

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA**



Universidad de El Salvador

*Hacia la libertad por la cultura*

**Trabajo de Graduación previo a la opción al grado de Licenciatura en Psicología.**

**TITULO:** Diagnostico de los diferentes patrones de comunicación que utilizan Los Estudiantes Del Segundo Año De Bachillerato Opción Contador sección “C” Del Instituto “Acción Cívica Militar” En El Año De 2007 y como estos inciden en las relaciones interpersonales.

**Presentado por:** Zuleyma Esmeralda Álvarez Calles.

**Trabajo de graduación aprobado por:** Lic. Fidel salomón Peralta

**Coordinador del Proceso de Grado:** Lic. MauricioEvaristo Morales

**Ciudad Universitaria, 25 de Febrero de 2008**



**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

RECTOR: MSc. Rufino Antonio Quezada Sánchez

VICE-RECTOR ACADEMICO: Arq. Miguel Ángel Pérez Ramos

VICE-RECTOR ADMINISTRATIVO: MSc. Oscar Noé Navarrete Romero

SECRETARIO GENERAL: Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

**AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES:**

DECANO DE LA FACULTAD: Lic. José Raymundo Calderón Morán

VICE-DECANO DE LA FACULTAD: Dr. Carlos Roberto Paz Manzano

SECRETARIO DE LA FACULTAD: Lic. Julio Cesar Grande Rivera

**MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD:**

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA: Lic. Benjamín Moreno Landaverde

COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADUACIÓN: Lic. Mauricio Evaristo  
Morales

DOCENTE DIRECTOR: Lic. Fidel Salomón Peralta

## **AGRADECIMIENTOS**

### **A DIOS:**

Por darme el milagro de la vida. Por permitirme estar aquí.

### **A MIS PADRES:**

**A MI PADRE:** Luís Alonso Álvarez Alvarado, Por su consejo y orientación. Por enseñarme que en la vida hay que luchar por alcanzar nuestras metas y persistir hasta materializarlas.

**A MI MADRE:** Marta Antonia Calles De Álvarez. Por impulsarme y guiarme en mis estudios y en mi vida toda. Gracias a su apoyo, su fortaleza y su compañía.

### **A MIS AMIGOS**

Por acompañarme en el transcurso de la carrera, por compartir sus conocimientos, experiencias y sobre todo brindarme su amistad.

### **A MIS MAESTROS:**

A cada uno de los maestros que me brindaron sus conocimientos y su experiencia. Y en especial al Lic. Fidel Peralta por asesorarme en la realización de esta investigación, pero principalmente por ser una fuente de motivación y confianza.

Y en general a todos los que hicieron posible la presente investigación. Con sus aportes y su participación. GRACIAS

## INDICE

Nº	CONTENIDO	PA G
	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	6
	...	
<b>I</b>	<b>JUSTIFICACIÓN</b> .....	7
	...	
<b>II</b>	<b>OBJETIVOS</b> .....	9
	....	
<b>III</b>	<b>MARCO TEORICO</b>	
3.1	<b>GENERALIDADES</b> .....	10
3.1.1	Naturaleza e importancia de la comunicación.....	10
3.1.2	Propósito de la comunicación.....	11
3.1.3	Definiciones de la comunicación.....	12
3.1.4	Funciones de la comunicación interpersonal.....	13
3.1.5	El proceso de la comunicación.....	15
3.2.	<b>COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL</b>	
3.2.1	La comunicación verbal.....	17
3.2.2	La comunicación no verbal.....	18
3.2.3	Relación entre comunicación verbal y no verbal.....	20
3.2.4	Clasificación de la comunicación no verbal.....	21

3.3.	<b>PATRONES DE COMUNICACIÓN</b>	
3.3.1	¿Cómo se adquieren los patrones de comunicación?.....	26
3.3.2	Clasificación de los patrones de comunicación según Virginia Satir.....	29
3.3.3	Niveles de comunicación.....	35
3.4.	<b>COMUNICACIÓN Y RELACIONES INTERPERSONALES</b>	
3.4.1	Definición.....	36
3.4.2	Naturaleza de las relaciones interpersonales.....	37
3.4.3	Relación entre comunicación y relaciones interpersonales.....	38
3.4.4	Autoestima, patrones de comunicación, exoestima y relaciones interpersonales.....	39
3.4.5	Elementos que influyen en el éxito de las relaciones interpersonales.....	41
<b>IV</b>	<b>METODOLOGIA</b>	
4.1.	Sujetos.....	43
4.2.	Instrumentos.....	43
4.3.	Procedimiento.....	47
<b>V</b>	<b>PRESENTACION DE RESULTADOS.....</b>	<b>50</b>

<b>VI</b>	<b>ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.....</b>	<b>64</b>
<b>VII</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>79</b>
	.....	
<b>VII</b>	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>81</b>
<b>I</b>	.....	
<b>IX</b>	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>83</b>
<b>X</b>	<b>ANEXOS</b>	
	→ Escala de autoapreciación de patrones de comunicación	
	→ Escala dirigida a maestros	
	→ Guía de observación de patrones de comunicación dirigida a estudiantes	
	→ Guía de observación de conducta verbal y no verbal	
	→ Cuadernillo del test PPG-IPG	
	→ Matriz de datos de Técnica de Círculos Concéntricos	
	→ Propuesta de intervención	

## **INTRODUCCION**

El presente anteproyecto de tesis esta referido a la realización de una investigación de carácter diagnostica sobre los patrones de comunicación que utilizan los estudiantes de segundo año de bachillerato opción contador, sección “C” del Instituto Acción Cívica Militar.

Dicho diagnostico permitirá establecer la relación entre patrones de comunicación y las relaciones interpersonales de los alumnos. De esta manera y consecutivamente se realizará una propuesta de intervención encaminada a sustituir patrones de comunicación inadecuados por niveladores.

El contenido del presente documento se distribuye en cinco apartados. En el capitulo uno se presenta la justificación del estudio que señala la importancia y necesidad del mismo. En el capitulo dos, se esbozan los objetivos que se persiguen y que guiarán la investigación. A continuación en el capitulo tres se muestra el marco teórico que sustentará la investigación.

La metodología a seguir se plantea en el capitulo cuatro, donde se detallan las características de la población muestra, los instrumentos a utilizar y el procedimiento que se seguirá para llevar a término la investigación.

Al mismo tiempo, se incorporan las referencias bibliograficas que sustentan el marco conceptual y finalmente los anexos respectivos.

## I. JUSTIFICACION

El hombre por ser un ente social tiene que interactuar con sus semejantes para poder expresar sus ideas, pensamientos, puntos de vista, etc. Y para ello tiene que hacer uso de algo tan importante como lo es la comunicación.

Esta herramienta le ha permitido al ser humano evolucionar de formas primitivas a un estado superior. Sin ella no hubiese sido posible la supervivencia del hombre; ya que éste no posee las habilidades necesarias como por ejemplo, la fuerza y la rapidez para defenderse.

La comunicación representa el medio de socialización de las personas. La cual se produce a través de las relaciones que el individuo tiene con otros seres humanos, esta le permite al individuo ser miembro de una sociedad en particular, dotado de las actitudes y de las conductas comunes, propias de la misma y a ocupar un lugar dentro de ella.

La familia de origen representa el principal agente de socialización. Pues es ella, la que le enseña a sus miembros maneras de comportarse en la vida social. Alrededor de los cinco años el niño o la niña ya han adquirido un cúmulo de experiencias de comunicación que determinaran el resto de su desenvolvimiento interpersonal.

Al llegar a la adolescencia aumentan los espacios donde son posibles las interacciones sociales, tales como: el colectivo escolar en el cual se llevan a cabo numerosas relaciones entre los estudiantes que lo conforman, reflejándose así diferentes patrones de comunicación que pueden ser efectivos o inefectivos.

Por lo tanto, se efectuará una investigación diagnostica con los alumnos de segundo año de bachillerato opción contador sección “C” del Instituto Acción Cívica Militar.



La importancia de la investigación radica en diagnosticar los patrones de comunicación que predominan en los estudiantes y determinar su incidencia en las relaciones interpersonales. Los resultados de la investigación facilitaran la construcción de un programa de intervención psicológica dirigida a estudiantes, que tendrá la finalidad de aminorar la problemática, a través de una alternativa de solución que permita sustituir patrones de comunicación inadecuados por patrones niveladores.

Este estudio podrá ser retomado para futuras investigaciones sobre la temática en cuestión. Así como para el diseño y la aplicación de programas de intervención en dicha área, importante para el desarrollo social y afectivo de la población estudiantil.

## **II. OBJETIVOS**

### **2.1 GENERAL:**

Realizar un diagnóstico de los patrones de comunicación predominantes en los estudiantes de segundo año de bachillerato opción contador sección “C” del Instituto “Acción Cívica Militar” en el año de 2007 y su incidencia en las relaciones interpersonales.

### **2.2 ESPECIFICOS:**

- Identificar los patrones de comunicación (Aplacador, acusador, calculador, distractor y nivelador) que existen en los estudiantes de segundo año de bachillerato opción contador sección “C” del Instituto Acción Cívica Militar en el año de 2007
- Determinar la incidencia que tiene el patrón de comunicación en la efectividad de las relaciones interpersonales que establece el estudiante con sus compañeros de estudio en el del Instituto Acción Cívica Militar en el año de 2007
- Proponer un programa de intervención psicológica dirigido a los estudiantes de segundo año de bachillerato opción contador sección “C” del instituto Acción Cívica Militar, que permita sustituir patrones de comunicación inadecuados por estilos niveladores.

### **III. MARCO TEÓRICO**

#### **3. 1. GENERALIDADES**

##### **3.1.1 NATURALEZA E IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN**

La comunicación es el fundamento de toda la vida social y fue el primer proceso que cambio al ser humano hace millones de años. La comunicación aparece durante todo el ciclo vital del hombre, desde el momento de su nacimiento hasta el de su muerte, el individuo establecerá intercambios de signos orales o escritos con sus semejantes.

La comunicación es importante para las personas porque permite:

- Convertirse y conservarse como seres sociales.

El proceso de socialización es posible gracias a la comunicación; a través de ésta, el niño aprende el lenguaje, las formas de comportarse, las maneras de reaccionar ante diversos eventos etc. Logrando paulatinamente una adaptación a la vida en sociedad.

- Establecer y mantener contacto con otros.

La comunicación es una actividad compartida que permite crear y conservar el contacto con otras personas y así controlar los medios para satisfacer las necesidades básicas y las de afiliación, pertenencia, seguridad, respaldo social, aceptación y emoción de la vida en comunidad. <sup>1</sup>

- La adquisición de aprendizaje.

Las personas aprenden a conocer el mundo, por medio de la comunicación. Esta les ofrece la oportunidad de obtener una variedad de conocimientos que sobrepasan las

---

<sup>1</sup> Roberto Peredo, *Introducción al Estudio de la Comunicación*; Ediciones de comunicación, México (1986)

fronteras y la experiencia personal. La manera de pensar y entender el mundo se derivan del lenguaje: propio de la comunicación.

### **3.1.2 PROPÓSITOS DE LA COMUNICACIÓN**

Cuando una persona, organización o un grupo de personas se comunica es que tiene un propósito. Generalmente, estos siempre van mezclados; pero siempre hay uno que predomina.

- a) Informar: la comunicación permite satisfacer ante todo un deseo primario: el de informar, ya que se dirige a la razón, a la inteligencia humana.<sup>2</sup> En un intento de explicar, describir, definir o exponer los puntos de vista y opiniones personales.
- b) Persuadir: la comunicación se dirige a la afectividad, es decir, a los sentimientos y emociones. este propósito pretende que las personas realicen una acción o adopten una idea. No basta con que el mensaje sea escuchado, sino que la persona que lo recibe tiene que realizar una acción que se deriva del mensaje. Para lo cual es necesario motivar y convencer al interlocutor.<sup>3</sup>
- c) Entretener: consiste en lograr que el interlocutor pase un rato agradable, o al menos en ocupar su tiempo. El lema de este propósito es “pasarla bien”. por ejemplo, chistar, bromear, relatar aventuras etc.

---

<sup>2</sup> Pierre Simón, Lucien Albert, *Las relaciones Interpersonales Fundamentos Prácticos y Fundamentos Teóricos*, Editorial HERDER S.A. Barcelona (1989) pág. 386.

<sup>3</sup> Willman Hector Maldonado, *Manual de la Comunicación Oral*, impreso en México S.A. de C.V. por Addison Wesley Longman. (1998) pág. 84-86.

### 3.1.3 DEFINICIONES

#### La comunicación

Etimológicamente La palabra comunicación proviene del vocablo latino *comunicare* que significa la acción de participar en común, Posteriormente se utilizó como compartir y transmitir.

Existe una variedad de definiciones de comunicación. En la presente investigación se tratará específicamente de la comunicación interpersonal. Por lo tanto las que más se adaptan a las necesidades de la misma son:

- Z. M. Zorín en Psicología de la Personalidad plantea que la comunicación es todo proceso de interacción social por medio de símbolos y sistemas de mensajes. Incluye todo proceso en el cual la conducta de un ser humano actúa como estímulo de la conducta de otro ser humano.
- La comunicación es el fenómeno transaccional en el que se influyen o afectan de manera recíproca o mutuamente los miembros integrantes.<sup>4</sup>
- La comunicación es un trayecto en donde la conducta verbal y la no verbal funcionan como símbolos creados, los cuales permiten compartir significados, interactuar, al mismo tiempo que profundizar en el conocimiento propio y de otras personas (Satir, 1986) La comunicación incluye una diversidad de formas como la gente transmite información: que da, que recibe, como la utiliza y como le da significado.

---

<sup>4</sup> Fernández Sotelo, José Luís Diego, *La Comunicación en las Relaciones Humanas*, Editorial Trillas, S.A de C.V. México 1990. pág. 14

La comunicación se logra en la medida en que una fuente ejerce algún control sobre la conducta de un receptor y se ve influenciada por la respuesta de ese receptor. Cada comunicante logra así alguna medida de control sobre el otro.<sup>5</sup>

Por lo tanto, la comunicación es una interacción entre dos o mas personas, las cuales se ven influenciadas y afectadas por mensajes que tienen carácter bidireccional. Estos siguen un código específico de manera que su contenido sea entendido por los participantes y se les atribuya significado.

### **3.1.4 FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN**

Para estudiar la comunicación y conocer las funciones que desempeña, es importante situarse en el sistema\* desde el cual tiene lugar. (Cultural, social-organizacional e interpersonal). Cushman y Craig (1976)

El sistema de comunicación interpersonal, como todos, se caracteriza por la relación e interdependencia entre los distintos componentes que lo forman y sus funciones están relacionadas con la adecuación entre las necesidades internas y las exigencias externas de cualquier situación.

Definir funcionalmente este sistema exige referirse a las intenciones, deseos y objetivos logrados por los individuos que participan en una relación interpersonal. Específicamente sus funciones son:

#### **3.1.4.1 Función de control**

El control se entiende como aquella situación en la cual un sujeto puede conseguir que los resultados de la interacción coincidan con sus deseos originarios. El individuo

---

<sup>5</sup> Silverstein Albert, *Comunicación Humana*, Editorial Trillas, S. A. de C. V., México reimpresión 1994. pág. 198.

\* Complejo de elementos o componentes directa o indirectamente relacionados en una red causal, de modo que cada elemento esta relacionado, por lo menos, con varios otros, de modo mas o menos estable en un lapso dado

manipula algunos de los componentes o elementos básicos del proceso de comunicación, para lograr su cometido.

Esta función permite un cuestionamiento en el adolescente, sobre la efectividad de su actuación y qué debe cambiar para obtener los resultados deseados. Planteándose preguntas tales como: ¿cómo responde la persona a mis mensajes? ¿Qué elementos debo cambiar para resultar más efectivo? Etc.

#### **3.1.4.2. Función de intercambio de información**

El proceso de interacción está compuesto por recursos que se ofrecen al individuo y recursos que éste ofrece. Foa y foa (1974) hicieron una clasificación de los diferentes recursos que se intercambian en una interacción social, Uno de estos recursos es la información.

Por lo tanto la comunicación es una actividad que permite adquirir e intercambiar información. Esta función está íntimamente relacionada con la función de control. La información recibida en el proceso de comunicación decide a adoptar una u otra estrategia de interacción.

#### **3.1.4.3. Función de negociación interpersonal**

En el proceso de negociación las personas demandan recursos que no poseen para la satisfacción de las necesidades propias. El medio que utiliza para negociar es la comunicación. La persona puede avalar ante sí mismo a otro sujeto con el que está en disposición de relacionarse de forma inicialmente desventajosa.

#### **3.1.4.4. Función de desarrollo de la propia identidad**

En expresión de Cushman y Craig (1976) la principal función del sistema de comunicación interpersonal es: la regulación del consenso respecto al propio autoconcepto. A través de este sistema el individuo presenta su propia imagen ante los

demás. Esta está conformada, en base a los deseos y expectativas personales contrastadas con las reacciones de los demás (en forma de juicios y opiniones).

Según Mead, la identidad surge a través de la asunción de un rol personal y de atribuir un rol a los demás. El proceso de comunicación interpersonal y el flujo de información que lleva consigo tienen como objetivo el desarrollo, la presentación y la validación del propio autoconcepto.

### **3.1.5 EL PROCESO DE LA COMUNICACIÓN**

Proceso por medio del cual una persona se pone en contacto con otra a través de un mensaje, y espera que ésta última de una respuesta, sea una opinión, actitud o conducta.

En el proceso de comunicación entre los hombres que objetivamente pertenecen a una misma clase se pone de manifiesto la similitud y coincidencia de sus intereses e ideas y se va creando una concepción sistematizada.<sup>6</sup>

Tanto en una interacción entre dos o varias personas, el proceso de comunicación es el mismo y esta compuesto por los siguientes elementos básicos:

*El emisor o la fuente:* la persona que origina el mensaje. La fuente puede ser una sola persona o una institución que genera el mensaje.

*El mensaje:* contenido de la comunicación que el emisor envía. Para esta tarea es necesario el uso de canales para la transmisión de mensajes y de códigos que llevan el mensaje. Sin canales y sin códigos no puede haber comunicación.

- Los canales de la comunicación implican ciertos aparatos físicos que actúan como medios, a través de los cuales se transmiten mensajes codificados de una

---

<sup>6</sup> Platonov K. K., *Psicología Social*, editorial Cartago pág. 158.



forma determinada. Dichos canales varían en su potencial comunicacional y pueden ser verbales y no verbales.

- Los códigos permiten establecer una conexión entre nuestras representaciones cognitivas del mundo y la conducta de las personas que nos rodean, al permitirnos compartir significados con ellas. (lenguaje determinado, signos, escritos, gestos, etc.).

*El receptor.* La persona que recibe el mensaje y lo descodifica, asignándole un significado al mismo.

*La retroalimentación.* Es el mensaje de retorno, logrando la interacción entre el emisor y el receptor. Si no hay realimentación, entonces solo hay información más no comunicación. Gran parte del éxito de la comunicación depende de lo bien que la fuente puede adaptarse y responder a la alimentación que él o ella reciben.

