

HABILIDADES SOCIALES

Actividad 1- DEFINE los sentimientos

Lista de sentimientos:

- 1.furioso/a, enloquecido/a
- 2.tranquilo/a, sosegado/a
- 3.envidioso/a, celoso/a
- 4.resentido/a, molesto/a
- 5.humillado/a, ofendido/a
- 6.irritado/a, enfadado/a
- 7.disgustado/a, crítico/a
- 8.desplezado/e
- 9.nervioso/a, desasosegado/a, intranquilo/a, inquieto/a
- 10.preocupado/a
- 11.asustado/a, temeroso/a
- 12.interesado/a, excitado/a
- 13.feliz, radiante
- 14.sorprendido/a, atónito/a
- 15.desanimado/a, triste
- 16

Define algunos sentimientos e identifica a modo de ejemplos situaciones que nos puedan provocar dichos sentimientos.

Elige los sentimientos que tengas con más frecuencia. Comenta alguna situación que te haya provocado estos sentimientos recientemente.

Actividad 2- Algunas HISTORIAS

Con las historias que vienen a continuación vamos a mostrar algunos sentimientos o emociones. Léelas y escribe lo que te sugieren las diferentes preguntas que se ponen a continuación de las historias.

Historia 1

Elena es una de las alumnas más trabajadoras de la clase, ha entregado un examen estando segura de haberlo hecho muy bien. Ahora el profesor les ha entregado corregido el examen y tiene una respuesta mal, pero Elena cree que ha contestado correctamente". "¿Cómo creéis que se siente Elena? ¿Por qué?"

Historia2

Luis ha realizado en casa un excelente mural que había mandado la profesora y al traerlo a clase, dicha profesora se ha quedado admirada y ha asegurado que lo llevará a otros profesores para que lo vean. "¿Cómo creéis que se siente Luis? ¿Por qué?"

Historia3

Juan está preparado para hacer el examen, lo ve y se siente contento porque lo sabe resolver por completo, pero él escribe despacio, con mucho detalle, y cuando le faltan dos preguntas el profesor le recoge el examen". "¿Cómo se sentirá el?"

Historia 4

Sara ha escrito una composición literaria que considera bien realizada y de su gusto personal. El profesor le pide que la lea en voz alta y, entonces, algunos compañeros de la clase empiezan a reírse llamándola cursi. ¿Cómo se sentirá ella? ¿Por qué?"

Historia 5

Susana ha preparado un precioso dibujo para regalárselo a su amiga por su cumpleaños. Lo ha realizado en secreto para darle una sorpresa. Hoy al llegar a clase se lo da a su amiga y ésta no le hace mucho caso ni se lo agradece. ¿Cómo se sentirá Susana? ¿Por qué?"

Actividad 3- Comunicación y estilos de COMPORTAMIENTO

En esta segunda sesión nos vamos a dedicar a distinguir las diferentes actitudes que solemos tomar ante una situación individual o colectiva. Vamos a ver que es conveniente reaccionar de manera adecuada, y vamos a aprender a realizar una queja de manera eficaz.

Es muy importante que aprendamos a distinguir entre un comportamiento agresivo, pasivo y asertivo porque cada uno de ellos tiene consecuencias diferentes en cómo nos sentimos después unos y otros." También es bueno dejar claro que cada uno de nosotros podemos reaccionar de manera agresiva, pasiva o asertiva, según el momento o situación y según ante quienes ocurren las situaciones.

A) COMPORTAMIENTOS o CONDUCTAS

A) Estilo pasivo:

Suelo actuar de manera tímida, apenas participo y me comunico muy poco con el grupo. No defiendo mis opiniones. Acepto lo que deciden los demás. No suelo participar en el grupo y no tomo iniciativas. Tengo muchas dificultades para expresar lo que siento.

B) Estilo asertivo:

Siempre intento ser sincero. Sé expresar mi opinión y escucho a los demás sin descalificar a nadie. Respeto lo que piensan mis amigos. Trato de ayudar cuando surge un conflicto. Defiendo mis derechos respetando a los demás. Consigo aquello que deseo pero sin minusvalorar ni menospreciar a las demás personas.

C) Estilo agresivo:

Siempre quiero tener la razón. No escucho a los amigos. Me enfado y ofendo a los demás con frecuencia. No suelo respetar las opiniones ajenas. En ocasiones, creo conflictos dentro del grupo.

B) IDENTIFICACIÓN DE COMPORTAMIENTOS o CONDUCTAS

- De las siguientes conductas o comportamientos señala si son de estilo pasivo, asertivo o agresivo:



Pretendes ganar a cualquier precio, lo quiera la gente o no



Si no pides lo que quieres: -Te quejas a otras personas, no a las directamente implicadas.



Gritas, intimidas, usas la violencia



Cuando no te gustan las conductas de otros, se lo dices, pero con buenos modales



Esperas que los otros adivinen lo que quieres



Actúas de forma positiva



Te comportas como si tú tuvieras derecho, pero el resto de la gente no

Se pueden realizar actuaciones, ante las situaciones o comportamientos anteriores, mediante el rol playing (representación teatral para ensayar ciertas conductas para ponerlas en práctica en la vida diaria) y hacerlo en los tres estilos posibles.

