, comentando algún tema de su conocimiento o de interés mutuo.
- 3) Observar si la otra persona nos escucha activamente.
- 4) Iniciar con el primer tema que queramos tratar.

Es muy útil:

- emplear preguntas abiertas y generales, más bien superficiales
- dar información gratuita (no pedida)
- el lenguaje no verbal que sea franco: contacto ocular, sonrisa....



MODULO 1: COMUNICACIÓN

SECCION 4: " Mantener / Cambiar Una Conversación "

Objetivo: Saber mantener una conversación es muy útil, ya que no solo necesitas saber iniciar la conversación, porque si nos quedamos ahí tendremos dificultades, porque el núcleo de la interacción no suele estar al inicio, sino posteriormente.

Material: Ninguno

Duración: 30 minutos

Participantes: máximo 20 niños

Procedimiento:

PASOS A DAR:

Mantener la escucha activa.

Usar Preguntas abiertas que den cabida a dar información gratuita:

¿qué opinas de...? o Ir concretando.

PARA CAMBIAR se pueden utilizar dos modos fundamentales: o abordar el tema al hilo, es decir, retomando algún aspecto de la conversación y enlazando con nuestro objetivo: "a propósito de ...". o a saltos: buscando temas intermedios, que nos permitan llegar al deseado.

Recuerda, es útil:

No "machacar" a preguntas, sino intentar "enganchar" a la persona, o Ser claro en nuestra posición respecto del tema que se está tratando, no dar rodeos.

Empatizar a la vez con su punto de vista y reforzar sus intervenciones.



MODULO 1: COMUNICACIÓN

SECIÓN 5:” Terminar Una Conversación”

Objetivo: buscar un final “feliz” a la interacción. De dejarla siempre en situación positiva para futuras interacciones.

Material: Ninguno

Duración: 30 minutos

Participantes: máximo 20 niños

Procedimiento:

PASOS a dar:

- 1) Escuchar activamente y empatizar: dejar claro que se le está escuchando, porque nos interesa la relación: “Comprendo que...”.
- 2) Decirle el objetivo: cortar.
- 3) Darle alternativas para retomar el tema, si es necesario: “Si quieres, el viernes...”, “Me gustaría retomar el tema despacio...”



MODULO 2: EMPATIA

SECCION 1: "Sabias de...."

Objetivo: Potenciar la empatía., desarrollar habilidades sociales e interpersonales.

Material:

Duración: 20 minutos

Participantes: 20 niños

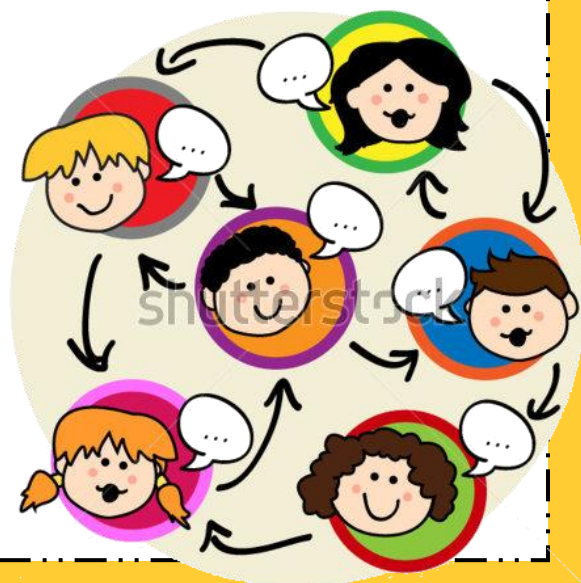
Procedimiento:

Los niños se sentarán en círculo. Uno a uno deberán buscar entre los compañeros de la clase a alguien que reúna la característica que se pida de forma verbal. Los niños podrán preguntarse entre sí para recabar información mutua.

INSTRUCCIONES VERBALES.

Toca, abraza, da la mano (...), a un niño de la clase que...