*El ruido.* Se refiere a los estímulos perturbadores no deseados que distorsionan el mensaje. Este puede ser de carácter físico (interferencias materiales: sonidos de teléfono, interrupciones, ruidos de afuera, etc.) o ruidos psicológicos que se originan en la mente de las personas involucradas en la conversación, impidiendo la captación completa del mensaje.

*La transacción,* es el momento desde que un emisor envía y un receptor recibe un mensaje. La transacción incluye a su vez un nivel de fidelidad. Esta será alta si el significado del mensaje es el mismo para el emisor y el receptor. Sin embargo teóricos de la comunicación sostienen que jamás se consigue tan alta fidelidad, ya que ningún mensaje se recibe con la misma intención que le dio la fuente, ya que la fuente y el receptor tienen marcos de referencia distintos.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Hybels Sandra y Weaver II, Richard L. *La Comunicación*, Editorial, S. A. México D.F. (1976). Pág. 19

### **3.1.5.1. DIFERENCIA ENTRE CANALES VERBALES Y NO VERBALES**

Los canales verbales se utilizan para comunicar cosas de interés para los dos interactuantes, los canales no verbales se usan para establecer y mantener relaciones interpersonales.

La razón de las diferencias entre los canales verbales y no verbales está en que utilizan diferentes principios de codificación.

La comunicación no verbal es analógica porque la señal codificada tiene cierta semejanza con la que representa. Por ejemplo: la intimidad de una relación se representa por un contacto ocular más prolongado.

La comunicación verbal es digital porque no hay nada de relación entre el mensaje codificado y el objeto al que se refiere. La palabra “silla” no se parece al objeto en sí, ya que solo es una combinación de dígitos fonémicos.

## **3.2. LA COMUNICACION VERBAL Y NO VERBAL**

### **3.2.1. LA COMUNICACION VERBAL**

La comunicación verbal puede ser oral o escrita. La comunicación oral es aquella que se logra por medio de la articulación del lenguaje y la entonación del sonido, a través del órgano fonador o laringe y permite el intercambiando de ideas, juicios, opiniones y razonamientos entre dos o más personas.

Gran cantidad de información se comunica oralmente dándose entre emisor y receptor, un encuentro frente a frente, lo cual puede ser formal o informal y puede ser planeada o darse de forma accidental.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Abrego Ángel, Vilma Consuelo; Córdova Flamenco, Shuchit Indira y Hernández Abarca Ana Ruth. *Investigación Diagnostica Sobre Los Tipos Y Formas De Comunicación Y Sus Efectos En*

### **3.2.2 LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

Todas las culturas y los grupos sociales tienen un sistema significativo de comunicación gestual que regula las interacciones entre las personas. La pertenencia a una sociedad determinada promueve la adopción de los rasgos, características y maneras de esa sociedad. Más específicamente la familia enseña maneras de comunicarse en cada uno de sus miembros. (Palabras, paralenguaje, gestos, movimientos, miradas, etc.).

#### **3.2.2.1. FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

La comunicación no verbal presenta una complejidad en sí misma. Las funciones básicas que desempeña son:

##### **INDICATIVA O EXPRESIVA**

La comunicación no verbal es una rica fuente que permite expresar los estados emotivos, transmitir las actitudes interpersonales, y presentar a otros la propia personalidad. A través de ella, las personas dan a conocer y conocen la disposición de ánimo del otro. Sus movimientos, postura, gestos faciales y corporales, pueden revelar en cierta medida estados emotivos tales como: agresividad, ansiedad, incomodidad, etc.

La comunicación no verbal posee un valor simbólico, que expresa en un elemental lenguaje del cuerpo actitudes quizás inconscientes sobre la propia imagen del cuerpo y de sí mismo. (Ekman y Friesen 1968). Así como también actitudes personales hacia el receptor y su mensaje. Por ejemplo, una persona solicita la ayuda de otra y esta reacciona diciéndole “por supuesto que te ayudaré” mientras mira hacia otro lado; su gesto denotará una actitud de poca colaboración y la primera persona tenderá a creer más en sus gestos que en sus palabras.

El planteamiento anterior fue demostrado por el psicólogo Albert Mehrabian en 1981 y actualmente continua siendo muy vigente y la referencia para muchos cursos de comunicación. En su libro: “*Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes*”, le asigna al lenguaje no verbal un 93% de importancia en la comunicación. (55% el lenguaje corporal y 38% el tono de voz). Y solamente el 7% restante pertenece a las palabras.

### COMUNICATIVA

Los mensajes no verbales permiten la presentación y definición de una relación. Según Mehrabian, (1970 b) los juicios que se formulan acerca de la índole de la relación interpersonal se apoyan más ampliamente en los indicadores no verbales.

Es decir, proporcionan información sobre la diferencia de estatus, el grado de intimidad y el tipo de relación que existe entre los participantes.

Dentro de esta función se incluye la de proporcionar una buena parte de la realimentación (feedback) en la comunicación. Los participantes en una interacción se observan entre sí, para determinar el efecto que sus acciones tienen en los demás. Si el otro se encuentra en disposición de captar el mensaje que se le envía, si lo comprende, si desea involucrarse en el tema o no le interesa, si es necesario cambiar de tópico, etc. Solamente con base en esta información puede cada individuo regular su propia actuación para mantener el tipo de reciprocidad que se requiere en cualquier interacción humana verdadera.

### DE COMPLEMENTO A LA COMUNICACIÓN VERBAL

La comunicación no verbal puede complementar, reforzar y enriquecer la información verbal, de manera que esta resulte más creíble y clara.

Esto ocurre cuando existe congruencia entre los mensajes verbales y no verbales en la comunicación. Es decir, lo que se expresa oralmente, coordina y armoniza con los indicadores no verbales.

### 3.2.3. RELACION ENTRE COMUNICACION VERBAL Y NO VERBAL

La comunicación verbal y no verbal constituye una unidad total e indivisible; ya que ambos canales se utilizan simultáneamente. A pesar de ello, son independientes entre sí. Por ejemplo: los mensajes de la comunicación verbal y no verbal se pueden contradecir entre sí, lo que refleja la autonomía de cada uno.

Knapp (1972) establece seis formas de relación, que García Marcos (1983) resume de la siguiente manera:

**Repetición o redundancia:** la comunicación expresada a nivel verbal se ve confirmada o repetida por algún mensaje no verbal. Por ejemplo, si una persona dice “estoy de acuerdo con usted” y al mismo tiempo hace gestos aprobatorios con la cabeza.

**Contradicción o conflicto:** La comunicación no verbal puede contradecir lo que se pronuncia verbalmente. Esto se evidencia por el conflicto y la oposición de señales verbales y no verbales. Dando lugar al envío de dos mensajes distintos.

**Sustitución:** las señales no verbales pueden llegar a sustituir a los mensajes verbales. Por Ej. Cuando un trabajador llega a su casa por la noche, una sola expresión facial puede sustituir la palabra ¡estoy muy cansado!

**Complementariedad:** existen ocasiones en que los mensajes no verbales no solo son una repetición de los verbales, sino que complementan (es decir agregan información). Argyle (1969) afirmó: “algunos de los hallazgos más importantes en la interacción social giran en torno a las maneras en que la interacción verbal necesita el apoyo de las comunicaciones no verbales”

**Acentuación:** la comunicación no verbal puede acentuar las partes de un mensaje verbal; por ejemplo, un movimiento de cabeza o de manos se puede usar para intensificar o subrayar un mensaje verbal, como mover verticalmente la cabeza con insistencia a la vez que se afirma algo.

**Regulación:** las señales no verbales también se utilizan para regular los flujos de comunicación entre los interactuantes: por ejemplo, un incremento en el contacto visual puede indicar que una persona deje de hablar y conceda el turno a la otra.

### **3.2.4. CLASIFICACION DE LA COMUNICACION NO VERBAL**

Existen diferentes autores que clasifican la comunicación no verbal de acuerdo a la enumeración de sus elementos, el uso y funcionalidad a la que están destinados estos, señales estáticas y dinámicas, etc.

Sin embargo, una de las clasificaciones más coherentes y estructuradas es sin lugar a dudas la planteada por Argyle (1972a y 1972b). Este autor propone diez tipos de señales no verbales:

1. Aspectos no lingüísticos del discurso.
2. Expresiones del rostro
3. La mirada.
4. Gestos con las manos.
5. Gestos de la cabeza:
6. Posturas.
7. Contacto corporal:
8. Proximidad Física
9. Orientación.
10. Aspecto exterior.

### **3.2.4.1. El Aspecto No Lingüístico O Paralenguaje**

Los aspectos no lingüísticos del lenguaje verbal hacen énfasis en la importancia de como se dicen las cosas mas que a lo que se dice. Pues, las mismas palabras y frases pueden adoptar distintos significados e impactos de acuerdo a variantes no lingüísticas.

Trager (1958) diferenció dos aspectos no lingüísticos:

1. El tipo de voz: Este depende del sexo, edad y lugar de origen y,
2. El paralenguaje que incluye la cualidad de la voz, (tono, resonancia, tiempo y control de articulación); las vocalizaciones como lo son las caracterizaciones vocales (el llanto, la risa, el bostezo y el suspiro) y los cualificadores vocales de intensidad. (Tono alto o bajo y la extensión arrastrada e incisiva.) Finalmente se contemplan los segregados vocales como el sonido humm, inspiraciones, gruñidos, un cierto farfullar, etc.

### **3.2.4.2. Expresión Facial Y Ocular**

Estos dos tipos de señales no verbales según Argyle, se encuentran íntimamente entrelazadas entre si, por lo que no se puede hablar de una prescindiendo de la otra.

#### **La Expresión Facial**

La expresión facial es una de las más importantes fuentes de retroalimentación. El rostro humano proporciona los indicios más precisos sobre el estado emocional y las actitudes interpersonales de las personas. A través de la observación de los movimientos del rostro del interlocutor las personas interpretan la alegría, tristeza, miedo, rabia, sorpresa, asco o afecto.

Las expresiones espontáneas permanecen muchas veces ocultas, debido a las importantes restricciones a las que se halla sometida la expresión de emociones y actitudes consideradas negativas. Sin embargo, en ocasiones las personas no pueden ejercer un control sobre ellas. Tal es el caso de transpiración en estados de ansiedad y la dilatación de las pupilas en estado de excitación.

## **La Expresión Ocular.**

### La mirada.

La zona más expresiva del rostro se sitúa en los ojos. La mirada y el contacto ocular hacen sentir a las personas abiertas, expuestas y vulnerables; ya que estas son conscientes que expresan inevitablemente sentimientos y emociones íntimas.

Las miradas representan un mensaje para otras personas así como también expresiones subjetivas de actitudes interpersonales y afectos.

Las miradas desempeñan las funciones de regulación, complemento, expresión de emociones, fuente de información y comunicación de la naturaleza de la relación.

El Contacto Ocular: es considerado como la forma más sutil del lenguaje corporal y la clave de la comunicación. Ocurre cuando dos personas se miran directa y mutuamente a los ojos.

El contacto ocular revela al otro si el canal de comunicación está abierto o cerrado, proporcionando indicios si la comunicación puede iniciarse, continuar o bien si no hay posibilidad de establecerla.

El afecto positivo hacia la otra persona aumenta el contacto ocular y la vergüenza o confusión lo disminuye. (La principal causa de esta última es la violación o invasión de la privacidad). Inversamente un elevado contacto ocular recíproco indica una elevada tolerancia de acercamiento o intimidad mutua.

El nivel de contacto ocular variará con:

- La duración de la mirada que cada interactuante dirija al otro.
- La frecuencia con que cada interactuante mire al otro.
- La frecuencia con que cada interactuante rompa el contacto.

Los altos niveles de contacto ocular indican, primero, preponderancia de mirar con respecto a apartar la vista y segundo, reciprocidad entre los interactuantes.





### **3.2.4.3. Los Gestos De Las Manos**

Los gestos de las manos pueden servir como complemento del significado de una locución. Son tan expresivos que algunos de ellos pueden llegar a comunicar verdaderos estados emocionales de forma involuntaria. (Tensión, agresión, ansiedad, etc.)

Según, Edward A. Adam, los movimientos de las manos son tan económicos y rápidos que pueden ejecutarse con mayor velocidad que el lenguaje verbal.

Los gestos de las manos permiten:

- Ilustrar o subrayar lo que se dice.
- Señalar hacia personas u objetos.
- Sugerir distancias o direcciones.
- Ilustrar formas, tamaños y movimientos.

### **3.2.4.4. Los Gestos De La Cabeza**

Los gestos de la cabeza desarrollan principalmente dos funciones: una de refuerzo en el sentido de recompensar y estimular el comportamiento precedente y otra en función de control de la sincronización de la conversación entre dos interlocutores. Los movimientos aprobatorios de la cabeza y las gesticulaciones con manos y brazos funcionan como indicadores de afiliación y solidaridad.

### **3.2.4.5. Postura Corporal**

La postura se define como el arreglo y la posición del cuerpo y de las extremidades en su conjunto. La importancia de ésta en la comunicación es que pueden reflejar las motivaciones internas, el estatus social, las intenciones en una situación de conversación y las actitudes en relación al mensaje y al receptor.

Una actitud positiva hacia el otro utilizará una postura un poco inclinada hacia la persona, que le permita acercarse y comprender mejor el mensaje. Por el contrario una postura descuidada o rígida revela desinterés o desagrado.

El estatus social influye en el aspecto de tensión-relajación de la postura. Cuando un individuo de estatus superior esta interactuando con uno de baja posición, el primero muy probablemente estará mas relajado que el segundo (Goffman, 1961).<sup>9</sup>

#### **3.2.4.6. Contacto Corporal**

Representa la forma más primitiva del contacto social, estando presente en todos los animales. En general, en la mayor parte de las culturas este se utiliza para demostraciones afectuosas dentro de la institución familiar. (Esposos, padres e hijos, hermanos). Fuera de la familia el contacto corporal se halla restringido a las manos. Sin embargo afecta a múltiples partes del cuerpo y puede asumir formas muy distintas. Tales como: contactos amistosos, contactos agresivos, contactos sexuales y contactos simbólicos, como dar palmadas. El contacto corporal transmite intimidad y tiene lugar al inicio y al final de los encuentros.

#### **3.2.4.7. Distancia Interpersonal**

Consiste en la cantidad de espacio físico que existe entre las personas que interactúan entre sí. Generalmente este es de 120 a 150 cm. entre nariz y nariz. Cualquier violación a la regla generará incomodidad en los interactuantes, acercándose o alejándose hasta lograr establecer la distancia apropiada de acuerdo con el tipo de relación que se mantiene con esa persona en particular.

La proximidad física tiene importancia principalmente en relación con la intimidad y la dominación. El nivel de distancia interpersonal que se establece entre dos individuos supone evidentemente el equilibrio entre sus tendencias respectivas de acercamiento y retraimiento.

---

<sup>9</sup> Danzinger Kurt, *Comunicación Interpersonal*, Editorial M. M., México D. F. 1982. Pág. 58-59.

#### **3.2.4.8. Orientación**

La orientación constituye un elemento de las relaciones interpersonales. Representa el ángulo según el cual las personas se sitúan, unas respecto a otras. Las dos orientaciones principales son: de cara a cara y de lado a lado.

Parece que esta señal indica las relaciones de colaboración, intimidad o jerarquía que pueden establecerse entre dos personas. Por ejemplo: en una relación de amistad o de colaboración, se asume una orientación de lado a lado. Si la relación es jerárquica el superior se colocará frente al inferior.

#### **3.2.4.9. Aspecto Exterior**

Implica la apariencia física de las personas: la fisonomía, género, sintomatología patológica, el vestuario, las alhajas, los accesorios y todo lo que la acompaña, es decir, la imagen que proyecta al mundo, ya que ésta dice mucho del tipo de persona que es, (su estatus social, su nivel educativo y cultural, etc.)

### **3.3. LOS PATRONES DE COMUNICACION**

Los patrones de comunicación son disposiciones o tendencias conductuales generadas de la evaluación cognoscitiva y afectiva del estímulo con el que se interactúa.<sup>10</sup> Es decir, maneras específicas que las personas utilizan para comunicarse con otras, que incluyen tanto el lenguaje verbal como no verbal; los cuales se conjugan entre sí, adoptando diferentes formas de expresión.

#### **3.3.1 ¿CÓMO SE ADQUIEREN LOS PATRONES DE COMUNICACIÓN?**

Para comprender el aprendizaje de uno u otro patrón de comunicación en las personas, se consideran dos planteamientos: el propuesto por la autora Virginia Satir y por el Psicólogo Abraham Maslow.

---

<sup>10</sup> Sánchez Aragón, Rozzana y Díaz Loving, Rolando (Ed.). (2003). *Patrones Y Estilos De Comunicación De La Pareja: Diseño de un inventario* (anales de Psicología, Vol. 19, nº 2 (diciembre) 2003). Murcia (España).

### **3.3.1.1 La Asimilación De La Autoridad En La Familia Y Las Actitudes Imperantes En La Sociedad**

Virginia Satir plantea que las personas aprenden a comunicarse con los demás desde el seno de su familia de origen. Alrededor de los cinco años de edad, se han acumulado ya una variedad de experiencias de comunicación.

Los infantes desarrollan ideas sobre como se perciben a si mismos, sobre las expectativas que se tienen de los demás y de lo que consideran posible o imposible en el mundo; adoptando patrones de comunicación determinados.

Este aprendizaje inicial será el factor determinante de las relaciones que el individuo establecerá con los demás. (Familia, amigos, compañeros, maestros, pareja, etc.)

En este aprendizaje el tipo de autoridad que ejercen los padres es esencial. El estilo democrático promueve la adopción de un patrón nivelador, mientras que el autoritario, el permisivo y el negligente dan lugar a la adquisición de patrones de comunicación inadecuados.

Al mismo tiempo, la sociedad desempeña un importante papel en el aprendizaje de los patrones de comunicación debido a las actitudes que imperan en la misma.

Estas actitudes se pueden observar en las frases como: “no muestres tus sentimientos” “sé fuerte y gana”, “tienes que obedecer”, “no seas cobarde” “si no dirás nada bueno mejor quédate callado” “los hombres no lloran”, etc.

Esto se traduce en el envío de mensajes que fomentan la adquisición de patrones de comunicación inadecuados e inefectivos en las personas.

En efecto, Virginia Satir plantea en base a sus observaciones profesionales; que al interior de un grupo de personas, en general, el cincuenta por ciento de ellas dirá que sí a todo sin importar lo que piense o siente (aplacadores); treinta por ciento dirá que no, sin tomar en cuenta sus pensamientos y emociones (acusadores); quince por ciento no afirmará ni negará, y no revelará lo que siente (calculadores), y .5 por ciento actuará

como si no existiera una respuesta positiva, negativa o cualquier emoción (distractores). Finalmente sólo existirá un 4.5 por ciento de seres reales, niveladores.

