

VI JORNADAS SOBRE CONVIVENCIA ESCOLAR
“QUÉ SABER PARA ENSEÑAR A CONVIVIR”



Habilidades de Comunicación para la Resolución de Conflictos. Estrategias Motivacionales.

Gorka Moreno

19 de Octubre 2010

ALGUNOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA CONVIVENCIA EN LOS CENTROS EDUCATIVOS

1. Relacionados con el **Entorno Amplio**
2. Relacionados con el **Entorno Próximo**
3. Relacionados con el **Alumnado**.
4. Relacionados con el **Centro Educativo**
5. Relacionadas con el **Educador/a – Profesor/a**.

INTERVENIR... en las DISTANCIAS CORTAS



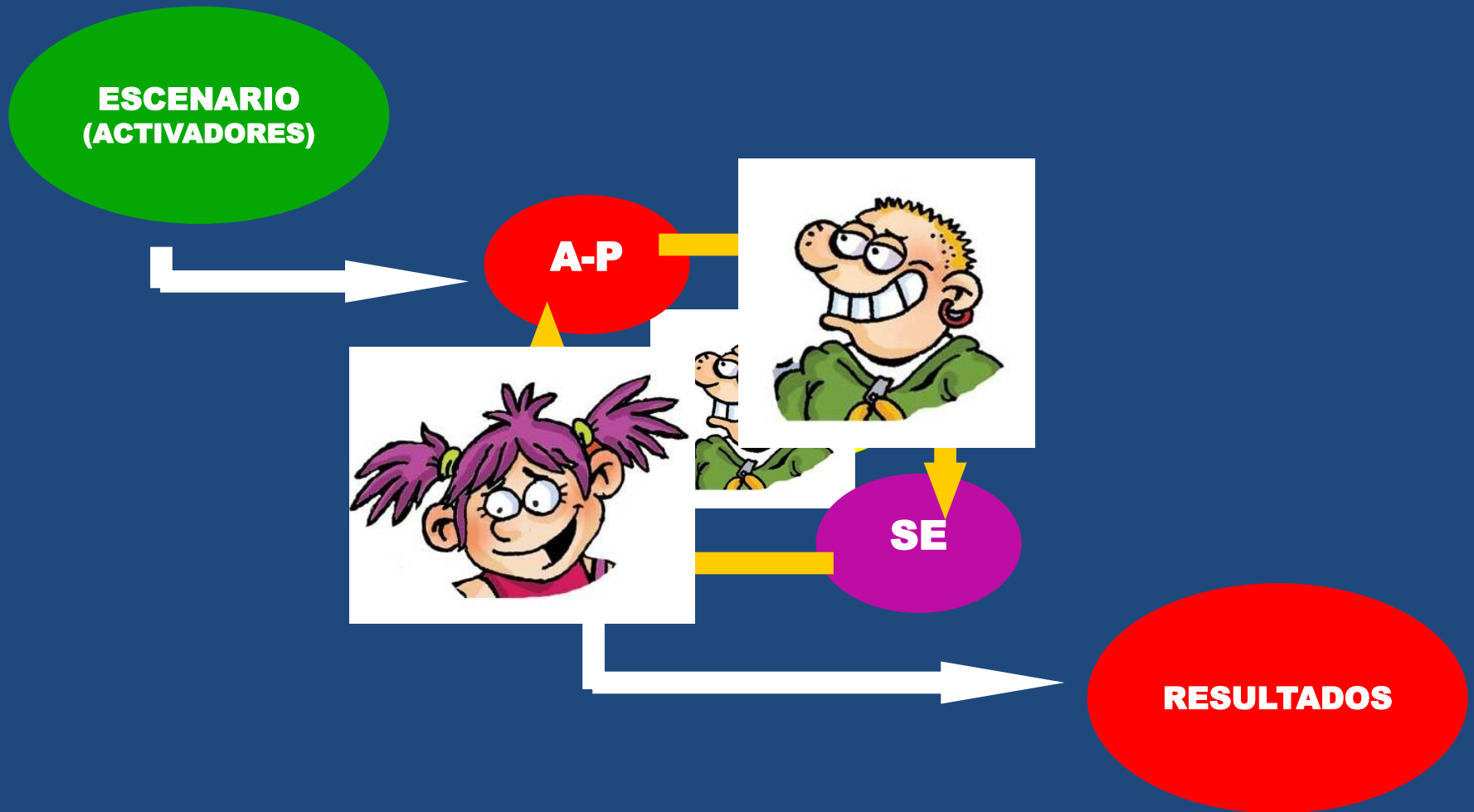
La habilidad para MOTIVAR...