- toque un instrumento musical.
- juegue al fútbol.
- le guste trabajar con el ordenador.
- haya nacido en el mismo mes que tú.
- hable un idioma que no se estudia en clase.
- su comida favorita sea la misma que la tuya.
- le guste dibujar y pintar.
- le guste bailar.
- vea los mismos dibujos animados que tú.
- viva cerca de ti.
- tenga el mismo número de hermanos que tú.
- tenga un animal doméstico.
- su madre se llame igual que la tuya.



MODULO 2: EMPATIA

SECCION 2: "El barco"

Objetivo: -Desarrollar el conocimiento mutuo.
-Favorecer el inicio de nuevas relaciones sociales.

Material: Un barco dibujado en cartulina.
-Nombres en cartulina de todos los niños.

Duracion: 20 minutos

Participantes: 20 niños

Procedimiento:

Un barco de gran tamaño y con muchas ventanas de camarotes está situado en un lugar visible de la clase. Se toma una de las fotos y se coloca en la ventana de uno de los camarotes. Se pide a un alumno que diga 2 cosas que sabe acerca del compañero, respetando la siguiente regla: sólo pueden decirse aspectos positivos que no pertenezcan al ámbito escolar.

Si el alumno señalado acierta las 2 cosas correctas a juicio del interesado, pasa a dirigir el ejercicio tomando otra foto y preguntando a otro compañero. En el caso de no acertar se completan las cinco cosas entre todo la clase.



MODULO 2: EMPATIA

SECCION 3: "la ropa cambiada"

Objetivo: reforzar el análisis de la empatía

Material: ropa de los niños

Duración: 20 minutos

Participantes: 20 niños

Procedimiento:

Esta actividad es más apropiada para el invierno, momento en que llevan mucha ropa. Se escogen cuatro niñas/niños que se pondrán al frente de la clase. Esas niñas se ponen sus abrigos, gorros, bufandas, diadema, gafas, goma del pelo, guantes y mochilas si lo tienen. El resto observará detenidamente qué ropa llevan puesta. Ahora pedimos a todo el grupo que cierre los ojos y cambiamos a las niñas elegidas sus ropas poniendo a cada una prendas de otra. Ahora se abren los ojos y las niñas dirán qué cambios hubo y a quién pertenece cada prenda de ropa. Lo repetiremos con otras niñas y niños. Como se hace largo y a veces no tenemos todo el tiempo que queremos, podemos decir a todo el grupo que se ponga la ropa que ha llevado. Después cierran los ojos y les intercambiamos diferentes prendas de vestir. Al abrir los ojos, contarán los cambios que van descubriendo. Podemos hacerlo cambiando objetos muy visibles del salón de clase.



MODULO 2: EMPATIA

SECCION 4: "los zapatos de una persona mayor"

Objetivo: reforzar el análisis de la empatía

Material: zapatos

Duración: 20 minutos

Participantes: 20 niños

Procedimiento:

Un día mando una nota a casa y les pido que traigan un par de zapatos de una persona mayor de su casa. Han de pedir permiso. Durante un ratito les permito que cada una se ponga esos zapatos, camine con cuidado de no hacerse daño, de no estropear los zapatos. ¿Llegarán a decir algo? Elijo una niña que no sea muy tímida y la animo a que camine delante del grupo y se imagine que es la persona propietaria de los zapatos. Intentamos repetir esta última parte con más niñas y niños.

Variación: Si no hacen bien la tarea de traer un zapato, le pido a alguna niña que haga la actividad poniéndose el abrigo, la mochila, el gorro, alguna prenda de otra compañera o de la profesora.



MODULO 2: EMPATIA

SECCION 5: "Yo soy tu"

Objetivo: reforzar el análisis de la empatía

Material: ninguno

Duración: 20 minutos

Participantes: 20 niños

Procedimiento:

Dos niñas nos explican un conflicto real que han tenido. Cada una cuenta su parte. Después hacen algo de teatro:

Dolly: - "Estoy muy enfadada porque Angy me ha dado un golpe con la paleta."