### **3.3.1.2 Las Cuatro Fases Del Aprendizaje Según Maslow**

Por su parte, el famoso psicólogo Abraham Maslow, ofrece un sistema conceptual para entender el aprendizaje de cualquier cosa. El cual esta compuesto por cuatro etapas, cada una de las cuales sucede a la otra.<sup>11</sup> Estas son las siguientes:

#### **1. INCOMPETENCIA INCONSCIENTE:**

“No sabemos que no sabemos”. En las relaciones de comunicación, las personas que no son conscientes de los patrones que utilizan en su trato con los demás se encuentran en esta fase.

#### **2. INCOMPETENCIA CONSCIENTE:**

“Sabemos que no sabemos”. La persona se da cuenta del estilo de comunicación que esta utilizando en sus relaciones interpersonales, reconoce la efectividad o dificultad que este representa tanto para si mismo como para los demás. Esto suele ser brusco.

#### **3. COMPETENCIA CONSCIENTE:**

“Trabajamos en lo que sabemos”. Aquí existe un nivel de conciencia sobre el patrón que se utiliza. Si este es inadecuado, se necesita esfuerzo y voluntad para aprender uno nuevo. Para lograr ese cometido es necesaria la práctica, los ejercicios y la constancia. En esta fase es donde se da el mayor aprendizaje.

---

<sup>11</sup> Decker, Bert, *El Arte de La Comunicación*, Grupo Editorial Ibero América S.A. de C.V. México, D.F. (1992). Pág. 37.

#### 4. COMPETENCIA INCONSCIENTE:

“No tenemos que pensar en lo que ya sabemos”. Aquí la habilidad estudiada sucede automáticamente y en un nivel inconsciente. Esta fase representa el éxito del aprendizaje de un patrón de comunicación nutricio que viene a sustituir a patrones inadecuados.

En resumen, el aprendizaje de los patrones de comunicación consiste en un proceso gradual que se ve influenciado por la sociedad y principalmente por la autoridad ejercida por los progenitores o responsables del cuidado del niño o niña.

Es importante subrayar que una vez adquirido este aprendizaje, el individuo puede optar por sustituirlo por otro que resulte más eficaz y le permita establecer relaciones interpersonales satisfactorias.

#### **3.3.2. CLASIFICACIÓN DE LOS PATRONES DE COMUNICACIÓN**

Virginia Satir en su libro “relaciones humanas en el núcleo familiar” (1988) plantea cinco patrones de comunicación:

- a. Aplacador
- b. Acusador
- c. Calculador
- d. Distractor
- e. Nivelador

Los primeros cuatro patrones se presentan cuando una persona responde al estrés, a la amenaza de rechazo y, al mismo tiempo siente que disminuye su autoestima. Por otro lado, el patrón nivelador representa la manera adecuada y nutricia (saludable) para comunicarse.

A continuación se detallan las características propias de cada uno de los patrones de comunicación anteriores.

### 3.3.2.1. PATRON DE COMUNICACIÓN APLACADOR

(Evitar el enfado de los demás)

Este patrón se caracteriza por una autoestima deficiente, la tendencia de asignar más valor a los demás que a sí mismo, la necesidad de aprobación, la autoculpa y una actitud de mártir y humildad.

Son personas que aprendieron que su opinión no era necesaria ni mucho menos importante, que las personas que tenían un trato con ellas eran superiores por lo que les debían guardar respeto y obediencia incondicional. Como resultado de ello anteponen las necesidades y deseos de los demás a las propias.

Al mismo tiempo, suelen asignarle al otro mayor valor que a sí mismos, pues las personas que utilizan este patrón consideran que nada valen y se muestran agradecidos si los demás se les acercan, se sientan al lado o les dirigen la palabra; no importa lo que estos digan, será aceptado por el aplacador sin la menor objeción.<sup>12</sup>

En pocas palabras es el hombre “sí” que habla como si nada pudiera hacer por el mismo. (Dirá “sí” a todo sin importar lo que piense); fácilmente cambia de postura o de puntos de vista si observa reacciones de desagrado en los demás, nunca se muestra en desacuerdo sin importar la situación y se disculpa constantemente por todo lo que hace o dice.

El aplacador tiende a auto culparse si las cosas salen mal, asumiendo casi siempre toda la responsabilidad en una situación determinada, incluso la que le corresponde a otras personas. Esto lo hace vulnerable al acusador; ya que este ultimo los culpara de todo y el aplacador aceptará cualquier critica y responsabilidad sin discutirlo y con un sentimiento de culpa.

---

<sup>12</sup> Satir, Virginia, *Relaciones Humanas en el Núcleo Familiar*, Editorial Pax México, México D. F. (1991) Págs. 99-114.

Su actitud es de mártir y humildad. Todos están por encima de ellos, nunca se atreverán a pedir nada para si. Pues consideran que no merecen algo que las otras personas no les otorgan por iniciativa propia.

Estas personas suelen utilizar frases que los devalúan, sus palabras son de aceptación incondicional, sus gestos y movimientos son suplicantes, desvalidos y apaciguadores, voz frágil y chillona, la mirada suele ser evasiva y apagada, finalmente su postura es encorvada o hundida.

### **3.3.2.2. PATRON DE COMUNICACION ACUSADOR**

(Preocupación por parecer fuerte, y tendencia a culpar a otros.)

Las personas que utilizan este patrón de comunicación, construyen e imponen una serie de razones lógicas o no, que tienen la finalidad de responsabilizar a los demás cuando las cosas no salen bien, por lo que no aceptaran la parte que les corresponde, e incluso culpabilizarán a los otros de los propios errores. Este patrón se caracteriza por una actitud de superioridad que parece pronunciar: “si no fuera por ti, todo estaría bien”. Así como, la facilidad por encontrar defectos, gritar, insultar, criticar, imponer o mandar.<sup>13</sup>

Si reciben una crítica reaccionan impulsivamente y a la defensiva, por lo que en sus relaciones interpersonales parecen estar en una batalla campal, en donde lo único que les interesa es ganar, que se les obedezca y se les dé la razón. Les importa mas maltratar que descubrir algo, ya que en la medida en que otros les obedezcan se sentirán eficaces y que representan algo. Pues son personas que consideran que no tienen valor alguno, y si lo logran hacer que alguien les tema y acate sin dudar sus órdenes se sentirán importantes. Con esa actitud, pretenden ocultar la necesidad que tiene de otras personas.

---

<sup>13</sup> Ídem



Frecuentemente sus palabras denotan desacuerdo, sus gestos contraídos y también tensos, parece que en cualquier momento va a explotar. Sus movimientos señaladores, La voz es dura, tensa y a menudo ruidosa, tono de voz alto; su mirada es acusadora y fija. Su postura intimidante.

### **3.3.2.3. PATRON DE COMUNICACION CALCULADOR**

(Calcular, procurando impresionar con palabras intelectuales, reduciendo el significado de la amenaza)

Las personas que se ubican dentro de este patrón expresan una actitud intelectual, distante y razonable. A través de la cual pretenden ocultar los propios sentimientos y la necesidad que tiene de los demás. Se empeñan en las justificaciones y argumentaciones de carácter lógico, para desacreditar la falta de certeza de sus interlocutores.<sup>14</sup>

Se preocupan por parecer inteligentes, por lo que suelen utilizar una variedad de palabras abstractas. Lo que importa es parecer intelectual, impresionar, racionalizar todo, y dar explicaciones “correctas”. Pues nunca deben equivocarse.

Muestran cierta frialdad en sus tratos con los demás y parecen utilizar más los pensamientos que las emociones; pues marcan una distancia psicológica con los demás que les impide adentrarse en su yo personal.

La estrategia del calculador o súper-razonable es el poder y dominio de la situación. Por lo tanto, este patrón crea una dinámica perfecta con las personas distractoras. Ya que estas últimas por ser irrelevantes permiten y refuerzan las exageradas racionalizaciones del calculador. Estas personas suelen ser tranquilas, a diferencia de las acusadoras. Mientras las primeras racionalizan todo, las últimas manifiestan actos de impulsividad y poco raciocinio.

---

<sup>14</sup> Ídem

Sus palabras suelen ser abstractas, Su rostro y su cuerpo se palpa frío, calculador y seco, su voz monótona y un tanto apagada ya que carece de emociones, su mirada serena y tranquila y finalmente su postura rígida e inmóvil.

#### **3.3.2.4 PATRON DE COMUNICACION DISTRACTOR**

(Distraer, ignorando las amenazas como si estas no existieran)

La típica persona que no se responde a la situación, su afán es restarle importancia a las cosas a través de una actitud despistada cuando se comunica con los demás. Nunca va al grano en sus palabras, frecuentemente varía de tema en tema, ignora las preguntas de los otros, es incapaz de desistir a otros estímulos y su estado interno es de aturdimiento o confusión.

Este patrón es comparado con un trompo que gira sin cesar y no sabe a donde va. Es decir, se caracteriza por mostrar indiferencia e irrelevancia a lo que los demás digan o hagan. Su foco de atención es indefinido y parece ser tan vulnerable a cuanto estímulo se atraviere en su camino.

El o la distractor/a esconde las necesidades emocionales que tiene de los demás y elimina cualquier relación en tiempo, espacio y propósito.

Estas personas se encuentran muy ocupadas en gesticular la cara, mover la boca y el cuerpo; mientras que sus brazos y manos se mueven en direcciones opuestas. Así como en desplazarse en distintas direcciones simultáneamente.

Estas variantes de la comunicación revelan una dudosa integridad, la falta de honestidad, el temor, la evasión de las propias necesidades, la soledad, un compromiso superficial y la resolución de problemas imaginarios con medios destructivos. Ahora bien, el patrón de comunicación nutricio que plantea la autora es el nivelador. A continuación se detallan sus características principales:

### **3.2.2.5. PATRON DE COMUNICACION NIVELADOR.**

Este patrón de comunicación se caracteriza por: la integración, la fluidez, la asertividad, la congruencia, y la verdad de una persona en un momento determinado.

Las personas que utilizan este patrón de comunicación son abiertas y sociables. El cuerpo, la mente y las emociones se hacen evidentes; mostrando apertura y fluidez en la comunicación emitiendo una respuesta total y no parcial. El mensaje que se envía es suficientemente claro para los demás y dotado de asertividad. La comunicación se realiza con franqueza con el propósito de comprender y llegar a un acuerdo con el otro. Su principal herramienta es la retroalimentación positiva, ya que el sujeto es consciente de las necesidades propias y de los demás.<sup>15</sup>

Con lo que respecta a la congruencia, esta significa una alianza o complemento entre la comunicación verbal y no verbal, dando como resultado el envío de un mensaje único y directo.

La respuesta niveladora también representa la verdad de una persona en un momento específico. Lo contrario sucede en el patrón acusador, en el que la persona se siente indefensa, pero actúa con ira o está lastimada y se conduce con valentía. (Utiliza el fingimiento en sus relaciones interpersonales)

Las personas que utilizan este patrón de comunicación no son perfectas, también cometen errores. Pueden disculparse por un acto determinado pero no lo harán por su existencia. Son capaces de hacer criticar y evaluar constructivamente.

La nivelación permite la integridad. En contacto con cabeza, corazón, sentimientos y cuerpo. Evitando las discrepancias a la hora de comunicarse con los demás. Es una forma de responder a personas reales en situaciones reales que permitan estar de acuerdo verdaderamente y no por agradar a los otros aún a costa de los propios sentimientos y el estado de ánimo.

---

<sup>15</sup> Ídem

Las palabras hacen juego con la postura corporal la cual es erguida y denota seguridad, la expresión facial congruente con sus sentimientos y el tono de voz se muestra cálido y profundo. Existiendo una sincronización y equilibrio que favorece las relaciones interpersonales; las cuales son libres, fáciles y sinceras, y la gente percibe menos amenazas para su autoestima.

### **3.3.3 NIVELES DE LA COMUNICACIÓN**

Las personas utilizan sus patrones de comunicación al interactuar con los demás. Sin embargo, no todas las relaciones son iguales. Es decir, el comportamiento interpersonal es diferente de acuerdo con la cualidad de la relación. Cada día se protagonizan relaciones de todo tipo. Breves, largas, superficiales y profundas. Por muy breves que éstas resulten, ponen en evidencia los patrones de comunicación personales de los participantes. A medida que el nivel de la comunicación sea más complejo, existirá un conocimiento mas profundo de dichos patrones. La comunicación no será la misma con un extraño que con un amigo o un compañero de confianza.

John Powell (1989), propone cinco niveles de comunicación que se resumen en tres:

- Nivel superficial:

Este nivel es al que la mayoría de personas conocidas tienen acceso, se trata principalmente de actos comunicativos cordiales. (“Buenos días” ¿Cómo estas? “cuídate” y otras formas de saludo y despedida breves). Caracterizado por las conversaciones triviales en las que no se comparte nada excepto los convencionalismos, tales como: frases hechas, hablar del tiempo, preguntar por la familia, etc. Sirve para reconocer la presencia de alguien sin ir más allá de un saludo inicial. La conexión establecida entre las personas es muy superficial.

- Nivel personal:

Este nivel introduce un mayor grado de vulnerabilidad porque es algo personal e íntimo lo que encierran los propios pensamientos e ideas y por eso las personas temen ser rechazados o ignorados.

Este nivel implica un mayor compromiso en las relaciones interpersonales, en el cual se da un intercambio mutuo de confidencias y revelaciones de carácter personal. Observándose detenidamente al otro para captar como está recibiendo el mensaje.

- Nivel interpersonal

El nivel más profundo e íntimo de la comunicación, la cual es mas comprometida, transparente y sincera. Aquí las personas no solo manifiestan sus ideas, sino que expresan sus sentimientos frente a los demás, tanto en lo que los une como en los desacuerdos. A través de este tipo de comunicación las personas aprenden a conocerse y crecen como seres humanos.

Powell usa el término interpersonal de una forma mas profunda que en la definición habitual de esta palabra, entendida como una interacción coordinada entre dos o más personas en las que se produce información.<sup>16</sup>

El nivel en que las personas se comunican depende de la relación que se establezca con el interlocutor y de las impresiones que produzca el encuentro.

### **3.4. COMUNICACION Y RELACIONES INTERPERSONALES**

#### **3.4.1. DEFINICIONES**

##### Interacción

Esta se refiere a dos o mas sistemas conductuales individuales que se influyen entre si mediante la utilización de códigos compartidos.

---

<sup>16</sup> Guix Xavier, *Ni me explico ni me entiendes*, Editorial Norma S. A. Bogota, Colombia 2006. Pág. 36-38

Al hablar de interacción es importante responder, *el qué* están haciendo las personas que interactúan en un momento dado, y *el cómo* lo hacen: (el grado en que los protagonistas comparten el código y este se muestra invariable a lo largo del tiempo).

### Relaciones interpersonales

Es el encuentro entre dos personas, las cuales se dan la oportunidad de comunicar de manera consciente sus emociones, sus intereses, sus dudas y llegan a mantener ese encuentro en otro tiempo, espacio y forma.<sup>17</sup>

Según K. K. Platonov “las relaciones interpersonales son precisamente las vinculaciones y relaciones directas que se van conformando en la vida real entre los individuos que piensan y sienten, son relaciones de hombres en su comunicación real”.

Integrando estas definiciones a un centro educativo, (población estudiantil) se concluye que en el mismo existen numerosas vinculaciones y redes que establecen los alumnos entre si. Dichas vinculaciones constituyen cualidades sociales de carácter individual y colectivo que moldean las formas sociales de conducta y por ende conforman su estructura y en particular la conciencia de cada uno de los estudiantes. Lo que les permitirá comprenderse entre si, en cada una de las relaciones que establecen.

### **3.4.2. NATURALEZA DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Las relaciones interpersonales son producto de la interacción del hombre en la sociedad y representan un medio para desarrollarse en relación al otro, respecto al otro. Funcionan como un medio para alcanzar objetivos y a la vez como un fin en si mismas. (Monjas 1999). Es decir, son una necesidad de los seres humanos y a la vez permiten satisfacer otras necesidades.

---

<sup>17</sup> D.R. Universidad Virtual del Tecnológico de Monterrey. Monterrey, N. L., México, 2002.

Cuando dos personas se relacionan entre sí, representan algo más que dos unidades determinadas. Cada relación es un sistema conectado con otros sistemas más superiores: el momento histórico, la sociedad en la que viven, y la familia de cada interlocutor. Estos sistemas aunque imperceptibles condicionan todo lo que las personas hacen y todas sus relaciones interpersonales.

Las relaciones interpersonales se caracterizan por el deseo de reciprocidad, es decir, es un proceso de dar y recibir. Las personas esperan ser escuchadas, comprendidas, aceptadas etc. Al mismo tiempo deberán satisfacer esta necesidad en el otro.

### **3.4.3. RELACIÓN ENTRE COMUNICACION Y RELACIONES INTERPERSONALES.**

La comunicación y las relaciones interpersonales se encuentran fuertemente entrelazadas, ya que la primera es una de las áreas que componen a la segunda.

Es muy probable que lo esencial de la comunicación sea que sirve de base para toda clase de relaciones sociales. La comunicación es lo que une a los individuos en sistemas sociales: grupos, culturas, comunidades, estudiantes, etc.<sup>18</sup>

Sin comunicación no puede existir ningún tipo de relación, ya que la comunicación es el proceso que permite dicha relación. La comunicación siempre está en el fondo de las relaciones que se establecen con las demás personas

Según Xavier Guix (2006) comunicar bien es una cuestión de habilidad y oficio mientras que saber relacionarse es cuestión de ser uno mismo y serlo con los demás. Lo que significa que la comunicación implica un aprendizaje en las habilidades sociales

---

<sup>18</sup> Lindgren, Henry Clay, *Introducción A La Psicología Social*, Editorial trillas, México Pág. 309.

necesarias y relacionarse efectivamente con los demás involucra un sentimiento de aceptación personal y naturalidad.

Según este autor, toda comunicación es una relación. Y toda relación es un proceso interactivo y constructor tanto de la identidad como de la realidad.

La comunicación por lo tanto, es un proceso básicamente psicosocial que tiene la finalidad de unir a las personas, de trazar relaciones entre ellas, lo suficientemente estables y pautadas (normas, signos, contextos, discursos, objetos, etc.) que permitan formar colectividades y desenvolverse tanto en lo que es común como en las diferencias.

19

Por lo tanto, si la comunicación es el proceso que permite las relaciones; y esta se compone por patrones inadecuados, es muy probable que las relaciones interpersonales sean deficientes o insanas. Lo contrario sucede si la comunicación es nutricia o positiva; las relaciones con los demás serán beneficiosas para ambos participantes, los cuales se transformaran, crecerán y se superarán en el transcurso de las mismas.

#### **3.4.4. AUTOESTIMA, PATRONES DE COMUNICACIÓN, EXOESTIMA Y RELACIONES INTERPERSONALES.**

Existen tres elementos fundamentales en las relaciones interpersonales: la autoestima, los patrones de comunicación y la exoestima.

Primeramente, todas las personas poseen autoestima, esta se entiende como el sentimiento valorativo del propio ser, del conjunto de rasgos corporales, mentales y espirituales que configuran a la personalidad. Es la manera en que el individuo se

---

<sup>19</sup> Guix Xavier, *Ni Me Explico Ni Me Entiendes*, Editorial Norma S. A. Bogota, Colombia 2006. Pág. 13-17



percibe a sí mismo, si se considera inferior o superior a los demás, si tiene poca o mucha confianza.