MODELO DE JESSOR

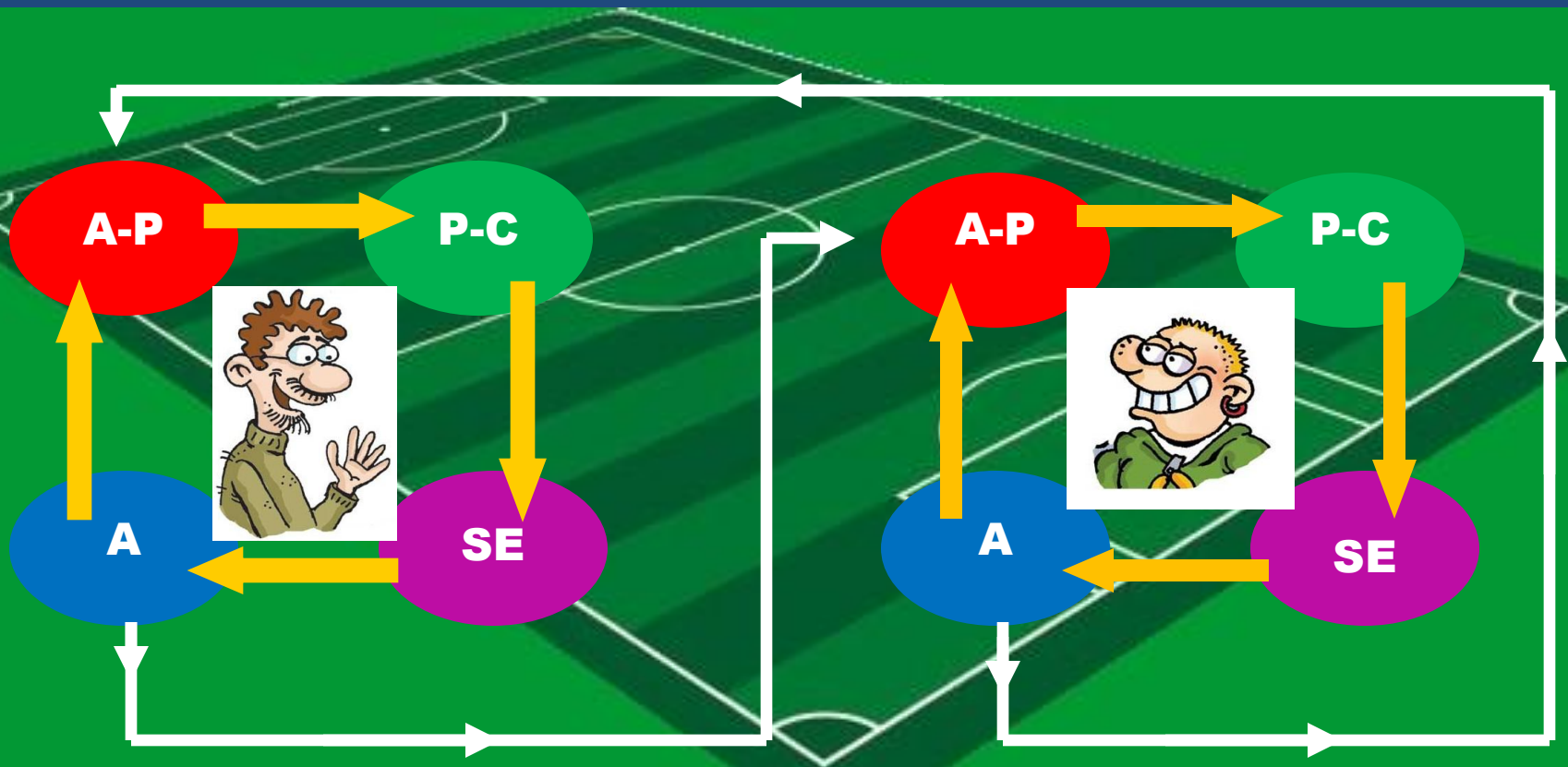
- Los comportamientos de riesgo se dan por lo general en el marco de un **“SÍNDROME DE DESVIACIÓN”**.
- **CONDUCTAS “DESVIADAS”**: Aquellas conductas que son socialmente definidas como problemáticas, que son fuente de preocupación, o que se consideran indeseables por las normas convencionales, y que suscitan algún tipo de control social.
- **TIPOS** de conductas “desviadas”: Agresión, Robo, Fugas del Hogar, Consumo de Drogas, Conductas Sexuales de Riesgo, Activismo o Rebelión, etc.
- Todas estas conductas son **FUNCIONALES**, y responden a **FACTORES COMUNES**.
- Por ello, la intervención en prevención debe ofrecer **RESPUESTAS GLOBALES** y no compartimentadas para estas conductas
- **FUNCIONES**: ganar respeto y aceptación en el grupo de iguales, establecer una autonomía respecto al control del adulto, afrontamiento de la frustración o la ansiedad, etc.