Actividad 4- Cómo hacer o rechazar PETICIONES

Al hacer o al rechazar una petición no siempre actuamos ni de forma adecuada ni asertiva.

Ahora vamos a escenificar, en pequeños grupos, algunos de los ejemplos que se proponen a continuación:

Ejemplos de situaciones para practicar el hacer y rechazar peticiones:

- a. -Intentar vender algo a otro compañero mientras él se resiste.
- b. -Pedir a la persona encargada de la caja del supermercado que repase la cuenta porque crees que te ha cobrado de más. -Pedir a alguien que salga contigo.
- c. -Pedir a un profesor /a que te ha suspendido un examen, que lo revise.
- d. -Pedir a una amiga/o que te acompañe a una entrevista de trabajo.
- e. -Pedir a alguien que te preste una pequeña cantidad de dinero.
- f. -Pedirle a un médico/ a que te atienda, aunque no tienes cita.
- g. -Pedir que te cambien un libro que has comprado y viene defectuoso.
- h. -Pedir a un compañero/a que te devuelva algo que le has prestado hace algún tiempo.
- i. -Pedir [puedes poner otros ejemplos para trabajar con ellos en los que tu o tu grupo-clase se sienta identificado).

Una vez representados en grupos vamos a leer este guion para HACER LA PETICIÓN DE MANERA ADECUADA

a) Preparación: Analizar tus objetivos, la posible reacción del otro y las consecuencias a corto y largo plazo.

b) Cuidar los pensamientos: eliminar exigencias.

c) Lenguaje no verbal adecuado [no pasivo ni agresivo).

d) Cuidar forma y contenido de la petición:

-Mostrarse amable: pedir las cosas por favor.

-Expresar la petición en forma clara y asegurarte de que te ha entendido.

-Poner de relieve lo importante que es para ti y el posible interés para el otro.

e) Aumentar la probabilidad de que los demás accedan: Ser persistente, ser flexible y predisponer a los demás a nuestro favor.

f) Si no accede: aceptarlo y mostrarse con empatía, insistiendo sin exceso.

g) Si accede: agradecerlo.

h) Si no tiene claro qué respondernos: sugerirle que se tome un tiempo para pensarlo.

-A continuación, vamos a representar las situaciones descritas en los ejemplos anteriores pero esta vez lo haremos de la forma más adecuada posible, como hemos visto en el guion (pueden escribir una situación como practica).

-Ahora leamos el siguiente guion para SABER RECHAZAR peticiones de manera asertiva.

- a) Preparación: Analizar tus objetivos, la posible reacción del otro y las consecuencias a corto y largo plazo.
- b) Cuidar los pensamientos: eliminar exigencias y catastrofismo.
- c) Lenguaje no verbal: tranquilo, coherente, firme, sereno (no pasivo, ni agresivo).
- d) Mensajes verbales: expresar la negativa de forma clara, breve, amable y segura.

e) Formas amables de decir no:

-  Técnica del “Sándwich”: expresiones positivas, antes y después de rechazar la petición. Por ejemplo: "Gracias por invitarme. Hoy no me viene bien, pero quedamos para otro día."
-  Comunicar sentimientos positivos: "Me alegra que hayas pensado en mí para eso, pero ..."
-  Empatía: reformular su mensaje y coincidir con sus argumentos.

f) Si el interlocutor insiste demasiado (formas menos amables)

-  Disco rayado: repetir una y otra vez que no quieres hacerlo.
-  Decirle: "No quiero hacerlo. Te agradeceré que no me lo vuelvas a pedir. Mi respuesta sería la misma".
-  Ignorarlo.

Intentad representar nuevamente algunas de las situaciones propuestas con anterioridad, pero ahora siguiendo los pasos adecuados según se correspondan con hacer o rechazar peticiones.

Actividad 5 También podemos aprender: ¿qué es ...?

1- La técnica del Sandwich:

Es una técnica muy utilizada para conseguir rechazar peticiones y este procedimiento implica presentar una expresión positiva antes y/ o después de una expresión negativa. Esto se hace para suavizar la expresión negativa y para aumentar la probabilidad de que el receptor escuche claramente el mensaje negativo con una molestia mínima. A menudo la gente se vuelve hostil o se pone a la defensiva cuando se le niega algo que pide o cuando se le hace una crítica.

Se puede suavizar todo haciendo la negación situada entre dos mensajes positivos:

• Mensaje Positivo • Negación o crítica • Mensaje Positivo

2- La técnica del disco rayado:

Esta técnica consiste en repetir un argumento una y otra vez, sin perder la calma. A través de ella podemos seguir diciendo lo que queremos sin ponernos nerviosos ni mostrarnos hostiles, pero sin dejarnos manipular por la persona que insiste en que hagamos algo que no deseamos hacer.

3- La empatía: La empatía es la capacidad de ponernos en el lugar de la otra persona y de considerar las cosas desde su punto de vista, comprendiendo también sus sentimientos.