En segundo lugar, cada persona posee patrones de comunicación que consiste en maneras específicas para expresarse. (Ver patrones de comunicación pág. 28)

En ultimo lugar, los individuos se encuentran en una suerte de escalafón, debido a que, a cada cual se le asigna un valor social personal o exoestima. Este es un proceso permanente en cada persona; al mismo tiempo que es evaluado esta evaluando a los demás. La exoestima se constata a veces en expresiones verbales pero principalmente en el trato que recibe la persona de parte de los otros.

En las relaciones interpersonales los tres elementos anteriores coexisten, se combinan y se refuerzan entre si, dando lugar a la efectividad o ineffectividad en el desempeño interpersonal. En palabras, de Virginia Satir (1988), “Es como un carrusel: para empezar tengo una baja autoestima, mi comunicación con los demás es mala, eso hace que me sienta peor, mi conducta refleja esa situación y vuelve a empezar”.

Por ejemplo, “Julio” posee una inadecuada autoestima, en las relaciones que entabla con sus compañeros de clases, utiliza predominantemente el patrón de comunicación aplacador; su comportamiento será evaluado por los alumnos que se relacionen con él, los cuales individualmente le asignaran un valor social. (Exoestima)

De acuerdo a la exoestima, sus compañeros de clase brindaran a Julio un trato social determinado. (Poco satisfactorio). Este a su vez será percibido por Julio “no me toman en cuenta”. “no quieren formar grupo conmigo” etc. por lo que su autoestima se verá reforzada o confirmada por los demás. “ellos no me aceptan en su grupo porque no sirvo ni para opinar nada” “soy tan tonto que incomodo a la gente que me conoce” “avergüenzo a los demás, etc.

Al mismo tiempo su autoestima deficiente, lo conducirá a seguir comportándose de manera inadecuada, ya que se siente inferior a los otros y vuelve a comenzar el círculo interminable.

### **3.4.5. ELEMENTOS QUE INFLUYEN EN EL EXITO DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Para el establecer relaciones interpersonales enriquecedoras es necesario que el individuo adopte una adecuada actitud hacia las mismas. Es decir, una buena disposición de ánimo frente a las cosas y las personas que le rodean.

Los elementos que intervienen en el éxito de las relaciones son:

- *Respeto:*

Es frecuente que las personas no compartan un punto de vista, sin embargo es importante considerar las creencias y sentimientos de los demás. En los patrones de comunicación que utilizan las personas suelen revelarse estos elementos de manera adecuada o inadecuada. Así, por citar uno de ellos; el patrón acusador que se impone y ordena, tiende a no respetar las opiniones y necesidades de los demás.

- *Cortesía:*

Es el trato amable y cordial con las demás personas. . Facilita el entendimiento con los otros, les permite trabajar juntos en armonía y lograr resultados. Tal como el patrón nivelador que se caracteriza por ser cordial en sus comunicaciones, sin ser condescendiente o aprobar todo lo que los otros plantean para evitar el enfado de estos como lo hace el aplacador.

- *Comprensión:*

Un elemento imprescindible al tratar con los demás, es aceptarlos como personas, con sus limitaciones, necesidades individuales, derechos, características especiales y debilidades. La comprensión y la buena voluntad es la clave de las relaciones humanas.

- *Cooperación:*

Es la llave del bienestar general. Trabajando todos por un mismo fin, se obtienen los mejores resultados y beneficios. El patrón nivelador manifiesta esta característica, a estas personas les agrada trabajar en equipo; mientras que el distractor no responde a la situación, por lo que en actividades de grupo se muestra desconectado.

- *Comunicación:*

La comunicación es muy importante para el éxito del trato interpersonal. De allí, que si se utilizan patrones de comunicación inadecuados en las relaciones interpersonales, es muy probable que estas resulten deficientes. En contraparte, si la persona utiliza el patrón de comunicación nivelador sus relaciones con los demás tenderán a ser exitosas.

## **IV. METODOLOGIA**

### **4.1 SUJETOS**

La primera fase de la investigación (prueba piloto), consistió en la aplicación de la escala de autoapreciación de patrones de comunicación dirigida a estudiantes. La muestra estaba formada por 10 alumnos. (5 del sexo femenino y 5 del sexo masculino) del segundo año de Bachillerato Técnico Comercial opción contador sección “A” del Instituto Acción Cívica Militar. Esta población presentó características socioculturales y académicas similares respecto al grupo de estudio de la investigación.

Al mismo tiempo se administró “la Escala dirigida a maestros sobre los patrones de comunicación que utiliza el estudiante”. A una muestra de tres docentes; correspondientes al bachillerato anteriormente mencionado. La prueba piloto permitió la validación de ambos instrumentos de investigación.

El grupo de estudio de la presente investigación, estuvo compuesto por dos tipos de población: 31 estudiantes entre las edades de 16 a 20 años. (17 del sexo masculino y 14 del sexo femenino). Pertenecientes al segundo año de Bachillerato Técnico Comercial Opción contador sección “C” del Instituto Acción Cívica Militar. Así como también la participación de seis maestros (3 sexo masculino y 3 del sexo femenino). Los cuales les impartían clases a los sujetos de estudio.

### **4.2 INSTRUMENTOS**

Para obtener científicamente la información necesaria para la realización de la investigación, se utilizaron los instrumentos que se detallan a continuación:

- **Escala de autoapreciación de patrones de comunicación dirigida a estudiantes:**

Esta escala tipo Liker media la apreciación que tiene el estudiante hacia el/los patrón/es de comunicación que utiliza habitualmente. (Aplacador, acusador, calculador, distractor y nivelador).

El instrumento se aplicó de manera colectiva y tuvo una duración de 10-15 minutos. Consistió en 35 ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios antes los cuales se le pedía al sujeto que externara su reacción, eligiendo una de las cinco alternativas de la escala. (Siempre, casi siempre, algunas veces, casi nunca, nunca). (Ver anexo # 1).

Esta escala planteaba aleatoriamente 7 ítems por cada uno de los cinco patrones de comunicación. Distribuidos de la siguiente manera:

Aplacador: (1-4-10-17-23-27-31); Acusador: (2-7-11-13-18-24-29)

Calculador: (6-12-15-20-21-28-33); Distractor: (3-8-16-22-25-30-32) y,

Nivelador: (5-9-14-19-26-34-35)

Para la validación de esta escala se realizó una prueba piloto (ver apartado sujetos). La prueba piloto permitió modificar los siguientes ítems:

15. Ante una crítica de los demás me comporto muy razonable y no muestro mis sentimientos al respecto. (Antes)

15. Ante una crítica de los demás reacciono tranquilamente y no muestro mis sentimientos al respecto. (Modificado)

18. Frecuentemente encuentro los defectos y errores en mis compañeros y puedo realizar observaciones agudas y sarcásticas. (Antes)

18. Frecuentemente encuentro los defectos y errores de mis compañeros y puedo realizar observaciones negativas y ofensivas. (Modificado)

25. Frecuentemente me siento inquieto como si desease algo y no supiese que. (Antes)

25. Frecuentemente siento la necesidad de garabatear, dibujar o moverme cuando estoy sentado en una reunión. (Modificado)

- **Escala dirigida a maestros sobre los patrones de comunicación que utiliza el estudiante**

En base a la escala de autoapreciación de patrones de comunicación anterior, se diseñó una escala tipo liker dirigida al maestro, que permitió recabar su apreciación personal sobre los patrones de comunicación que predominaban en el estudiante.

La escala estaba compuesta por 35 ítems o afirmaciones. Siete correspondientes a cada uno de los cinco patrones de comunicación y siguiendo la misma distribución citada en la escala anterior. (Ver anexo # 2)

Esta escala fue validada a través de una prueba piloto, que se realizó con tres maestros (ver apartado sujetos).

- **Guía de observación de patrones de comunicación dirigida a estudiantes.**

Retomando los planteamientos de Virginia Satir, sobre los patrones de comunicación; se estructuró esta guía de observación. La cual estaba compuesta por 33 indicadores que median cada uno de los patrones de comunicación. (Ver anexo # 3). Distribuidos de la siguiente manera:

Del 1-7 aplacador; del 8-13 acusador; del 14-20 pertenecen al calculador. Del 21-26 al patrón distractor y finalmente del 27-33 son propios del nivelador.

Para observar y registrar el comportamiento de los estudiantes en la mencionada guía de observación se colocaron a los estudiantes en situaciones interactivas. Para ello, se llevaron a cabo actividades en grupos de tres y cinco estudiantes y cada una tuvo una duración aproximada de 25-30 minutos. (Ver anexo # 4).

- **Guía De Observación De Conducta No Verbal Y Verbal**

Compuesta por siete categorías: el tono de voz, la mirada y el contacto ocular, los movimientos corporales, la postura, los gestos, la actitud y la conducta verbal o las palabras. Cada una de estas categorías presentaba cinco alternativas o indicadores; que permitieron encasillar al individuo en los patrones de comunicación de acuerdo a su conducta no verbal. (Ver anexo # 5)

- **PPG-IPG Perfil E Inventario De Personalidad**

El PPG-IPG de Leonard V. Gordon permitió una evaluación de ocho rasgos básicos de la personalidad que resultan significativos en la vida cotidiana. En el PPG: ascendencia, responsabilidad, estabilidad emocional y sociabilidad; y cautela, originalidad del pensamiento, comprensión en las relaciones personales y vitalidad en el IPG. La suma de los resultados en las cuatro escalas del PPG permitió una medida de autoestima. La aplicación fue de carácter colectiva. (En grupos de 10 sujetos)

El test estaba compuesto por 38 descripciones, cada una de ellas reunidas en grupos de cuatro frases. (Ver anexo 6)

Los rasgos pueden interpretarse como factores bipolares en los que una puntuación alta indicará que las características del sujeto están mas cerca del constructo aludido con el término (sea Ascendencia, vitalidad o sociabilidad), mientras que una puntuación baja señalará, por el contrario, que el sujeto esta más cerca al polo opuesto al aludido por el término.

- **Técnica de círculos concéntricos**

La técnica de círculos concéntricos tuvo como objetivo conocer las relaciones que establecía el estudiante con sus compañeros de clase. La tarea consistió en dibujar 5 círculos uno dentro del otro. En los cuales el sujeto colocó en el círculo pequeño del centro: su nombre; en el siguiente círculo los nombres de sus amigos mas íntimos del salón de clase, (Nivel interpersonal); en el siguiente círculo los nombres de los amigos

no íntimos del curso, con los que mantiene buenas relaciones, sobre todo de trabajo escolar y actividades de clase (Nivel personal)

En el círculo numero 4 los nombres de los compañeros con los que casi no interactúa. (Nivel superficial) Finalmente el último círculo era destinado para los compañeros de clase con los que tiene mala o ninguna relación.

A continuación los estudiantes contestaron 4 ítems sobre sus relaciones con los demás. Estas se plantean a continuación:

1. Menciona los compañeros de clase, que tienen un efecto positivo en ti
2. Escribe el nombre de los alumnos con los que te gustaría relacionarte mas
3. Encierra en un circulo los estudiantes que tienen un impacto negativo en ti
4. Escribe al reverso de la página como podrías promover unas relaciones más cercanas con tus compañeros de clase.

La administración de la técnica fue colectiva en (grupos de 10 estudiantes). y tuvo una duración de 10-15 minutos.

#### **4.3 PROCEDIMIENTO METODOLOGICO**

En primer lugar, se realizaron reuniones periódicas con el asesor de tesis, en las cuales se contemplaron diferentes temáticas a investigar. Una vez seleccionado el tema de estudio, se estableció la población con la que se trabajaría, y se elaboro el perfil de investigación correspondiente.

El siguiente paso, fue establecer el contacto con el centro educativo “Acción Cívica Militar” y obtener su autorización y apoyo para realizar la investigación. Estableciendo claramente los sujetos de estudio y demás detalles relacionados con la realización del mismo.



A continuación se inició el proceso de revisión bibliográfica del tema de investigación. Se estableció un índice de apartados a contemplar para facilitar la obtención de información.

Una vez construido el marco teórico y aprobado por el asesor; se procedió a la búsqueda y/o elaboración de 6 instrumentos a utilizar. (Ver apartados instrumentos).

Para la validación de los mismos se realizaron dos pruebas piloto. (Una dirigida a estudiantes y otra a maestros).

El marco teórico y los instrumentos a utilizar, fueron plasmados en el anteproyecto de tesis. Posteriormente inició la investigación en el centro educativo. Se establecieron los primeros contactos con los sujetos de estudio. A los cuales se les expuso la investigación a realizar, los objetivos que se perseguían y la importancia de la misma.

Se aplicaron cada uno de los instrumentos de investigación en el orden siguiente:

La escala de autoapreciación dirigida a estudiantes fue la primera en administrarse, y se aplicó de forma colectiva. (Grupos de 10 estudiantes). Se calificó cada una de las escalas y se registró la información.

Luego se aplicó la escala dirigida a maestros. A los cuales se les entregó un número determinado de escalas, pertenecientes a distintos estudiantes; para que externaran su apreciación personal sobre los patrones de comunicación que predominaban en cada uno de los estudiantes asignados previamente.

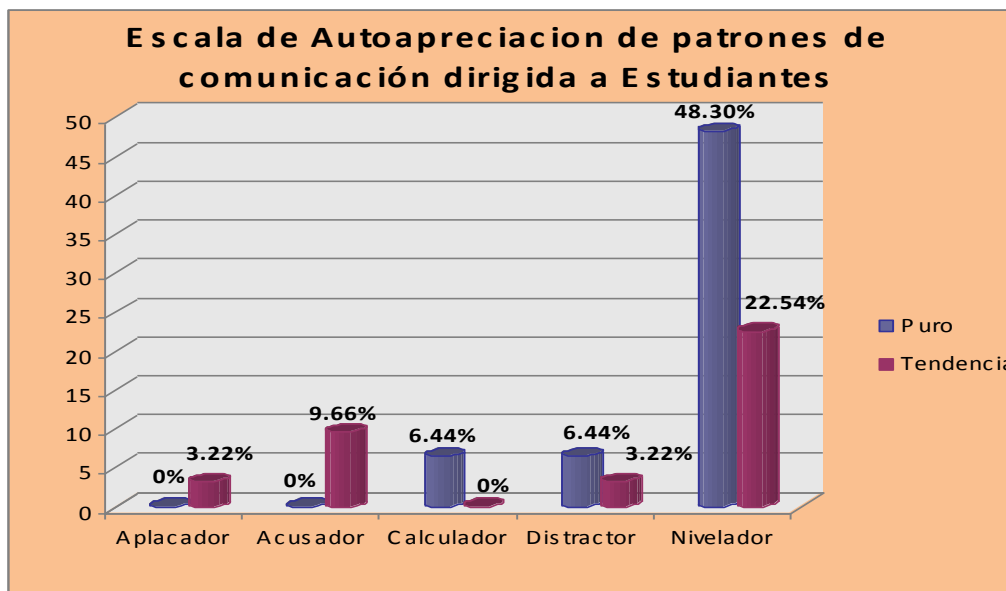
Simultáneamente se realizaban actividades interactivas en grupos de 3 a 5 estudiantes. Que permitieron completar y/o registrar la guía de observación de patrones de comunicación que utiliza el estudiante y la guía de conducta verbal y no verbal.

La prueba psicológica PPG-IPG, se administró en forma colectiva al igual que la técnica de círculos concéntricos.

Los resultados obtenidos en cada uno de los instrumentos, se integraron para la elaboración del análisis e interpretación de resultados. Y posteriormente se elaboró el informe final.

## V. PRESENTACION DE RESULTADOS

GRAFICO # 1



El presente grafico muestra las autoapreciaciones que tienen los alumnos en cuanto a los patrones de comunicación que utilizan cotidianamente. Estos pueden manifestarse de manera pura (Siempre o casi siempre es utilizado) o en forma de tendencias (algunas veces o regularmente es utilizado).

De acuerdo a ello, los estudiantes investigados presentan los patrones de comunicación (puros y tendencias) de la siguiente manera:

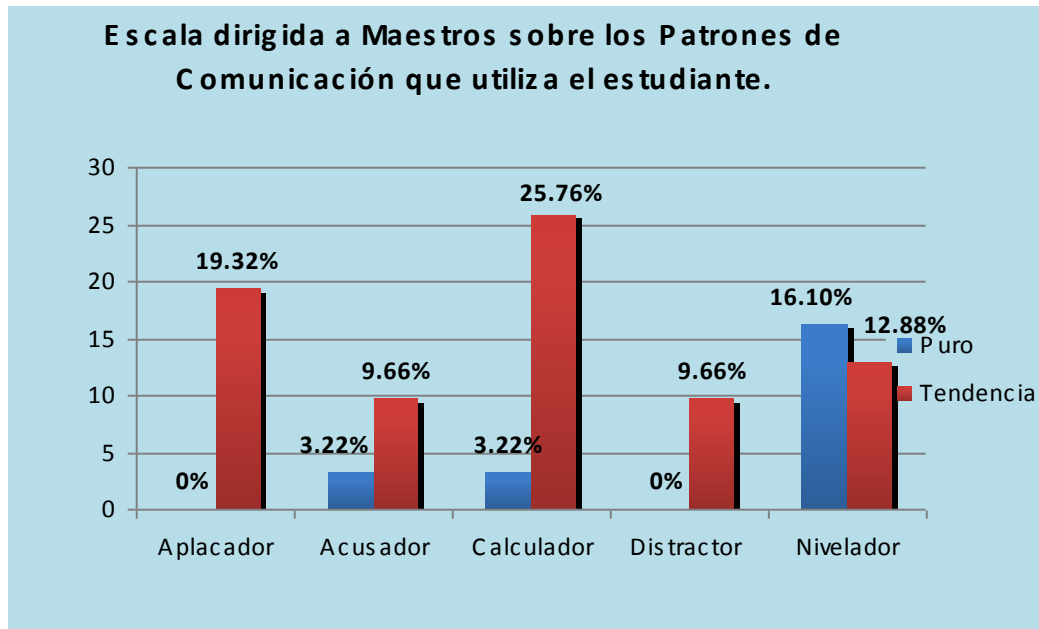
El 3.22% poseen una tendencia a utilizar el patrón de comunicación aplacador; un 9.66% se ubica en una tendencia al patrón acusador; un 6.44% de alumnos considera que en sus relaciones interpersonales utilizan el patrón calculador de manera pura.

El patrón de comunicación distractor es utilizado siempre o casi siempre por el 6.44% de sujetos y como tendencia por el 3.22%.

Finalmente, según la autoapreciación del 48.30% de la población investigada, el patrón de comunicación nivelador es el que ellos utilizan de forma pura en las relaciones

interpersonales y el 22.54% de sujetos considera que poseen una tendencia niveladora al comunicarse con los demás.