Angy: - "Yo ahora hago de Angy y estoy muy enfadada porque Dolly no me deja jugar con ella."

Es conveniente hacer más ejemplos.

Victoria: - "Estoy enfadada con Victoria porque me agarró de la mano y no me quería soltar."

Manoli: "Yo hago como si fuese

Victoria. Estoy muy enfadada con Manoli porque me agarró de la mano y no me quería soltar."



MÓDULO 3: ASERTIVIDAD

SECCION 1: “El lago”

Objetivo: Sentirse más cómodo con el grupo, mejorar el ambiente de grupo.

Material:

- Patio
- Tiza

Duración: 20 minutos

Participantes: máximo 20 niños

Procedimiento: En el exterior o patio se dibuja con tiza un lago con piedras en su interior y separadas, de tamaños diversos, de manera que los niños puedan saltar de una a otra.

Entonces un participante empezará a pasar el lago de un lado a otro saltando las piedras. Una vez que caiga una de las pequeñas y toque el agua, deberá quedarse en la piedra hasta que lo salven, para ello el siguiente irá pasando piedras, y para salvar a su compañero deberá darle un abrazo o beso, entonces ambos podrán seguir adelante. Y así sucesivamente hasta que todos hayan superado el lago.



MÓDULO 3: ASERTIVIDAD

SECCION 2: “Me río contigo”

Objetivo: Desarrollar conductas en el alumno que le permitan interactuar socialmente de forma positiva y tener amigos.

Material:

- Papelotes
- Colores

Duración: 30 minutos

Participantes: máximo 20 niños

Procedimiento: Los niños tienen que dibujar una situación que les provoque risa. Y luego con la profesora explicar de que está bien reírse y de que no, explicándole con ejemplos.



MÓDULO 3: ASERTIVIDAD

SECIÓN 3: “Me gusta / No me gusta”

Objetivo: Expresar libremente sus decisiones.

Material:

- Carteles de “me gusta” y de “no me gusta”
- Fichas con imágenes (colores, comidas, ropa, etc)

Duración: 20 minutos

Participantes: máximo 20 niños

Procedimiento: Aquí los niños tendrán que expresar que es lo les gusta y que es lo que no les gusta, empezamos por mostrarles las tarjetas y ellos tendrán que escoger la que les gusta y la que no les gusta y luego que ellos nos den una explicación libremente del porque no les gusta y del porque les gusta.



MÓDULO 3: ASERTIVIDAD

SECCION 4: “Todos somos...”

Objetivo: Imaginar expresiones colectivas

Material: Ninguno

Duración: 20 minutos

Participantes: máximo 20 niños

Procedimiento: Formamos grupos de 5 o 6 niños y los hacemos sentar en el piso del patio, luego les explicamos el juego diciéndole que todos nos tenemos que imaginar lo que la profesora diga, entonces empezamos diciendo que “somos una rueda”, y ellos juntos tendrán que imaginarse que son una rueda para y juntos hacerla, ya sea de cucullas o como perrito, eso ya depende de la imaginación de los niños en conjunto; el objetivo es que ellos queden en algo juntos para que lo que acuerden lo realicen. Y así sucesivamente será diciendo:

- Somos una rueda
- Somos olas de mar
- Somos un solo árbol



MÓDULO 3: ASERTIVIDAD

SECCION 5: “Pelotitas”

Objetivo: Desarrollar la comunicación y fuerza con la otra persona

Material:

- Pelotas de trapo

Duración: 20 minutos

Participantes: máximo 20 niños

Procedimiento: En el patio formamos a los niños en parejas y los sentamos en el piso, previamente hemos realizado círculos de 3 metros de diámetro más o menos y los sentamos encima del círculo uno frente del otro con las piernas abiertas, de modo que ellos se pasen la pelota (chocando al piso) y podemos variar haciendo que la pelota dé un bote o dos hasta podemos hacerlo con dos pelotas por pareja, de modo que favorece a su comunicación para que la pelota no salga del círculo.