MODELO DE LAS 7 ESFERAS (adapt. Costa y López, 1996, 2008)



A-P	ATENDER/ PERCIBIR	P-C	PENSAR/ CONOCER	A	ACTUAR	SE	SENTIR EMOCIONES	B	SOPORTE BIOLÓGICO
------------	----------------------	------------	--------------------	----------	--------	-----------	---------------------	----------	----------------------

EL ESCENARIO DE LA RELACIÓN PROFESOR/A – ALUMNO/A



CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN

1. Su naturaleza Comportamental
2. Su función Interactiva e Interdependiente
3. Su dimensión Recompensante

ESTRATEGIAS POCO EFECTIVAS PARA QUE LOS CHAVALES CAMBIEN

- Confiar en el Horóscopo
- Resignarse al Destino
- Atribuir su descontrol a su Personalidad o a sus genes
- Esperar a que “se decida” a cambiar
- Otras estrategias

Una metáfora sobre la estrategia

Después de haber atravesado un camino largo y difícil, el viajero llegó a la entrada del pueblo en el que pasaría los próximos años de su vida.

Inquieto sobre la forma de ser de la gente en ese lugar, le preguntó a un viejo hombre que descansaba recostado bajo la sombra de un frondoso árbol de cedro:

-¿Cómo es la gente en este lugar? -le dijo al viejo, sin saludarlo-. Es que vengo a vivir aquí y donde yo vivía las personas eran complicadas y agresivas. La arrogancia y la insensibilidad eran el pan de cada día.

El anciano, sin mirarlo, respondió:

- Aquí la gente es igual.

El viejo siguió reposando. El caminante prosiguió su camino. Horas después otro viajero que también llegaba al pueblo se acercó al anciano y le dijo:

- Buenas tardes, señor, disculpe la molestia, yo vengo a vivir a este pueblo y me gustaría saber cómo es la gente, porque en donde yo vivía las personas eran atentas, generosas y sencillas.

El anciano levantó la cabeza, sonrió y le contestó:

- Aquí la gente es igual....

Un hombre que había escuchado ambas conversaciones le preguntó al viejo:

¿Cómo es posible dar la misma respuesta a dos preguntas tan diferentes?

A lo cual el viejo contestó:

- En vez de preguntarte cómo te tratan los que te rodean, mejor pregúntate cómo los tratas tú a ellos. A la larga la gente se termina comportando contigo como tú te comportes con ellos.

ESTILOS DE AFRONTAMIENTO

topo



colega



san pedro redentor



stallone



diesel



argiñano



Una técnica eficaz para promover el cambio en adolescentes...

LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL



“Es un estilo de asistencia directa, **centrada en el cliente**, para provocar un cambio en el comportamiento, ayudando a los clientes a explorar y resolver **ambivalencias** (contradicciones)”.

Es un estilo que trata de aumentar la conciencia de las personas sobre sus riesgos, y su capacidad para hacer algo al respecto”

(Miller y Rollnick, 1999).

PRINCIPIOS DE LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL

1. La motivación hacia el cambio parte del chaval/a, y no se impone sin él/ella.
2. Es tarea del adolescente, y no del educador/a, articular su propias contradicciones.
3. La persuasión directa no es un método efectivo de resolver la ambivalencia.
4. El estilo del educador/a debe ser tranquilo y evocador.
5. Se trata de ayudar a los/as adolescentes a examinar y resolver sus ambivalencias o contradicciones.
6. La disponibilidad al cambio NO es un rasgo de personalidad.

PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL

- 1. EXPRESAR EMPATIA (VALIDAR)**
- 2. CREAR DISCREPANCIA**
- 3. DARLE UN GIRO A LA RESISTENCIA**
- 4. FOMENTAR LA AUTOEFICACIA**

1. EXPRESAR EMPATIA (VALIDAR)
2. **CREAR DISCREPANCIA**
3. DARLE UN GIRO A LA RESISTENCIA
4. FOMENTAR LA AUTOEFICACIA

Crear la Discrepancia

- La discrepancia nace en el chaval/a y nunca se impone.
- La discrepancia entre la conducta actual y los objetivos de futuro motiva el cambio.
- El chaval/a debe encontrar sus propias razones para cambiar.