**GRAFICO # 2**



Este grafico detalla las apreciaciones de los maestros en cuanto a los patrones de comunicación que habitualmente utilizan los estudiantes. Así, los maestros consideran que:

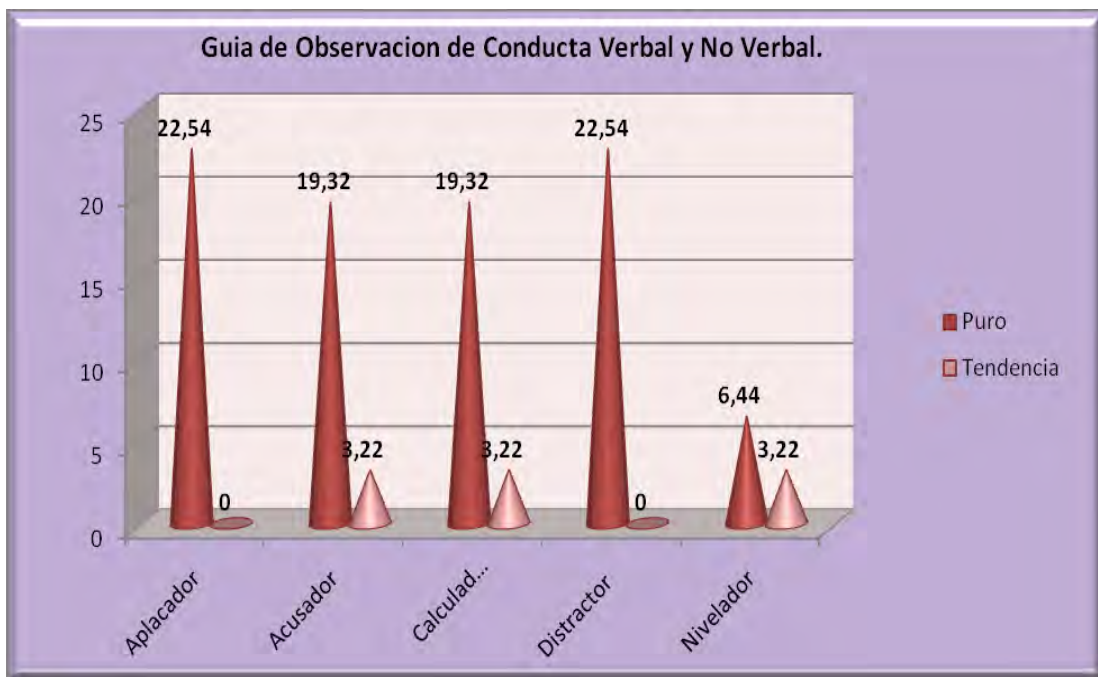
Ningún porcentaje de alumnos utiliza el patrón de comunicación aplacador de manera pura; sin embargo el 19.32% lo utiliza en forma de tendencia. Es decir algunas veces o regularmente en el trato interpersonal.

Con respecto al patrón acusador, el 3.22% de estudiantes lo utiliza en su forma pura y el 9.66% como una tendencia, al comunicarse con sus compañeros de clases.

El estilo de comunicación calculador se presenta siempre o casi siempre (puro) en el 3.22% de sujetos y en el 25.76 % en forma de tendencia.

El patrón de comunicación distractor no se presenta de manera pura en los estudiantes, según la apreciación docente. Sin embargo en forma de tendencias se puede observar en el 9.66% de los estudiantes. Referente al estilo de nivelador en la comunicación; los maestros consideran que el 16.10% de sus alumnos lo utilizan de manera pura, mientras que se percibe en forma de tendencias en el 12.88% de la población.

**GRAFICO # 3**



Este gráfico muestra la conducta verbal y no verbal de los estudiantes; la cual esta manifestada de manera pura o en forma de tendencias a un determinado patrón de comunicación. Se entiende como pura, cuando el total de indicadores que se observaron en la guía pertenecen a un solo patrón de comunicación. Por otro lado, se interpreta como tendencia si la totalidad de indicadores arrojan más de un patrón de comunicación y el que obtuvo mayor cantidad representará la tendencia al determinado patrón.

En primer lugar el 22.54% de estudiantes presentan un comportamiento verbal y no verbal propio del patrón de comunicación aplacador en forma pura.

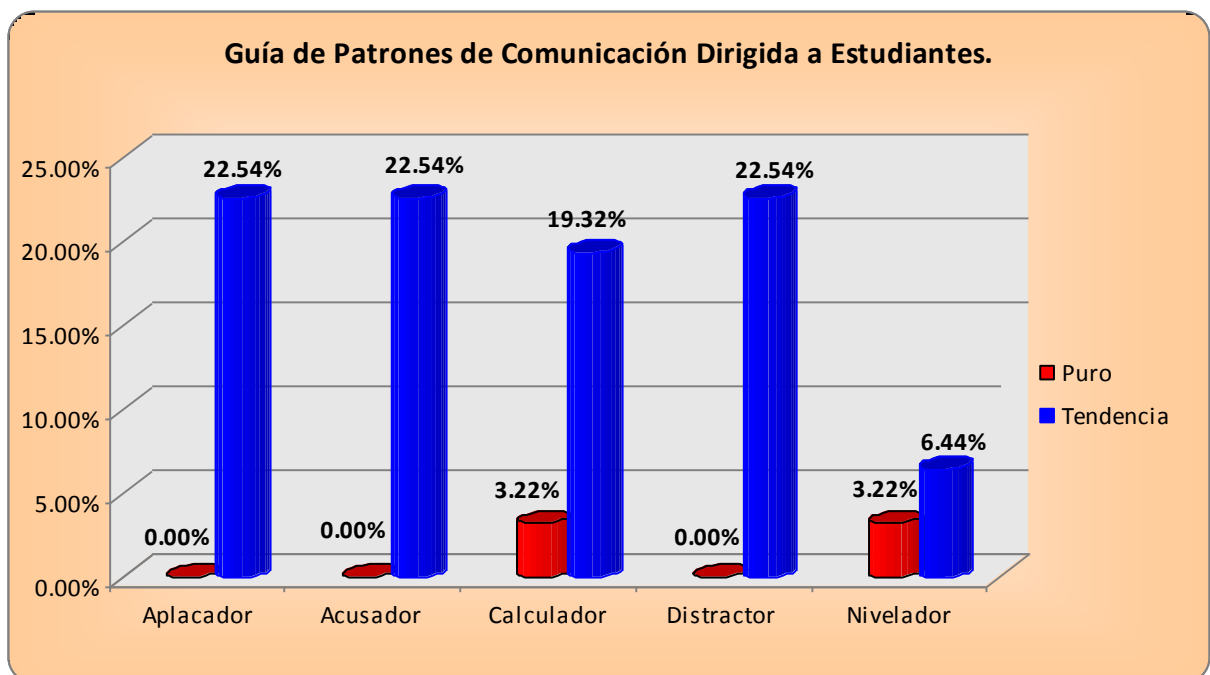
En segundo lugar el estilo de comunicación acusador se observo de manera pura en el 3.22% de estudiantes y en forma de tendencias en el 19.32%.

En tercer lugar, tenemos el patrón calculador. De manera pura se observo en el 19.32% de la muestra y en el 3.22% se identifico en forma de tendencias.

La mayoría de comportamientos verbales y no verbales característicos del estilo distractor se manifestaron en el 22.54% de estudiantes. Es decir, en este porcentaje se presento este patrón de manera pura.

Finalmente en el proceso de observación realizado; el patrón de comunicación nivelador se detecto en el 3.22% de forma pura; mientras que el 6.44% de estudiantes presentan conductas niveladoras algunas veces, lo que lo califica como tendencia a utilizar este patrón en el trato interpersonal.

**GRAFICO # 4**



El presente grafico muestra los patrones de comunicación que utilizan los estudiantes en sus relaciones interpersonales, de acuerdo a la observación realizada previamente.

Así tenemos que, la tendencia al patrón de comunicación aplacador, se presenta en el 22.54% de la población investigada.

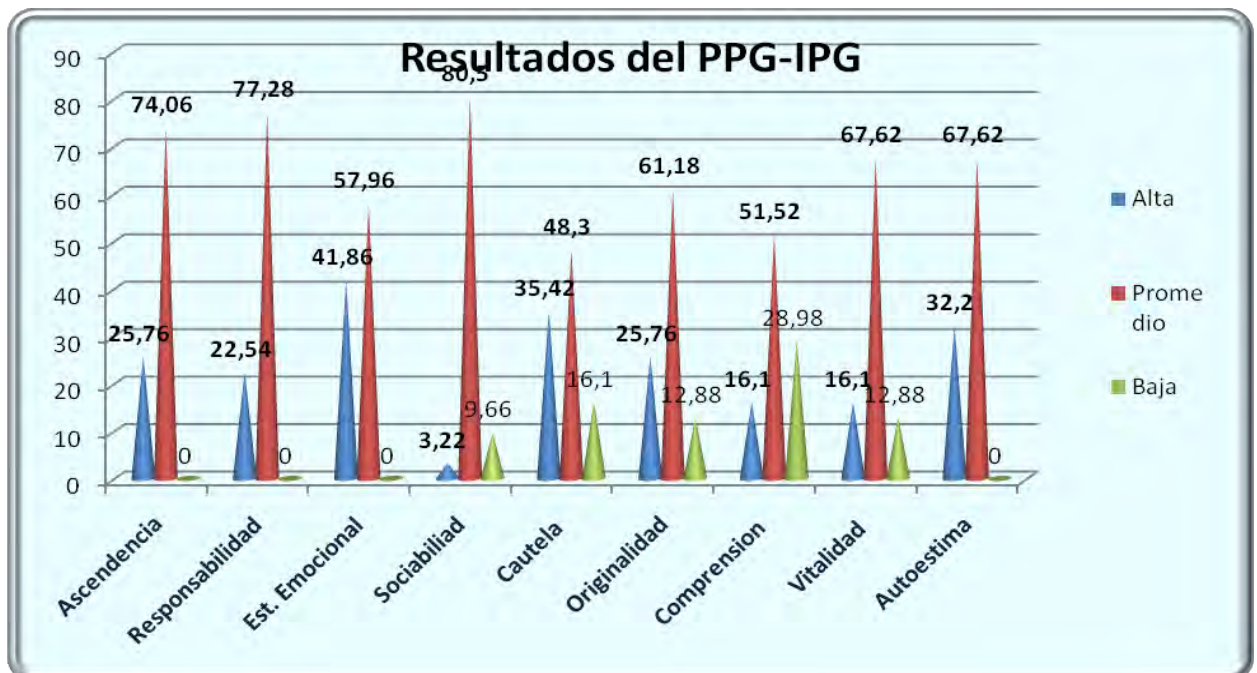
Un porcentaje igual de 22.54% de estudiantes, posee una tendencia al patrón de comunicación acusador.

El 19.32% de alumnos se observo utilizando una tendencia al patrón de comunicación calculador. Mientras que el 3.22 posee este patrón de forma pura.

El patrón de comunicación distractor se presento como tendencia en el 22.54% de la muestra.

Solamente el 3.22% de estudiantes se observo utilizando el patrón de comunicación nivelador siempre o casi siempre en sus relaciones interpersonales. Mientras que el 6.44% lo manifestaba regularmente o en forma de tendencia.

**GRAFICO # 5**



Los resultados de la prueba PPG-IPG presentan nueve variables que permiten obtener puntuaciones altas, promedios y bajas. Para efectos de interpretación se enfatizan las puntuaciones polares (altas y bajas).

El 25.76 % de estudiantes obtuvo una puntuación alta en la variable ascendencia lo que se interpreta como dominancia e iniciativa en situaciones de grupo, el sujeto adopta un papel activo en los grupos, es seguro de si mismo, auto afirmativo y toma decisiones sin dejarse influir por las presiones del grupo.

El 22.54% obtuvo un puntaje elevado en responsabilidad. Esto indica que el sujeto manifiesta constancia y perseverancia en las tareas propuestas aunque no sean de su agrado o interés. Los demás confían en él.

El 41.86 % de los estudiantes presenta alta estabilidad emocional. Esta variable hace referencia a la ausencia de hipersensibilidad, ansiedad, preocupaciones y tensión nerviosa. Propio de sujetos equilibrados y con buena tolerancia a la frustración.

Un 3.22% tiene alta sociabilidad mientras que un 9.66% presenta baja sociabilidad. Una sociabilidad alta refleja un agrado por estar y trabajar con otros; lo opuesto a una puntuación baja en esta variable que revela una restricción general en los contactos sociales y en casos extremos una evitación real de toda relación social.

El 35.42% de los alumnos puntúan alto en la variable cautela. Mientras que solo el 16.1 % obtuvo una puntuación baja en la misma variable. Una puntuación superior se interpreta como sujetos muy precavidos que consideran todos los detalles antes de tomar una decisión y que no les gusta arriesgarse. Por otro lado, una puntuación inferior se refiere a la impulsividad o actuar a la ventura.

Un 25.76% de estudiantes presenta originalidad alta. Esta define a los sujetos a quienes les gusta trabajar en tareas difíciles, son intelectualmente curiosos, les encanta plantear y solucionar cuestiones complicadas y un 12.88% originalidad baja propia de personas no preocupadas por adquirir conocimientos ni resolver problemas.

El 16.1% obtuvo puntuaciones altas en la variable comprensión, lo que refleja cualidades de tolerancia, paciencia, comprensión. Estos sujetos tienen fe y confianza en los demás. Mientras que un mayor porcentaje de 28.98% de sujetos se presentan puntuaciones bajas en la misma variable; lo que indica que manifiestan un comportamiento crítico y se molestan fácilmente por lo que hacen o dicen los demás.

La puntuación alta en vitalidad fue obtenida por el 16.1 % de estudiantes. Esto significa que poseen un nivel adecuado de vigor y energía, les gusta actuar y trabajar con rapidez y en consecuencia, hacen más cosas que los demás. Por otra parte el 12.88% presenta una baja vitalidad; esto se asocia a personas con poca vitalidad o impulso, que prefieren un ritmo lento o se cansan fácilmente y cuyos resultados o producción es menor.

Finalmente, un 3.22% posee alta autoestima. Esto puede reflejar una adecuada autoestima o un deseo personal por presentar una buena imagen de sí mismo.



**GRAFICO # 6**



Este gráfico presenta el diagnóstico de los patrones de comunicación que predominan en los estudiantes del 2º año de bachillerato opción contador sección “c”, del Instituto Acción Cívica Militar en el presente año.

El diagnóstico arroja el patrón de comunicación que impera en el alumno. Este puede presentarse de manera pura: (si reúne todas las características e indicadores de un determinado patrón) y en forma de tendencias (si no manifiesta la totalidad de elementos que lo definen).

El patrón de comunicación aplacador se diagnostica en los estudiantes únicamente como tendencia en el 22.54% de la muestra.

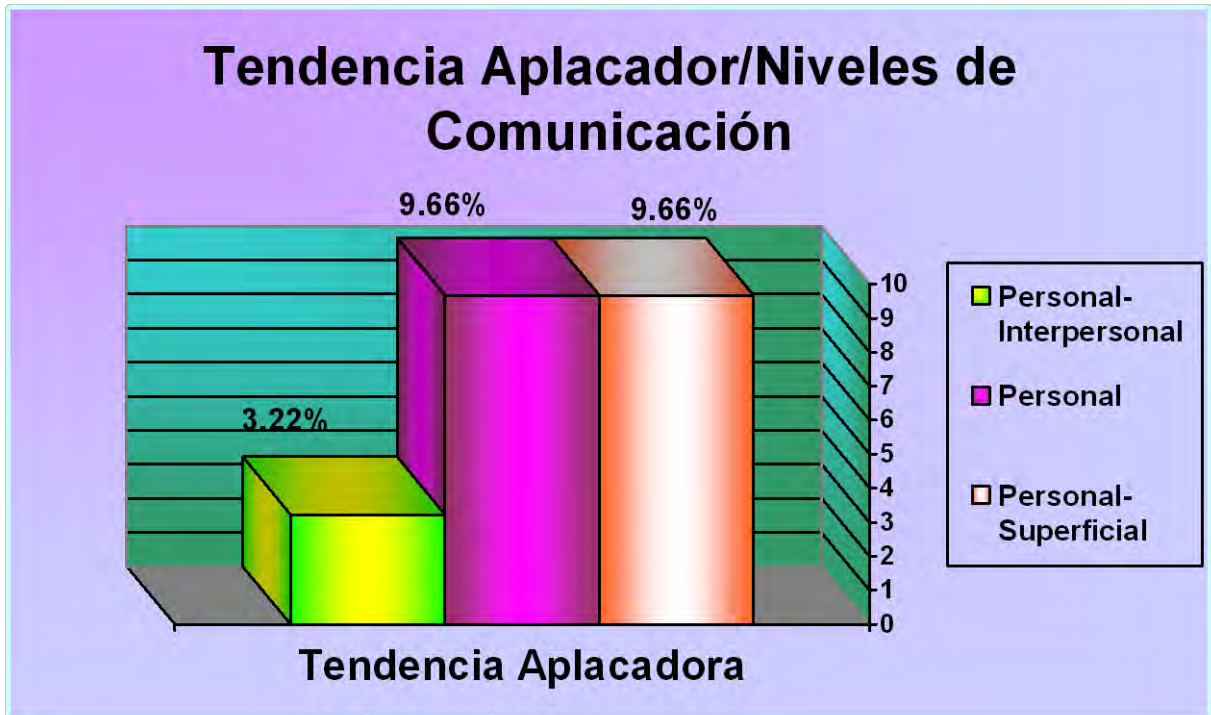
Un porcentaje igual al 22.54% de estudiantes utilizan regularmente o en forma de tendencias, el estilo acusador en sus relaciones interpersonales. Este patrón no se presento de manera pura en los estudiantes.

Con respecto al patrón calculador, se diagnostica que el 3.22% lo utiliza en forma pura y el 19.32% a manera de tendencias.

El estilo distractor se utiliza como tendencia en el 22.54% de la población investigada y de manera pura no se presento.

Finalmente el patrón nivelador o la forma adecuada para comunicarse con los demás, según el planteamiento de la autora Virginia Satir; se diagnostica de manera pura en el 3.22% de alumnos y en forma de tendencias en un porcentaje de 6.44% de la población.