1. EXPRESAR EMPATIA (VALIDAR)
2. CREAR DISCREPANCIA
3. DARLE UN GIRO A LA RESISTENCIA
4. FOMENTAR LA AUTOEFICACIA

Formas de expresión de la Resistencia

ARGUMENTAR

Desafiar, devaluar o agredir al profesional, cuestionar la autoridad...

INTERRUMPIR

Cortar o no dejar acabar...

NEGAR

Minimizar, excusar, culpar a los demás, pesimismo...

IGNORAR

No atender, no responder, cambiar de tema...

1. EXPRESAR EMPATIA (VALIDAR)
2. CREAR DISCREPANCIA
3. **DARLE UN GIRO A LA RESISTENCIA**
4. FOMENTAR LA AUTOEFICACIA

Dar un giro a las Resistencias

- Evita las discusiones. Mantén el nivel de resistencia tan bajo como sea posible
- Oponerse a la resistencia generalmente la refuerza.
- Los nuevos puntos de vista no se imponen: se sugieren.
- El/la chaval/a es una fuente valiosa a la hora de encontrar respuestas y soluciones.
- La negación no es un problema de la personalidad del chaval/a, sino de la habilidad del/de la profesional.
- Si la resistencia aumenta, cambia de estrategia: ¡¡es tu problema!!!

1. EXPRESAR EMPATIA (VALIDAR)
2. CREAR DISCREPANCIA
3. DARLE UN GIRO A LA RESISTENCIA
4. FOMENTAR LA AUTOEFICACIA

Fomentar la Autoeficacia

- La creencia en la posibilidad de cambiar es un factor motivacional importante.
- El/la chaval/a es responsable de escoger y llevar a cabo su cambio personal.
- La convicción del profesional en la capacidad de cambiar genera una profecía autocumplidora.

1. EXPRESAR EMPATIA (VALIDAR)
2. CREAR DISCREPANCIA
3. DARLE UN GIRO A LA RESISTENCIA
4. FOMENTAR LA AUTOEFICACIA

Expresiones Automotivacionales

- Aspecto cognitivo: reconocimiento del problema
 - “hombre, no te voy a decir que las cosas van bien...”
- Aspecto emotivo: expresión de preocupación
 - “estoy preocupado...”
- Aspecto conductual: intención de cambio, autoeficacia y optimismo
 - “ya sé que tengo que cambiar...”
 - “voy a superar este problema...”

De qué hablamos?

Hablamos de la capacidad para conseguir que los otros sean **PERMEABLES A NUESTRA INFLUENCIA**.

Hablamos acerca de:

- ¿Qué personas nos influyen?
- ¿A qué personas estamos dispuestos a escuchar?
- ¿Qué **características tiene su comportamiento?**

Una metáfora sobre la permeabilidad...

Una madre aconseja a su hijo que tenga mucho cuidado y evite a ciertos animales fieros.

Los animales fieros son, sobre todo, la **gallina** y el **gorrión**.

Por el contrario, son animales mansos el **león** y el **tigre**.

... Así se lo dice la **mamá gusano** al hijo gusanito...

Los demás pueden tener una **perspectiva diferente** de las cosas... Invaldar esta perspectiva provoca una **impermeabilización** a nuestra influencia.

La relación interpersonal: un encuentro de dos biografías

La relación interpersonal es un encuentro entre dos biografías. Invalidar el patrimonio biográfico del otro/a provoca una impermeabilización a nuestra influencia

Lo que tienes
que hacer es...

Biografía



Biografía



La relación interpersonal : un encuentro de dos biografías

La relación interpersonal es un encuentro entre dos biografías. Invalidar el patrimonio biográfico del otro/a provoca una impermeabilización a nuestra influencia

Difícil, difícil... Qué va a ser difícil...!

Biografía



Biografía



La relación interpersonal : un encuentro de dos biografías

La relación interpersonal es un encuentro entre dos biografías. Invalidar el patrimonio biográfico del otro/a provoca una impermeabilización a nuestra influencia

Eres un exagerado, ya verás cómo es fácil...

Biografía



Biografía



La relación interpersonal : un encuentro de dos biografías

La relación interpersonal es un encuentro entre dos biografías. Invalidar el patrimonio biográfico del otro/a provoca una impermeabilización a nuestra influencia

Yo te digo lo que tienes que hacer...

Biografía



Biografía



LA RELACIÓN INTERPERSONAL : VALIDAR PERMEABILIZA

Validar el patrimonio biográfico del otro provoca la apertura hacia nuestra influencia

¡Buff!, me imagino
cómo te sentiste...

Biografía



Biografía



LA RELACIÓN INTERPERSONAL : VALIDAR PERMEABILIZA

Validar el patrimonio biográfico del otro/a provoca la apertura hacia nuestra influencia

¡Buff!, me imagino
cómo te sentiste...

Biografía



Biografía



CONCLUSIÓN

Si somos capaces de establecer una relación con los/as chavales/as basada en:

- La **escucha**
- La **empatía** y la **validación** de sus puntos de vista.
- La **libertad** para expresar sus dudas, temores u objeciones.
- La libertad para adoptar sus propias **decisiones**.

... ellos/as estarán igualmente dispuestos/as a considerar nuestros puntos de vista, y nuestra capacidad de influencia aumentará considerablemente.

El Decálogo de la Invalidación...

1. No escuchar de manera activa y reflexiva.
2. No preguntar por la información y opiniones que el interlocutor tiene.
3. No mostrar interés ni considerar las opiniones y perspectivas del interlocutor.
4. Ignorar el escepticismo, vacilaciones, emociones en general y dificultades para el cambio.
5. Juzgar y menospreciar las opiniones del interlocutor.
6. Aconsejar por sistema y sin que lo pida el interlocutor.
7. Animar sin escuchar.
8. Decir “lo que tienes que hacer” o “lo que deberías hacer”
9. Discutir.
10. Ir de prisa hacia el cambio y sin previa deliberación con el interlocutor.

Habilidades para la Validación

1. Escuchar de manera activa y reflexiva
2. Preguntar
3. Aceptar y mostrar empatía.
4. Expresar reconocimiento.
5. No argumentar ni discutir.
6. Dar y pedir “feed-back”.
7. Utilizar la propia perspectiva cuando se habla, se opina o se aconseja.
8. Facilitar la toma de decisiones:
 - a) Identificar valores y tomar una decisión de acuerdo con ellos.
 - b) Identificar discrepancias.
 - c) Reforzar afirmaciones auto-motivadoras.
 - d) Enfatizar la libertad de decidir.
 - e) Promover la acción y la experimentación.
 - f) Reforzar la auto-eficacia.

Los padres de Rubén le han obligado a su hijo a asistir a un centro de drogodependencias para adolescentes, donde todas las semanas tiene cita con un psicólogo. Rubén no piensa que tiene un problema con las drogas, pero sí se muestra muy afectado por su mala relación con sus padres. Un día, en una conversación privada con Rodrigo en el centro juvenil, decide contárselo. Rodrigo quiere motivarle para acudir a ese centro, pues piensa que sí tiene un problema con las drogas, y trata de convencerle:

Los padres de Rubén le han obligado a su hijo a asistir a un centro de drogodependencias para adolescentes, donde todas las semanas tiene cita con un psicólogo. Rubén no piensa que tiene un problema con las drogas, pero sí se muestra muy afectado por su mala relación con sus padres. Un día, en una conversación privada con Rodrigo en el centro juvenil, decide contárselo. Rodrigo quiere motivarle para acudir a ese centro, pues piensa que sí tiene un problema con las drogas, y trata de convencerle:

- **Rodrigo:** Pues hombre, yo creo que tus padres quieren lo mejor para ti; si no, no te hubieran llevado a ese centro.
- **Rubén:** Ya estamos, ¿tú también? Ya estoy harto del rollete ese de que mis padres quieren ayudarme y todo eso. ¡Que vayan ellos a un centro, si quieren!, ya vale de estar todo el día “rayándome” con que soy un drogadicto.
- **Rodrigo:** Drogadicto no sé, pero no me niegues que te pasas un poco con las drogas...
- **Rubén:** Mira, déjalo, ya estoy hasta los...

Versión mejorada (empática)

- **Rodrigo:** ¡Buff!, ¿me dices que vas obligado a ese centro? Me imagino cómo te sientes...
- **Rubén:** No lo sabes tú, mis padres están todo el día “rayándome”, se piensan que soy un “yonqui” o algo así.
- **Rodrigo:** Te dan mucho la “brasa”, ¿no?, y supongo que estarás hasta los...
- **Rubén:** Pues sí, estoy muy harto.
- **Rodrigo:** ¿Y qué has pensado hacer?
- **Rubén:** Pues tendré que ir, qué remedio, si quiero la moto...
- **Rodrigo:** Bueno, ya que vas, igual pueden echarte una mano en algo porque sé que no sólo atienden temas de drogas, a mí me han hablado muy bien de esa gente, aunque me parece una faena que tengas que ir obligado...