GRAFICO # 7

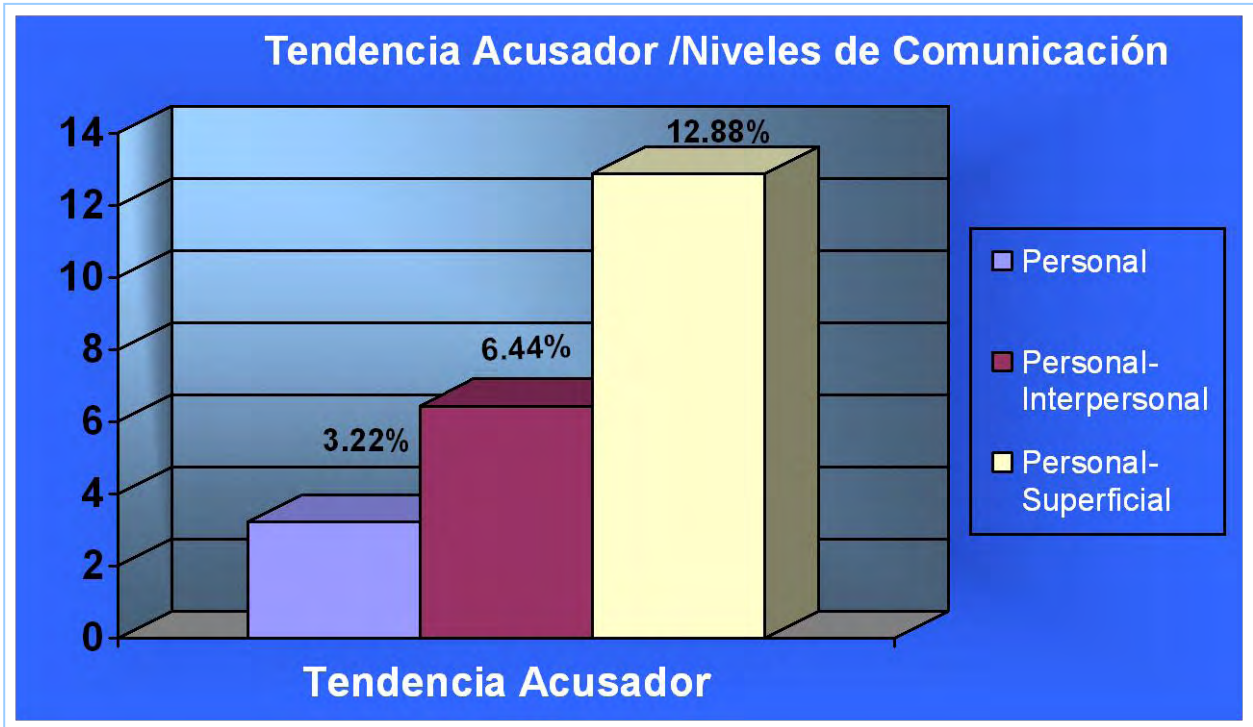


Los estudiantes que utilizan la tendencia al patrón aplacador, frecuentemente se comunican en los siguientes niveles:

El 3.22% utilizan frecuentemente los niveles personal e interpersonal en las relaciones con sus compañeros de clase. El 9.66% que posee esta misma tendencia de comunicación; utilizan el nivel personal que implica relaciones no tan íntimas.

El 9.66% presenta los niveles personal y superficial. Esto significa que su desenvolvimiento social se ubica a nivel de intercambio de pensamientos e ideas y a nivel de saludos cordiales.

**GRAFICO # 8**



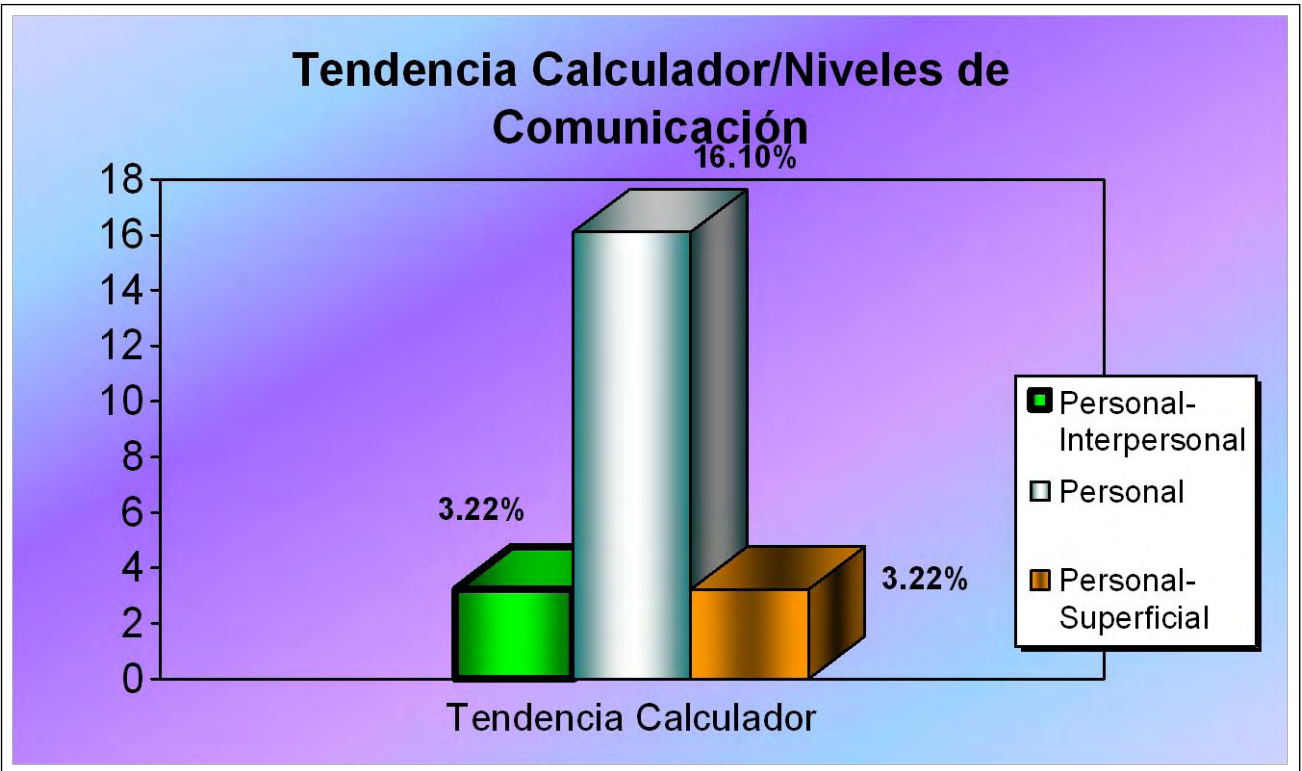
Los estudiantes que poseen una tendencia a utilizar el patrón de comunicación acusador; frecuentemente utilizan los niveles de comunicación siguientes:

El 3.22% con tendencia acusadora utiliza el nivel de comunicación personal con sus compañeros de clase.

El 6.44% con esta misma tendencia, utilizan frecuentemente dos niveles: el personal e interpersonal.

Finalmente en el 12.88% de estudiantes que utilizan la tendencia al mismo patrón de comunicación, los niveles personal y superficial son los más utilizados en sus relaciones interpersonales en el centro escolar.

**GRAFICO # 9**

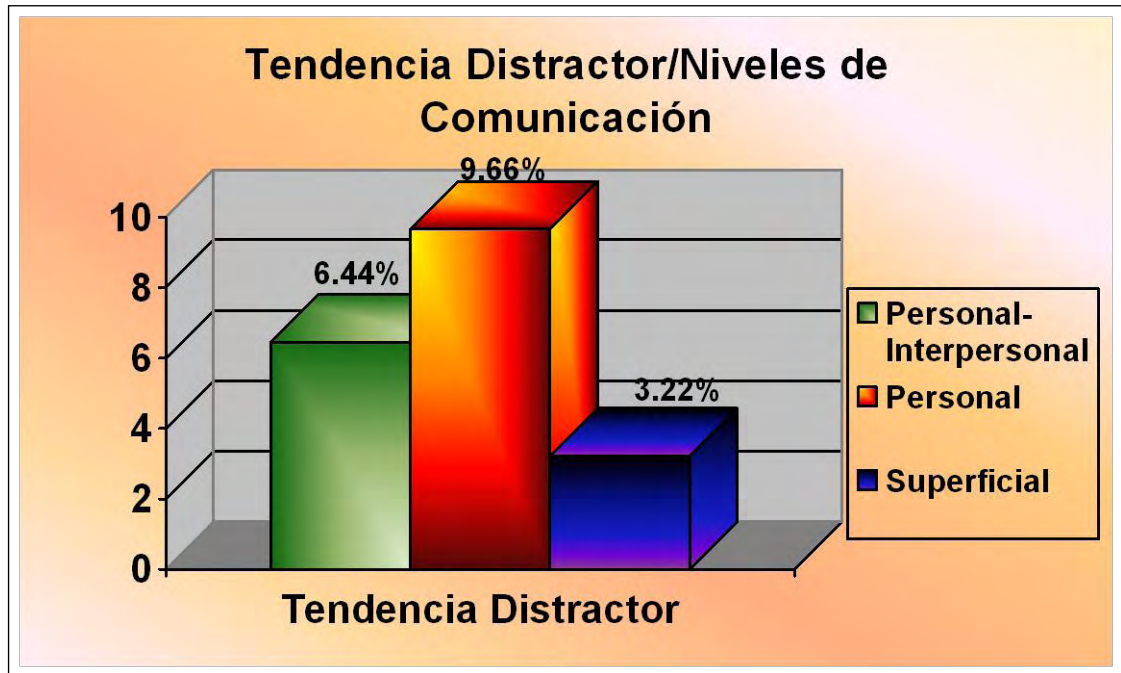


El patrón de comunicación Calculador se presentó en los estudiantes en forma de tendencia. Este estilo de comunicación presenta la predominancia de los siguientes niveles:

El 3.22% de estudiantes que poseen esta tendencia de comunicación, utilizan los niveles personal e interpersonal.

En el 16.10% de sujetos predominan el nivel personal en las relaciones que establecen en el centro escolar; mientras que un 3.22% restante utiliza los niveles personal y superficial.

**GRAFICO # 10**



El grafico presenta la tendencia al patrón de comunicación distractor utilizado por los estudiantes, y la predominancia de los tres niveles de comunicación planteados por Powel.

El 6.44% de alumnos utiliza frecuentemente el nivel personal-interpersonal; el 9.66% se comunica con sus compañeros de clase a través del nivel personal y finalmente en el 3.22% predomina el nivel superficial.

GRAFICO # 11



El grafico presenta los niveles de la comunicación que predominan en los estudiantes que utilizan el patrón de comunicación nivelador o una tendencia del mismo.

El 3.22% de estudiantes que utiliza la forma niveladora pura; utiliza frecuentemente los niveles personal e interpersonal en sus relaciones.

El 3.22% diagnosticada con una tendencia niveladora, se mueve en los niveles personal e interpersonal.

Mientras que el 3.22% que utiliza la misma tendencia niveladora, se comunica con los demás a través del nivel personal.

## VI. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

### ANALISIS CUANTI-CUALITATIVO

El presente apartado hace referencia a los resultados obtenidos de la investigación Diagnóstica realizada a los alumnos del segundo año de Bachillerato opción Contador, sección “C” pertenecientes al Instituto Acción Cívica Militar durante el año de 2007.

La muestra estuvo compuesta por 31 estudiantes (17 del sexo masculino y 14 del sexo femenino); y seis maestros (3 pertenecientes al sexo masculino y 3 al sexo femenino).

El propósito de esta investigación era identificar los patrones de comunicación que predominan en los estudiantes de dicho centro escolar y posteriormente determinar como estos modelos de comunicación inciden en las relaciones que establecen con sus compañeros de clase.

Para ello, se aplicaron seis instrumentos: Dos escalas tipo Liker, dos guías de observación, el Test PPG-IPG (con el objeto de que el estudio poseyera un mayor rigor científico) y finalmente la técnica de círculos concéntricos que permitió determinar el/los nivel/es de comunicación que predominan en los estudiantes en sus relaciones interpersonales).

A continuación se presentan los resultados de cada uno de los instrumentos por orden de aplicación, así se tiene que:

En la escala de autoapreciación dirigida a estudiantes se obtuvieron resultados bastante favorecedores. (Ver grafico # 1) la mayoría de ellos considera que utilizan el patrón de comunicación **Nivelador** en su forma pura (48.30%). Esto significaría que dichos estudiantes siempre o casi siempre se comportan de manera asertiva, empática y sociable. Muestran apertura e interés durante las conversaciones con los demás, las



cuales, a la vez, se caracterizan por la presencia de retroalimentación positiva hacia la otra persona y el envío de mensajes claros y congruentes.

Un 22.54% expreso que poseen una tendencia a utilizar este mismo patrón de comunicación. Es decir, que regularmente se comportan de forma niveladora.

Sumando las manifestaciones puras y las tendencias al patrón Nivelador, resulta un porcentaje de 70.84%.

Entonces, en base a los resultados de este primer instrumento; la mayoría de la muestra utiliza el patrón de comunicación Nivelador, ya sea de forma pura o tendencia. Mientras que el porcentaje restante de 29.16% se distribuye en Patrones de Comunicación inadecuados.

Esto se explica, por la deseabilidad social, que significa el deseo de presentar una imagen positiva de si mismo para con otras personas.

Con el objeto, de obtener información de otra fuente, se aplico la Escala dirigida a Maestros sobre los Patrones de Comunicación que utiliza el estudiante. (Ver grafico # 2)

Esta escala arrojo los siguientes resultados:

Según la apreciación de los maestros el 19.32% de alumnos presenta una tendencia al patrón de comunicación **Aplacador**.

Esto implica, que durante las observaciones realizadas por los docentes, a este porcentaje de alumnos, han identificado de manera regular comportamientos tales como: necesidad de aprobación, palabras de aceptación incondicional, dificultad para mantener una postura o punto de vista; actitud de mártir y humildad. Al mismo tiempo, estos sujetos externan reacciones de autoculpa. Asumen toda la responsabilidad de una situación y frecuentemente se disculpan por todo lo que hacen o dicen.

Con lo que respecta al patrón de comunicación **Acusador**. La población estudiantil que manifiesta el mismo en forma de tendencias; en sus relaciones interpersonales es el 9.66%.

Esto significa que los maestros han observado que los estudiantes regularmente expresan una actitud de superioridad ante los demás compañeros, son críticos, impulsivos, y se muestran a la defensiva.

Les agrada imponer, que se les obedezca y se les de la razón. Suelen culpabilizar a otros e incluso asignarles la responsabilidad que les corresponde a ellos. La apreciación docente, identifico un sujeto como Acusador Puro. Esto significa que los comportamientos mencionados anteriormente se manifiestan en esta persona siempre o casi siempre.

Continuando con la valoración de los maestros, el patrón de comunicación **Calculador**, es utilizado en forma de tendencias por el 25.76% de sujetos. Esto indica la manifestación regular de los siguientes indicadores: una actitud distante con sus compañeros de clase, preocupación por parecer inteligente, empeño en expresar argumentaciones y justificaciones de carácter lógico.

Estos alumnos son tranquilos, observadores, analíticos y les agrada dominar la situación a través de sus palabras abstractas y correctas. A la vez, tienen dificultades para expresar sus sentimientos; los cuales se esfuerzan por ocultar. Solamente un estudiante utiliza de manera pura este patrón de comunicación.

El patrón de comunicación **Distractor** se presenta únicamente en forma de tendencia, en el 9.66% de los sujetos, según la opinión de los maestros. A este porcentaje se le observan comportamientos despistados y confusos. Nunca van al grano con sus palabras, son desconcentrados y su foco de atención parece ser tan vulnerable a los estímulos del entorno.

Según la opinión de los Maestros; el 28.98% de estudiantes presentan comportamientos propios del patrón de comunicación **nivelador** (en su manifestación: pura y tendencias). Es decir, que siempre o regularmente se comunican con sus coetáneos utilizando este patrón.

Este primer dato contrasta con la autoapreciación realizada por los alumnos. Si se observa, el porcentaje destinado a este patrón de comunicación por la población estudiantil, es mayor que el planteado por los maestros. Lo que confirma la deseabilidad social de los alumnos.

En base a los resultados de los dos instrumentos anteriores, se podría decir, que los patrones de comunicación predominantes en los estudiantes son: el Nivelador y el Calculador.

El primero según la autora Virginia Satir se considera la forma nutricia o adecuada en la comunicación. Por ende, sus relaciones interpersonales serían adecuadas y positivas.

Mientras que el segundo, implica un trato frío, intelectual y distante con los demás. Lo que resultaría en relaciones interpersonales en las cuales se utilicen preferentemente los niveles personal y superficial en la comunicación.

A continuación, se aplicó la Guía de Observación de Conducta Verbal y No Verbal dirigida a estudiantes; la cual estaba diseñada de manera tal, que permitía encasillar al estudiante en un patrón de comunicación.

De esta manera, la Guía de Observación de la Conducta Verbal y no Verbal, arrojó los resultados siguientes:

El 22.54% de la población observada presentó una tendencia a comunicarse verbal y no verbalmente de manera **aplacadora**. Esto implica que suelen utilizar palabras de

aceptación incondicional, tono de voz frágil, mirada evasiva y postura encorvada. (Ver grafico # 3)

Un porcentaje de 19.32% tiende a comunicarse con sus compañeros de clase de forma **acusadora**. Es decir, que regularmente se muestran tensos, con gestos y movimientos señaladores, su tono de voz es duro y a menudo ruidoso, su postura intimidante y su mirada acusadora y fija.

Solamente un porcentaje de 3.22% presenta estas características verbales y no verbales en forma pura en sus relaciones interpersonales.

De acuerdo a la guía de observación aplicada, el 19.32% de estudiantes expresan una tendencia a comunicarse con los demás de forma **calculadora**.

Su conducta no verbal es la siguiente: tono de voz monótono y un tanto apagado, mirada serena y tranquila, postura rígida e inmóvil y finalmente sus palabras suelen ser abstractas.

Solamente un sujeto se observo puramente calculador, según la guía de observación aplicada.

Un 22.54% de estudiantes se ubicaron en la tendencia a utilizar el patrón de comunicación **distractor**, ya que presentaron los siguientes indicadores en la realización de las actividades: tono de voz aguda o grave sin razón, mirada y contacto ocular evasivo, movimientos exagerados y opuestos, actitud indiferente y despreocupada. Finalmente, sus palabras fueron irrelevantes.

Mientras el Patrón de comunicación **Nivelador**, en base a la observación realizada obtuvo un porcentaje de 9.66% a nivel de manifestaciones puras y tendencias del mencionado patrón. Observándose un tono de voz calido y profundo, mirada directa y abierta, libertad de movimientos, postura corporal erguida y libre, etc.

Se puede observar como los patrones de comunicación varían en relación a los resultados de las escalas discutidas anteriormente, siendo así que el porcentaje de niveladores ha ido decreciendo a medida que la investigación avanza.

Uno de los instrumentos que adquiere mayor valor en esta investigación es el siguiente: Guía de observación de patrones de comunicación. (Ver gráfico # 4)

Como parte del proceso de evaluación, se expuso a la población a situaciones interactivas que permitieran observar los patrones de comunicación que predominaban en cada uno de ellos.

De esta forma se aprecia que el 22.54% de la muestra, utiliza el patrón de comunicación **Aplacador** (puro y tendencia), observándose características propias de este estilo de comunicación como por ejemplo: dificultad para expresar opiniones contrarias a las de los demás, mostrarse nervioso ante las críticas, comportamiento pasivo, etc. (ver gráfico # 4)

De igual forma se identificó un 22.54% de la población utiliza una Tendencia de comunicación **Acusadora** que implica un comportamiento impulsivo, tono de voz fuerte, fácilmente encuentra errores y defectos en sus compañeros y realiza observaciones negativas y ofensivas, entre otros.