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas **abiertas**

Escuchar reflexivamente

Expresar **empatía**.

Reforzar

Desarrollar la **discrepancia**.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la **autoeficacia**.

Provocar y reforzar **afirmaciones**
automotivadoras

Reafirmar la **libertad de elección**

Proponer “pequeños **experimentos**”.

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas abiertas

Escuchar reflexivamente

Expresar empatía.

Reforzar

Desarrollar la discrepancia.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la autoeficacia.

Provocar y reforzar afirmaciones
automotivadoras

Reafirmar la libertad de elección

Proponer “pequeños experimentos”.

*¿Cómo ves las cosas? ¿Te parece
que hablemos un poco sobre ello?*

¿Cómo te ves en la Escuela-Taller?

*¿Cuáles son tus principales
dificultades?*

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas abiertas

Escuchar reflexivamente

Expresar empatía.

Reforzar

Desarrollar la discrepancia.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la autoeficacia.

Provocar y reforzar afirmaciones
automotivadoras

Reafirmar la libertad de elección

Proponer “pequeños experimentos”.

Repetir: “así que tu padre te da mucho la brasa...”

Parafrasear: “o sea, que el motivo para querer dejar el taller es que no te gusta madrugar, ¿no?”

Resumir: “a ver si te he entendido, hasta ahora me has dicho que... Y que...”

Destacar la emoción: “te noto desanimado...”

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas abiertas

Escuchar reflexivamente

Expresar empatía

Reforzar

Desarrollar la discrepancia.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la autoeficacia.

Provocar y reforzar afirmaciones
automotivadoras

Reafirmar la libertad de elección

Proponer “pequeños experimentos”.

*Me imagino que estarás un poco
harto de que estemos todos
dándote la brasa con esto todo el
día...*

*La verdad, creo que yo también
estaría harto...*

Debió costarte mucho, ¿no?

*Así que te fue mal la otra vez... Claro,
entiendo que no lo veas claro...*

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas abiertas

Escuchar reflexivamente

Expresar empatía.

Reforzar

Desarrollar la discrepancia.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la autoeficacia.

Provocar y reforzar afirmaciones
automotivadoras

Reafirmar la libertad de elección

Proponer “pequeños experimentos”.

*Ayer en el aula hiciste un gran
esfuerzo por calmar los ánimos, y
te lo agradezco un montón...*

*Te agradezco que estés dispuesta a
charlar un rato sobre estas
cosas...*

*Oye, te agradezco un montón que
hayas venido a hablar conmigo,
de verdad.*

Reglas para un reconocimiento oportuno

1. Discr
 2. Dirigi
 3. Opor
 4. Inme
 5. Perso
 6. Hone
 7. Creíb
 8. Equit
- esper
grup



os).
eta, y no

reforzar.

hace en



Una manera de jugar desesperante que incita al abandono

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas abiertas

Escuchar reflexivamente

Expresar empatía.

Reforzar

Desarrollar la discrepancia.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la autoeficacia.

Provocar y reforzar afirmaciones
automotivadoras

Reafirmar la libertad de elección

Proponer “pequeños experimentos”.

“Me dices por un lado que quieres sacarte el título, pero por otro me dices que no piensas venir porque no te dejamos fumar canutos, ¿cómo es eso?”

“Así que te preocupa cómo lleva esto tu madre, pero por otro lado me dices que no quieres cambiar...”

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas abiertas

Escuchar reflexivamente

Expresar empatía.

Reforzar

Desarrollar la discrepancia.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la autoeficacia.

Provocar y reforzar afirmaciones
automotivadoras

Reafirmar la libertad de elección

Proponer “pequeños experimentos”.

“Estoy harta de las normas, creo que lo importante es vivir y dejar vivir...”

“Tú no tienes ni idea, y además yo controlo, y no necesito ir a ningún centro de esos donde te comen la oreja”.

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas abiertas

Escuchar reflexivamente

Expresar empatía.

Reforzar

Desarrollar la discrepancia.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la autoeficacia.

Provocar y reforzar afirmaciones
automotivadoras

Reafirmar la libertad de elección

Proponer “pequeños experimentos”.