El 22.54% de la población utiliza el patrón de comunicación **Calculador** en su forma pura y tendencia, mostrándose distantes y serios en sus relaciones interpersonales, ocultando sus sentimientos, etc. (ver Pág. 29 marco teórico).

Por otra parte un porcentaje igual del 22.54% se distribuye en puros y tendencias del patrón de comunicación **Distractor**; estos sujetos se mostraron distraídos,

desconcentrados, despistados, con dificultad para expresarse, tendiendo a redundar en sus respuestas, etc.

En el Patrón **Nivelador** se ubicaron al 9.66% de la muestra, observándose conductas de asertividad, fluidez verbal, sociabilidad, escucha empática, por mencionar algunas.

A través de este instrumento podemos apreciar que el 90.16% esta utilizando patrones de comunicación inadecuados, en la comunicación con los demás. Mientras el porcentaje restante utiliza el patrón nivelador, el cual es considerado como el ideal en las relaciones interpersonales.

Como complemento a los cuatro instrumentos aplicados, se administro el test PPG – IPG el cual proporciono características de personalidad que posibilitaron la realización de un diagnostico efectivo de los patrones de comunicación que predominan en la población. (Ver grafico # 5)

#### Diagnostico de Patrones de Comunicación. (Ver grafico # 6)

Al integrar los resultados provenientes de los distintos instrumentos aplicados, se determino el patrón de comunicación que predomina en cada sujeto. De esta manera se encontró que:

El 22.54% utiliza el patrón de comunicación **Aplacador** en forma de Tendencia en las relaciones que entabla con sus compañeros de clase. Como se ha mencionado en este análisis la caracteriza por una conducta pasiva y tolerante hacia los demás.

El 22.54% utiliza el patrón de comunicación **Acusador** como tendencia, siendo la característica más notable, el culpar a otros, su impulsividad y criticar el comportamiento de otras personas.

El patrón de comunicación **Calculador** fue diagnosticado en el 19.32% de la población en forma de tendencia y el 3.22% de forma pura. La característica más destacable de este patrón es su actitud distante e intelectual.

De igual forma se aprecia un 22.54% de sujetos que utilizan la tendencia **Distractora** en la comunicación, se caracteriza por mostrar indiferencia e irrelevancia a lo que los demás digan o hagan.

El porcentaje menor obtenido en este diagnóstico le pertenece al Patrón de Comunicación Nivelador, siendo así que el 3.22% se presenta de forma pura y el 6.44% en forma de tendencia. Su característica principal es el establecimiento de relaciones nutricias y comportamiento asertivo.

Según Virginia Satir la Ocurrencia de patrones de comunicación en un grupo de personas sigue el siguiente orden: Aplacador, Acusador, Calculador, Distractor y Nivelador, en orden descendente, sin embargo en esta investigación los resultados obtenidos reflejaron puntuaciones similares para los patrones Aplacador, Acusador, Calculador y Distractor, ya que fueron los diagnosticados en la mayor cantidad de sujetos. Mientras que el patrón Nivelador recibió una puntuación inferior, lo que coincide con el planteamiento de esta autora.

Una vez diagnosticados los patrones de comunicación se aplicó la técnica de círculos concéntricos, con el objetivo de conocer las relaciones que establecen los compañeros entre sí. Y posteriormente determinar la incidencia de los patrones de comunicación en las relaciones interpersonales.

Para medir, el tipo de relaciones interpersonales que presenta la muestra, es muy importante aclarar la importancia de los niveles de comunicación que utilizan los estudiantes en sus relaciones.

Según John Powell (1989) autor de interesantes libros sobre autoconocimiento y maduración personal existen cinco niveles de comunicación que se resumen en tres: el nivel superficial, el nivel personal y el nivel interpersonal.

Este autor plantea que a medida que las personas se conocen entre sí y profundizan en la relación van pasando por los niveles de una forma natural. Y cuanto mas estrechas son las relaciones más interpersonales son.

Por lo tanto, habría de suponerse que el patrón de comunicación nivelador esta muy relacionado con el nivel interpersonal. Pues las relaciones son mas profundas, sinceras y permiten un mutuo conocimiento.

Por otro lado, los patrones de comunicación inadecuados tales como: el aplacador, el acusador, el calculador y el distractor; probablemente utilizaran niveles de comunicación menos profundos: el personal y el superficial; pues estas personas se esfuerzan por ocultar sus sentimientos y necesidades a los demás.

Para determinar los niveles de comunicación que predominan en cada uno de los estudiantes; se realizo una matriz de datos (ver anexo #8) en el cual se muestran los niveles de comunicación y el Diagnostico del patrón de comunicación de cada estudiante. Esta tabla permitió agrupar cada uno de los patrones de comunicación con sus respectivos niveles de comunicación.

Para una mayor comprensión se mencionaran uno a uno los distintos patrones de comunicación y los niveles que predominaron en cada uno de ellos.



## **TENDENCIA AL PATRON DE COMUNICACIÓN APLACADOR**

**(Ver grafico # 7)**

La mayoría de estudiantes (19.32%) que utilizan esta tendencia para comunicarse con sus compañeros de clase, presentaron la predominancia de los niveles de relación personal y superficial.

El 9.66% de alumnos utiliza preferentemente el nivel personal. Es decir que sus relaciones consisten en un intercambio mutuo de confianzas y revelaciones de carácter personal. Se comparten pensamientos e ideas y se observa detenidamente al otro.

Un 9.66% se comunica con los demás utilizando los niveles personal y superficial. Es decir, que con un porcentaje de compañeros se comunican a nivel personal y con otros a nivel superficial.

Estas relaciones superficiales denotan un limitado acercamiento con el otro. Se mantiene una relación cordial, amigable y lejana.

Finalmente solo un estudiante que utiliza esta tendencia de comunicación (3.22%) se comunica con los demás a través de niveles personal e interpersonal.

Por lo tanto, se deduce que el patrón de comunicación aplacador generalmente produce relaciones interpersonales tipificadas a nivel de compañeros de clase no íntimos y “personas conocidas”.

Pues la mayoría de estudiantes diagnosticados con este patrón, utilizan estos niveles de comunicación con los demás. Mientras que solo un alumno utiliza los niveles personal e interpersonal. El cual mantiene relaciones más comprometidas y con mayor intimidad.

## **TENDENCIA AL PATRON DE COMUNICACIÓN ACUSADOR**

**(Ver grafico # 8)**

Los estudiantes diagnosticados en esta tendencia de comunicación, utilizan la los niveles de relación siguientes:

El 12.33% utiliza los niveles personal y superficial. Por ende sus relaciones implican un cierto grado de intercambio de opiniones e ideas. Sin embargo tambien suelen ser de carácter cordial y de saludos.

Es importante mencionar que de un porcentaje de 22.54% de estudiantes diagnosticados con el patrón de comunicación acusador. El 15.04% manifestó presentar conflictos con sus tres o cuatro compañeros de clase.

El 3.22% utiliza frecuentemente el nivel personal. Es decir, que el estudiante no se comunica con los demás de manera íntima sino a nivel de compañeros de clase. Se intercambian opiniones y revelaciones personales. Pero no son relaciones suficientemente profundas.

Finalmente, el 6.44% de estudiantes utiliza niveles personal e interpersonal. Lo que significa que mantiene relaciones con sus compañeros de clase con un mayor grado de intimidad, transparencia y sinceridad.

En conclusión, la tendencia a utilizar el patrón de comunicación Acusador esta muy relacionado con niveles personal y superficial. Según Virginia Satir, estas personas presentan una preocupación por parecer fuertes por lo que prefieren ocultar sus sentimientos y la necesidad que tienen de los demás. Lo que se refleja en la poca utilización del nivel interpersonal que es el nivel más íntimo de la comunicación.

## **TENDENCIA AL PATRON DE COMUNICACIÓN CALCULADOR.**

**(Ver grafico # 9)**

El porcentaje de estudiantes diagnosticados en esta tendencia de comunicación; se relacionan con los demás a través de los niveles siguientes:

El 16.10% de esta población utiliza el nivel personal. Lo que se refleja en relaciones con cierto grado de compromiso. Pues hay intercambio de opiniones y pensamientos.

El 3.22% se comunica utilizando el nivel superficial. Este estudiante mantiene relaciones distantes con sus compañeros de clase.

Y un porcentaje igual al 3.22% utiliza niveles personal e interpersonal. Por lo que cabria esperar que sus relaciones presenten un matiz de intimidad.

Por lo tanto, se puede inferir que la tendencia a utilizar el patrón de comunicación calculador esta relacionado principalmente con el nivel personal. Según la teoría la población que utiliza este patrón oculta la necesidad que tiene de los demás y presentan una actitud distante e intelectual. Por lo tanto es comprensible que no utilicen predominantemente el nivel interpersonal.

Sin embargo un sujeto se comunica con los demás usando frecuentemente los niveles personal e interpersonal. Lo que se explica porque el patrón de comunicación se presenta en forma de tendencia.

Finalmente otro sujeto utiliza el nivel superficial en sus relaciones interpersonales. Es importante recordar que este patrón se caracteriza por un comportamiento lógico y calculador lo que impide que sus relaciones lleguen a un nivel mas profundo.

## **TENDENCIA AL PATRON DE COMUNICACIÓN DISTRACTOR**

**(Ver grafico # 10)**

Los niveles de comunicación que utilizan frecuentemente los estudiantes diagnosticados con la tendencia distractora, se detallan a continuación:

El 9.66% utiliza el nivel personal. Por lo que sus relaciones existen intercambios personales y un cierto grado de compromiso.

El 6.44% utiliza los niveles personal e interpersonal. Es decir que mantienen relaciones no solamente a nivel personal sino también a un nivel más profundo donde se presenta mayor intimidad y compromiso mutuo.

Finalmente el 3.22% se comunica con sus compañeros de clase a nivel superficial, pudiendo observar relaciones poco comprometidas con sus compañeros.

Lo anterior permite inferir que el patrón de comunicación distractor esta relacionado principalmente con el nivel personal. Esto se explica porque estas personas son frecuentemente el alma de la fiesta, despreocupadas, despistadas y suelen ser reconocidas y parecer graciosas para las demás personas. Por lo tanto suelen tener un circulo social amplio en el que existe un intercambio de pensamientos e ideas.

Dentro de esta tendencia se encontró estudiantes que utilizan niveles personal e interpersonal. Es decir, que se comunican de manera profunda con los demás. Esto es posible ya que el patrón de comunicación no se presenta de forma pura, sino en forma de tendencia; posibilitando llegar a un nivel superior en la comunicación con los demás.

Un porcentaje menor se comunica a través del nivel superficial, esto concuerda con la teoría que plantea que las personas que utilizan este patrón mantienen relaciones interpersonales inadecuadas.

## **PATRON DE COMUNICACIÓN NIVELADOR.**

**(Ver grafico #11)**

La mayoría de estudiantes diagnosticados con el patrón de comunicación nivelador (puro o tendencia); utilizan los niveles personal e interpersonal.

El hecho que esta población utilice ambos niveles en sus relaciones interpersonales indica que han logrado formar vínculos más íntimos con sus compañeros de clase, esto les permite un mutuo conocimiento, que se ve reflejado en sus habilidades sociales. Además estos estudiantes no presentan conflictos con ninguno de sus compañeros de clase; lo que confirma que el patrón de comunicación nivelador, utiliza niveles de comunicación que fomentan las buenas relaciones.

Un porcentaje de 3.22% de estudiantes con este mismo Diagnostico. Utilizan preferentemente el nivel de comunicación personal. Lo que implica que sus relaciones interpersonales permiten un cierto grado de compromiso.

Es importante subrayar que el nivel de comunicación superficial no predomina en los estudiantes que utilizan el estilo nivelador.

Pues como propone Virginia Satir este patrón de comunicación es el mas efectivo en las relaciones interpersonales, ya que permite un crecimiento personal y contribuye al crecimiento de los demás.

Al mismo tiempo John Powell, plantea que el nivel interpersonal es nivel más alto de intimidad y compromiso. Se puede observar que los sujetos diagnosticados con un Patrón nivelador se caracterizan por utilizar este nivel.

Por lo tanto se deduce que los sujetos que utilizan un Patrón de Comunicación Nivelador se mueven dentro del Nivel Interpersonal, llegando a mantener relaciones interpersonales nutricias y contractivas.

## VII. CONCLUSIONES

- Las personas aprenden a comunicarse, a partir de su primer contacto con el mundo. En la infancia, un estilo de comunicación se adquiere y se desarrolla a lo largo de la vida. Para ello, será determinante el tipo de autoridad ejercida por los progenitores o cuidadores, así como las actitudes que imperan en una sociedad.
- En la población investigada, no se presenta de manera exclusiva un solo patrón de comunicación. Un sujeto puede poseer dos o más patrones de comunicación; sin embargo existe una predominancia de uno de ellos en su comportamiento interpersonal.
- La mayoría de estudiantes de la presente investigación diagnóstica, no utilizan un determinado patrón de comunicación en forma pura; sino en forma de tendencias. Lo que indica que no siempre lo utilizan en su trato interpersonal. Esto se explica por la mezcla de distintos patrones de comunicación que cada sujeto posee.
- Un aspecto relevante en esta investigación es que un porcentaje alto de la muestra fue diagnosticada con tendencia a utilizar patrones de comunicación inadecuados en las relaciones que establecen con sus compañeros de clase. Y solamente a un porcentaje mínimo se le diagnosticó la utilización del patrón de comunicación nivelador (puro o tendencia). Lo que coincide con el planteamiento de Virginia Satir; que propone que el patrón nivelador es el menos utilizado por la población y el más nutricional tanto para el sujeto que lo manifiesta como para las demás personas.
- Los estudiantes diagnosticados con el patrón de comunicación nivelador, presentaron mejores relaciones y ausencia de conflictos interpersonales en el

salón de clase. Moviéndose en los niveles personal e interpersonal de la comunicación. Lo que refleja relaciones interpersonales mas comprometidas, intimas y profundas.

- La muestra de alumnos que utilizan tendencias a patrones de comunicación inadecuados, utilizan en un buen porcentaje el nivel superficial de comunicación. Lo que indica que ésta es mucho menos comprometida y más distante.
- La mayoría de estudiantes diagnosticados con la tendencia de comunicación al patrón acusador; manifestaron presentar conflictos con mas de dos compañeros de estudio, lo que se entiende por las características propias de dicho patrón, que dificultan las buenas relaciones interpersonales.
- Los patrones de comunicación representan un proceso de aprendizaje que el sujeto adquiere. Sin embargo, a través de un diagnostico y una evaluación personal, toda persona puede adquirir nuevos conocimientos que le permitan sustituir un estilo de comunicación inadecuado por la forma niveladora.

## VIII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda al Centro Escolar Acción Cívica Militar, implementar la propuesta de intervención a sus estudiantes. La cual tiene como propósito promover y fortalecer la adopción del patrón de comunicación Nivelador. De manera que este estilo de comunicación sustituya a patrones inadecuados que dificultan las relaciones interpersonales.
- La temática sobre los patrones de comunicación que predominan en los estudiantes, debe ser abordada con la participación de los maestros, padres de familia y alumnos en general. Integrando el área educativa, psicológica y social que permita la planificación y realización de acciones de intervención que resulten efectivas.
- Que el MINED, incluya significativamente en el curriculum escolar, la estimulación social y psicológica a los estudiantes. De manera que esta se vea promovida y sea parte activa del aprendizaje de sus educandos. Fomentando así, la practica de adecuadas relaciones interpersonales en la escuela, la familia y la sociedad en general.
- Que los maestros/as reciban la capacitación necesaria en materia psicopedagógica. De manera que el área psicológica y social sea estimulada diariamente en los estudiantes a través de la jornada escolar.
- Se sugiere al centro escolar, que los alumnos diagnosticados con tendencias a utilizar patrones de comunicación inadecuados, se incorporen a programas de intervención y si es necesario a una asesoria psicológica que les permitan orientarlos ante situaciones emocionales desestabilizadoras.



→ Se recomienda a La Universidad de El Salvador a través de la participación de los estudiantes de psicología; la promoción, planificación y ejecución de programas de intervención dirigidos a las instituciones (padres, alumnos, maestros). Que vayan encaminados al fortalecimiento del patrón de comunicación nivelador, contribuyendo así, con el área psicológica y social de los estudiantes de El Salvador.

## IX. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### LIBROS:

A. Petrovski, *Psicología General* Manual didáctico para los institutos de pedagogía. Universidad de El salvador.

Danziger Kurt, (1976) *Comunicación Interpersonal*, México, D. F. Editorial El Manual Moderno S.A. de C.V. Pág. 54-76

Decker, Bert (1992). *El Arte de La Comunicación*. México, D.F.: Grupo Editorial Ibero América S.A. de C.V. pág. 37-42

Fernández Sotelo José Luís Diego, (1990) *La Comunicación en las Relaciones Humanas*, México Editorial Trillas. Pág. 14-19

Guix Xavier, (2006) *Ni me explico ni me entiendes*, Bogota Colombia, Editorial Norma S. A. 19-38, 49-85

Hybels Sandra y Weaver II, Richard L. (1976). *La Comunicación*. México D.F.: Logos Consorcio Editorial, S. A. pág. 19-21

Lehalle Henri, (1986). *Psicología de los Adolescentes*, España, Barcelona Editorial Crítica Grupo Editorial Grijalbo. Pág. 30-31

Pierre Simón, Lucien Albert, (1989) *Las Relaciones Interpersonales. Fundamentos Prácticos y Fundamentos Teóricos*, Editorial HERDER S.A. Barcelona pág. 386.

Sanz Aparicio Maria Teresa (1988) *Psicología de la Comunicación*, Madrid Universidad Nacional De Educación Básica. Pág. 31-33, 80-88, 133-135, 149, 164-170, 182-200

Satir, Virginia, (1991) *Relaciones Humanas en el Núcleo Familiar*, México, D. F. Editorial Pax México Pág. 64-129

Silverstein Albert, (1994) *Comunicación Humana*, México Editorial Trillas, S. A. de C.V. Primera edición en español 1985. Reimpresión 1994 pág. 13-14 y 198-199.

Willman, Hector Maldonado, (1998) *Manual de la Comunicación Oral*, impreso en México S.A. de C.V. por Addison Wesley Longman. pág. 84-86.

### **TESIS:**

- Abrego Angel, Irma Consuelo; Cordova Flamenco, Shuchit Indira; Hernández Abarca, Ana Ruth (Agosto 2002). "*Investigación Diagnostica Sobre Los Tipos Y Formas De Comunicación Y Sus Efectos En El Desempeño Laboral De Los Empleados De Las Federaciones De Atletismo, Tenis Y Judo, Del Instituto Nacional De Los Deportes (INDES)*" (Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad de El Salvador).
- Martínez Flores, Linda Margarita (2002). "*Como Mejorar Las Relaciones Interpersonales En El Centro Escolar Republica Dominicana, Para Alcanzar Un Clima Democrático En El Centro Escolar. Municipio De San Salvador En El Período De Enero A Octubre Del 2002*" (Tesis de Licenciatura en Ciencias de La Educación, Universidad de El Salvador).