*Por lo que me has contado, creo que
tienes algunos puntos importantes
a tu favor...*

*Por lo que me has contado, en tu vida
has hecho cosas bastante
difíciles...*

*Me gustaría que analizásemos los
anteriores intentos para poder
prevenir las dificultades que
encontraste...*

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas abiertas

Escuchar reflexivamente

Expresar empatía.

Reforzar

Desarrollar la discrepancia.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la autoeficacia.

Provocar y reforzar afirmaciones
automotivadoras

Reafirmar la libertad de elección

Proponer “pequeños experimentos”.

- Aspecto cognitivo: reconocimiento del problema
 - “hombre, no te voy a decir que las cosas van bien...”
- Aspecto emotivo: expresión de preocupación
 - “estoy preocupado...”
- Aspecto conductual: intención de cambio, autoeficacia y optimismo
 - “creo que tengo que hacer algo...”
 - “voy a superar este problema...”

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas abiertas

Escuchar reflexivamente

Expresar empatía.

Reforzar

Desarrollar la discrepancia.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la autoeficacia.

Provocar y reforzar afirmaciones
automotivadoras

Reafirmar la libertad de elección

Proponer “pequeños experimentos”.

*Naturalmente, la decisión es tuya,
eres tú quien tiene que valorar si
te compensa o no, ¡sólo faltaba!*

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS BÁSICAS

Hacer preguntas abiertas

Escuchar reflexivamente

Expresar empatía.

Reforzar

Desarrollar la discrepancia.

Evitar argumentar o discutir.

Fomentar la autoeficacia.

Provocar y reforzar afirmaciones
automotivadoras

Reafirmar la libertad de elección

Proponer “pequeños experimentos”.

Entiendo que tengas dudas, es normal. Hombre, yo, más que tratar de convencerte, te propondría que hicieras una pequeña prueba. ¿Qué te parece si...? Y después volvemos a hablar del tema.

Técnicas para favorecer la toma de decisiones

Reforzar las afirmaciones de automotivación.

Balance decisonal.

Autorregistros.

Imaginar la peor de las consecuencias posibles.

Mirar hacia atrás o hacia delante.

Explorar valores importantes para el otro.

Utilizar la paradoja.

Utilizar la inversión de roles

Utilizar metáforas

Técnicas para favorecer la toma de decisiones

Reforzar las afirmaciones de
automotivación.

Balance decisional.

Autorregistros.

Imaginar la peor de las
consecuencias posibles.

Mirar hacia atrás o hacia delante.

Explorar valores importantes para el
otro.

Utilizar la paradoja.

Utilizar la inversión de roles

Utilizar metáforas

*Me dices entonces que muchas
veces piensas que tienes que
cambiar, ¿no?...*

Técnicas para favorecer la toma de decisiones

Reforzar las afirmaciones de automotivación.

Balance decisional.

Imaginar la peor de las consecuencias posibles.

Mirar hacia atrás o hacia delante.

Explorar valores importantes para el otro.

Utilizar la paradoja.

Utilizar la inversión de roles

Utilizar metáforas

¿Cuáles serían los pros y los contras de cada una de las decisiones?

Técnicas para favorecer la toma de decisiones

Reforzar las afirmaciones de automotivación.

Balance decisional.

Imaginar la peor de las consecuencias posibles.

Mirar hacia atrás o hacia delante.

Explorar valores importantes para el otro.

Utilizar la paradoja.

Utilizar la inversión de roles

Utilizar metáforas

Entiendo que percibas dificultades, es normal, pero, ¿qué sería lo peor que te podría ocurrir si lo intentaras?

Técnicas para favorecer la toma de decisiones

Reforzar las afirmaciones de automotivación.

Balance decisional.

Imaginar la peor de las consecuencias posibles.

Mirar hacia atrás o hacia delante.

Explorar valores importantes para el otro.

Utilizar la paradoja.

Utilizar la inversión de roles

Utilizar metáforas

¿Cómo te sentirías dentro de un tiempo si consiguieras...?

¿Cómo te sentiste cuando finalmente te animaste a contárselo a tu madre y todo salió tan bien?

Técnicas para favorecer la toma de decisiones

Reforzar las afirmaciones de automotivación.

Balance decisional.

Imaginar la peor de las consecuencias posibles.

Mirar hacia atrás o hacia delante.

Explorar valores importantes para el otro.

Utilizar la paradoja.

Utilizar la inversión de roles

Utilizar metáforas

¿Qué te gustaría que tu hermano pequeño aprendiera de ti?

¿Cómo es para ti de importante tu familia?

¿Qué importancia tiene para ti la libertad y la independencia?

Técnicas para favorecer la toma de decisiones

Reforzar las afirmaciones de automotivación.

Balance decisonal.

Imaginar la peor de las consecuencias posibles.

Mirar hacia atrás o hacia delante.

Explorar valores importantes para el otro.

Utilizar la paradoja.

Utilizar la inversión de roles

Utilizar metáforas

Verdaderamente, tal como lo planteas, tal vez lo mejor sería que la liaras todavía más...

Técnicas para favorecer la toma de decisiones

Reforzar las afirmaciones de automotivación.

Balance decisonal.

Imaginar la peor de las consecuencias posibles.

Mirar hacia atrás o hacia delante.

Explorar valores importantes para el otro.

Utilizar la paradoja.

Utilizar la inversión de roles

Utilizar metáforas

Ahora te voy a proponer que cambiemos los papeles. Tú vas a hacer de tutor y yo de alumno, y tú me vas a explicar qué ventajas obtendré si...

Técnicas para favorecer la toma de decisiones

Reforzar las afirmaciones de automotivación.

Balance decisonal.

Imaginar la peor de las consecuencias posibles.

Mirar hacia atrás o hacia delante.

Explorar valores importantes para el otro.

Utilizar la paradoja.

Utilizar la inversión de roles

Utilizar ejemplos, metáforas...

DOS TIPOS DE ACTITUD

MODELO INFORMATIVO /
CONFRONTATIVO



MODELO MOTIVACIONAL



LISTADO DE OBSTÁCULOS

1. Objetivos contradictorios
2. El lugar o momento elegido
3. Estados emocionales que perturban la atención comprensión y recuerdo de los mensajes
4. Acusaciones, amenazas y/o exigencias (“mensajes tú”)
5. Preguntas de reproche.
6. Declaraciones del tipo “deberías”
7. Inconsistencia de los mensajes.
8. Cortes de conversación.
9. Etiquetas
10. Generalizaciones (“siempre...”)
11. Consejo prematuro y no pedido.
12. Utilización de términos vagos.
13. Ignorar mensajes importantes del interlocutor.
14. Juzgar los mensajes del interlocutor.
15. Interpretar y hacer “diagnósticos de personalidad”.
16. Disputa sobre diferentes versiones de sucesos pasados.
17. Justificación excesiva de las propias opiniones.
18. Hablar “en chino”
19. No escuchar.
20. Otras.

LISTADO DE FACILITADORES

1. El lugar o momento elegido.
2. Estados emocionales facilitadores.
3. Escuchar activamente.
4. Empatizar
5. Hacer preguntas abiertas o específicas.
6. Petición de parecer
7. Declaración de deseos, opiniones y sentimientos con “mensajes yo”.
8. Mensajes consistentes.
9. Aceptación o acuerdo parcial con una crítica, objeción o argumento.
10. Acomodación del contenido a las necesidades del interlocutor, objetivo, momento...
11. Información positiva.
12. Ser recompensante.
13. Utilización del mismo código.
14. Mención de conductas y observaciones específicas.
15. Expresar sentimientos.

El Junco y el Roble

Cuentan que una vez crecieron juntos un junco y un roble. Al cabo del tiempo, el roble se hizo un enorme y engreído árbol que menospreciaba al junco, burlándose de esta manera:

- Qué pequeño y esmirriado eres. No vales ni el palmo de tierra en el que estás plantado. Ni siquiera tienes ramas, y tu tronco no aguantaría ni un cuarto de kilo. Yo, sin embargo, soy grande, tengo poderosas ramas y mi tronco es mil veces más robusto que el tuyo. No sé ni siquiera por qué te hablo. Deberías enorgullecerte por esto.

El junco ni se inmutaba ante tales palabras, mas se entristecía de que su compañero, el roble, estuviese tan pagado de sí mismo. Un día un tornado arrasó la comarca y mientras que el roble se oponía a la virulencia del aire con todo su vigor, el junco se plegaba. Tan fuerte era el tornado, que terminó arrancando el roble.

Cuando llegó la calma, el junco se mantenía en pie porque no se opuso frontalmente a la enorme fuerza que les atacaba, sino que la supo eludir, mientras que el roble cayó por creerse invulnerable, terminando por convertirse en leña para los leñadores. Al verlo el junco se decía:

-Tanta vanidad y soberbia ¿de qué te han servido? Tu inflexibilidad ante el tornado te ha llevado a tu propia caída.

¡Muchas gracias!



moreno.gorka@gmail.com