### **INTERNET:**

- [www.geocities.com/armonizaciones/rel\\_autorealiz.htm](http://www.geocities.com/armonizaciones/rel_autorealiz.htm)
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Comunicaci%C3%B3n>
- <http://educacionmusicalvenezuela.blogspot.com/2007/02/Disponible%20en%20http://html.rincondelvago.com/las-barreras-de-la-comunicacion.html>

- [http://es.wikipedia.org/wiki/Programaci%C3%B3n\\_neuroling%C3%BC%C3%A4stica](http://es.wikipedia.org/wiki/Programaci%C3%B3n_neuroling%C3%BC%C3%A4stica)
- [http://www.kidshealth.org/parent/en\\_espanol/padres/adolescence\\_esp.html](http://www.kidshealth.org/parent/en_espanol/padres/adolescence_esp.html)
- <http://www.monografias.com/trabajos27/comunicaci3norganizaciones/comunicacion-organizaciones.shtml>
- [http://www.cnice.mec.es/padres/orientacion\\_familiar/educar\\_en\\_la\\_asertividad/](http://www.cnice.mec.es/padres/orientacion_familiar/educar_en_la_asertividad/)
- [WWW. Comunicación/adolescencia. Htm.](#)
- [WWW. COMUNICACIÓN/Centro Nacional de Información y Comunicación Educativa. Htm.](#)
- [WWW. COMUNICACION/entablando una buena comunicación con su hijo adolescente-padres-MSN Latino. Htm.](#)
- [WWW.:patrones\Generalidades.htm](#)
- [WWW. D.R. Universidad Virtual del Tecnológico de Monterrey. Monterrey, N. L., México, 2002. PDHPA Adobe Reader Pdf.](#)
- <http://www.monografias.com/trabajos5/autoest/autoest.shtml>
- <http://www.sld.cu/saludvida/psicologia/temas.php?idv=12738>

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA**

**ESCALA DE AUTOAPRECIACION DIRIGIDA A ESTUDIANTES DE PRIMER AÑO DE BACHILLERATO  
(ANEXO # 1)**

**OBJETIVO:** Conocer los patrones de comunicación que utilizan los estudiantes en sus relaciones interpersonales

**NOMBRE:** \_\_\_\_\_ **EDAD:** \_\_\_\_\_

**INDICACIONES:** A continuación se te presentan una serie de comportamientos con cinco alternativas de respuesta. Marca con una X la alternativa de respuesta que mas se ajuste a tu manera de ser.  
Si no entiendes alguna palabra o frase levanta la mano para que el responsable te ayude.  
(Tu información es confidencial y será utilizada para fines académicos)

<b>Nº</b>	<b>ITEM</b>	<b>SIEMPRE</b>	<b>CASI SIEMPRE</b>	<b>ALGUNAS VECES</b>	<b>CASI NUNCA</b>	<b>NUNCA</b>
1	Me preocupa mucho agrandar a los demás, por lo que soy excesivamente amable y siempre estoy de acuerdo con ellos					
2	Tiendo a imponer mis puntos de vista a las demás personas					
3	Frecuentemente me distraigo por cualquier cosa y olvido los detalles en una conversación					

Nº	ITEM	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
4	Prefiero no pedir nada para mi mismo ya que si no me lo ofrecen los demás, a lo mejor no lo merezco					
5	Puedo compartir abiertamente mis sentimientos a los demás.					
6	Los demás me consideran una persona fría e imperturbable ante diferentes situaciones					
7	Cuando me enfado logro atraer la atención de los demás y no dejo de sentirme importante y poderoso					
8	Casi siempre tengo deseos de animación y diversión					
9	Mis decisiones se apoyan en los sentimientos y en la razón por igual					
10	Frecuentemente realizo cosas para otras personas y tengo resentimiento porque no me atreví a decirles que "no"					
11	Cuando me enojan puedo llegar fácilmente a gritar o insultar					
12	Soy una persona bastante estricta e insisto en hacer las cosas tan correctamente como sea posible					
13	Ante las críticas de mis compañeros reacciono impulsivamente y me defiendo a capa y espada					
14	Muchas personas confían en mi y me consideran una persona comprensiva y de ideas que casi siempre puede ofrecer alguna solución a un problema					

N°	ITEM	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
15	Ante la crítica de los demás, reacciono tranquilamente y no muestro mis sentimientos al respecto.					
16	Los demás me consideran una persona despistada y despreocupada por lo que no me asignan grandes responsabilidades					
17	Si los demás critican mi comportamiento me siento muy abatido y nervioso porque casi siempre tienen la razón					
18	Frecuentemente encuentro los defectos y errores de mis compañeros y puedo realizar observaciones negativas y ofensivas					
19	Si critico el comportamiento de alguien lo hago de la manera mas amable y le ofrezco una alternativa para mejorar					
20	Frecuentemente me comporto de manera seria, fría y serena					
21	Si hay algo que me desagrada es parecer tonto o equivocarme					
22	Frecuentemente cambio abruptamente de tema en las conversaciones					
23	Constantemente me descubro pidiendo disculpas por todo lo que hago o digo					
24	Algunas personas me ven como alguien difícil, impulsivo y agresivo					

N°	ITEM	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
25	Frecuentemente siento la necesidad de garabatear, dibujar o moverme cuando estoy sentado en una reunión.					
26	En una discusión definiendo mis puntos de vista sin imponerlos y respetando los de los demás					
27	Frecuentemente me siento inferior a los demás y pienso que no soy tan bueno (a) como ellos.					
28	Cuando me plantean una pregunta casi siempre tengo una respuesta intelectual y lógica					
29	Suelo juzgar a otros negativa y críticamente					
30	Ante una pregunta suelo responder con otra que no esta relacionada con el tema en cuestión					
31	Frecuentemente suavizo un comentario o cambio de opinión si observo reacciones de desagrado en los demás					
32	Me es difícil plantear mis opiniones o puntos de vista sin redundar mucho en el asunto					
33	Mis decisiones y mi comportamiento se apoyan en la razón y no en los sentimientos					
34	Me considero a mi mismo una persona abierta y sociable					
35	Me inclino por subrayar los elementos positivos de la otra persona durante una conversación y les brindo mi apoyo si se muestran agotados o cansados					



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES  
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA**

**ESCALA DIRIGIDA A MAESTROS DE PRIMER AÑO DE BACHILLERATO  
(ANEXO # 2)**

**Objetivo:** Recabar información proveniente del maestro sobre los patrones de comunicación que utiliza el o la estudiante en sus relaciones interpersonales.

**Indicaciones:**

A continuación se le presentan distintos comportamientos que puede presentar un estudiante dentro del contexto escolar, cada uno de ellos plantea cinco alternativas de respuesta.

Por favor considere cada comportamiento y sus respuestas alternativas de forma objetiva y precisa. Es esencial que sus respuestas estén basadas específicamente en el comportamiento habitual del estudiante.

Su información es confidencial y será utilizada con fines académicos.

Alumno: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_  
Maestro: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

Nº	ITEM	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
1	Se muestra preocupado por agradar a los demás, por lo que es excesivamente amable y siempre esta de acuerdo con ellos					
2	Tiende a imponer sus puntos de vista a los demás					
3	Se distrae por cualquier cosa y olvida los detalles en la conversación.					

Nº	ITEM	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
4	No pide nada para si mismo					
5	Muestra abiertamente sus sentimientos					
6	Es una persona fría e imperturbable ante diferentes situaciones ( raramente manifiesta sus emociones)					
7	Cuando se enfada logra atraer la atención de sus compañeros, y se muestra fuerte y poderoso					
8	Casi siempre tiene deseos de animación y diversión					
9	Su comportamiento se apoya en los sentimientos y la razón por igual (sus acciones reflejan un equilibrio entre lo que piensa y siente)					
10	Es el sujeto “si” siempre realiza cosas para otras personas a pesar de lo que quiera o sienta en un momento dado.					
11	Cuando se enoja puede llegar fácilmente a gritar o insultar					
12	Es una persona estricta e insiste en hacer las cosas tan correctamente como sea posible					
13	Ante las criticas de sus compañeros reacciona impulsivamente y se defiende a capa y espada					
14	Muchas compañeros confían en él o ella y lo/la consideran una persona comprensiva y de ideas que casi siempre ofrece soluciones a los problemas					
15	Ante las criticas de los demás, reacciona tranquilamente y no muestra sus sentimientos al respecto					

<b>Nº</b>	<b>ITEM</b>	<b>SIEMPRE</b>	<b>CASI SIEMPRE</b>	<b>ALGUNAS VECES</b>	<b>CASI NUNCA</b>	<b>NUNCA</b>
16	Es una persona despistada y despreocupada					
17	Se muestra abatido y nervioso ante las criticas de los demás					
18	Frecuentemente encuentra los defectos y errores de los demás y realiza observaciones negativas y ofensivas					
19	Si critica el comportamiento de los demás, lo hace amablemente y le ofrece una alternativa para mejorar					
20	Frecuentemente se comporta de manera fría, seria y serena					
21	Si hay algo que le molesta es parecer tonto o equivocarse					
22	Durante las conversaciones o en los comentarios, cambia abruptamente de tema					
23	Frecuentemente se disculpa por todo lo que hace o dice					
24	Se muestra impulsivo, agresivo y de carácter difícil					
25	Casi siempre se muestra inquieto ( esta dibujando o moviéndose durante la clase o en reuniones de trabajo)					
26	En una discusión defiende sus puntos de vista sin imponerlos y respetando los de los demás					

N°	ITEM	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
27	Manifiesta comportamientos de inferioridad con respecto a sus compañeros de clase					
28	Ante las preguntas de los demás, responde de manera intelectual y lógica.					
29	Suele juzgar a sus compañeros negativamente					
30	Ante una pregunta responde con otra que no esta relacionada con el tema					
31	Frecuentemente cambia de opinión si observa reacciones de desagrado en los demás					
32	Le es difícil plantear sus opiniones sin redundar mucho en el asunto. ( no va al grano con sus palabras)					
33	Sus acciones se apoyan en la razón y no en los sentimientos (actúa en base a lo correcto)					
34	Es una persona abierta y sociable					
35	Frecuentemente subraya los aspectos positivos de sus compañeros y les apoya a continuar esforzándose si estos se muestran cansados					

**GUIA DE OBSERVACION DE PATRONES DE COMUNICACIÓN  
(ANEXO # 3)**

**Objetivo: conocer los patrones de comunicación que utiliza el estudiante en sus relaciones interpersonales**

Nº	INDICADORES	SUJETOS		
		1	2	3
1	Le preocupa mucho agradar a los demás			
2	Frecuentemente pide disculpas por todo lo que hace o dice			
3	Se muestra abatido y nervioso ante las críticas de los otros			
4	Se muestra pasivo y no pide nada para si mismo			
5	Fácilmente cambia de opinión si observa reacciones de desagrado en los demás			
6	Nunca se muestra en desacuerdo			
7	Recurre a la aprobación de los demás			
8	Impone sus opiniones o puntos de vista			
9	Fácilmente se enoja y eleva el tono de voz			
10	Ante las críticas de los demás reacciona a la defensiva y se defiende a capa y espada			
11	No se muestra interesado a las respuestas del otro			
12	Fácilmente encuentra errores y defectos en sus compañeros y realiza observaciones negativas y ofensivas			
13	Se muestra agresivo, impulsivo y de trato difícil			
14	Se muestra frío e imperturbable ante diferentes circunstancias			
15	Es estricto e insiste en hacer las cosas tan correctamente como sea posible			
16	Ante una critica se muestra tranquilo y evita mostrar sus sentimientos			
17	Su comportamiento es serio y sereno			
18	Ante una pregunta tiene una respuesta intelectual y lógica			
19	Sus acciones parecen apoyarse mas en la razón que en los sentimientos			
20	Es observador y analítico			
21	Fácilmente se distrae y se desconcentra			
22	Se muestra inquieto			
23	Es despistado y despreocupado			
24	Cambia abruptamente de tema			
25	le es difícil plantear sus ideas sin redundar mucho en el asunto			
26	No responde a la situación			
27	Muestra un comportamiento asertivo			
28	Muestra abiertamente sus sentimientos			
29	Es una persona de ideas y encuentra soluciones a los problemas			
30	Muestra apertura y comprensión en las conversaciones			
31	Tiende a señalar los aspectos positivos de los demás			
32	Realiza criticas ofreciendo alternativas de solución			
33	Se muestra abierto y sociable en las conversaciones			

## **EJERCICIO DE CONSENSO “LA HISTORIA DE MARLENE”**

### **(ANEXO #4)**

#### **OBJETIVO:**

1. Desarrollar en los participantes la capacidad de participación en la discusión grupal
2. Observar el estilo de comunicación que predomina en los estudiantes en el proceso de la actividad interactiva.

**TIEMPO:** 25-30 minutos

**MATERIAL:** una copia de la historia de Marlene

#### **INDICACIONES:**

**Individual:** (Primera fase)

“El texto que tienes en tus manos narra la historia de una joven en la que cinco personas entran en juego. A ti te toca establecer un orden de preferencia o simpatía para con esas 5 personas.

Debes indicar tu grado de preferencia para cada uno de esos personajes; colocándolos por orden. Dando el numero 1 al mas simpático, el 2 al siguiente mas simpático hasta llegar al numero 5 que es el que resultó menos agradable”. (5-10 minutos)

**Grupal:** (Segunda fase)

Formen un grupo de cinco participantes. Ahora su tarea consiste en discutir entre ustedes, el orden preferencial de cada uno. Para lo cual deberán exponer las razones de sus preferencias.

Teniendo en cuenta todas las opiniones de cada integrante, deberán llegar a un consenso por todo el grupo. Acordando un orden preferencial grupal. (Sin que sea producto de la votación a mano alzada sino resultado de un acuerdo entre todos)

(15-20 minutos)

#### PROCEDIMIENTO:

cada participante recibe una copia del texto “la historia de Marlene” a la cual le dará lectura de manera individual y tomara una decisión de orden preferencial de cada uno de los cinco protagonistas del relato.

Se organiza el grupo en 5 participantes. El cual deberá discutir y establecer un orden preferencial grupal. Para ello, cada uno de los integrantes procurará defender su punto de vista, argumentando las razones que lo llevaron a establecer su propio orden preferencial.

El grupo, llega a un consenso sobre el orden preferencial de los personajes a nivel grupal. Finalmente, plantean su decisión y el facilitador estimula una reflexión final.

#### **LA HISTORIA DE MARLENE**

Los personajes son Marlene, un Barquero, un Ermita, Pedro y Pablo.

Marlene, Pedro y Pablo son amigos de infancia. Se conocen desde hace mucho. Pablo se quiso casar con Marlene, pero ella se rehusó argumentando que estaba enamorada de pedro.

Cierto día Marlene decide visitar a pedro, que vive al otro lado del río. Al llegar al río Marlene pide a un barquero que la pase al otro lado y el barquero le dice que se dedica a ello, que es su forma de vida y el pan de cada día y que por lo tanto tiene que pagar por ello.

Marlene no tenía ni un centavo, y le explica al barquero su situación, su gran deseo de verse con pedro; le ruega, por favor, que la pase al otro lado. El barquero acepta si pasa la noche con él. Marlene duda y decide ir a consultar a un ermitaño que vive muy cerca. Le explica todo; su amor por pedro, su gran deseo de ir a verle, el negocio del barquero y le pide un consejo. El ermitaño le dice que la comprende muy bien, pero que en ese

momento no puede darle consejo alguno, ni siquiera dialogar con ella sobre el asunto; la invita a decidir por su cuenta.

Marlene vuelve al río, acepta lo que le pide el barquero, atraviesa el río, va a casa de Pedro y pasa junto a él tres días muy felices.

La mañana del cuarto día, Pedro recibe un telegrama, en el que le ofertan un empleo muy bien remunerado en el extranjero; es lo que había ansiado desde siempre. Da la noticia a Marlene y la abandona en aquel mismo momento.

Marlene cae en profunda tristeza y decide darse un paseo. Casualmente se encuentra con Pablo y le cuenta la razón de su tristeza. Al cabo de un rato Marlene le dice a Pablo: “Recuerdas que hace tiempo me dijiste que querías casarte conmigo; yo te rechace porque no me sentía enamorada de ti; pero ahora pienso que si lo estoy y quiero casarme contigo”

Pablo le responde “es demasiado tarde, no me interesa ya, no quiero restos de otro” FIN

Mi orden de preferencia es

1. \_\_\_\_\_ Muy simpático
2. \_\_\_\_\_ Simpático
3. \_\_\_\_\_ Mas o menos simpático
4. \_\_\_\_\_ Poco simpático
5. \_\_\_\_\_ Nada simpático



**Guía de Observación Dirigida a Estudiantes  
(ANEXO # 5)**

CATEGORIA	SUB-CATEGORIA	SUJETOS					
		1	2	3	4	5	6
Tono de voz	Frágil y baja						
	Fuerte, tensa y alta						
	Seca y monótona						
	Aguda o grave sin razón						
	Calida y profunda						
Expresión Facial	Triste y débil						
	Enojada o molesta						
	Seria y calculadora						
	Despistada						
	Variada						
Mirada y Contacto Ocular	Evasiva y apagada						
	Acusadora y fija						
	Serena y fija						
	Inconstante						
	Prolongada y abierta						
Movimientos Corporales	Apaciguadores						
	Señaladores						
	Pocos movimientos y controlados						
	Muchos movimientos						
	Libertad de movimientos						
Postura Corporal	Encorvada o hundida						
	Intimidante						
	Rígida e inmóvil						
	Angulada “voy a otra parte”						
	Erguida y libre. denota seguridad						
Actitud	De mártir y humilde						
	De superioridad						
	Distante e intelectual						
	Despreocupada e indiferente						
	De apertura						
Conducta Verbal (Palabras)	De aceptación incondicional						
	De desacuerdo						
	Superrazonables						
	Irrelevantes						
	Fluidez verbal						

### ANEXO # 6 (Matriz de Datos de Técnica de Círculos Concéntricos)

A continuación se presentan los resultados de la técnica de círculos concéntricos. Los cuales revelan la utilización de cada uno de los niveles de comunicación por los estudiantes. Así como el patrón de comunicación diagnosticado en cada uno de ellos.

SUJETO	NIVEL INTIMO	NIVEL PERSONAL	NIVEL SUPERFICIAL	PRESENCIA DE CONFLICTOS	PATRON DE COMUNICACIÓN	NIVEL PREDOMINANTE EN LAS RR II
1	4	11	2	0	Nivelador	Personal- interpersonal
2	4	7	1	0	Tendencia acusador	Personal -interpersonal
3	3	7	7	3	Tendencia acusador	Personal-superficial
4	6	13	5	1	Tendencia distractor	personal-interpersonal
5	2	8	5	0	Tendencia aplacador	Personal-superficial
6	3	9	1	0	Tendencia calculador	personal
7	8	11	1	0	Tendencia nivelador	Personal-interpersonal
8	2	9	2	0	Tendencia calculador	personal
9	1	3	6	2	Tendencia distractor	superficial
10	3	9	4	0	Tendencia acusador	Personal-superficial
11	1	5	8	2	Tendencia aplacador	Superficial-personal
12	3	11	3	2	tendencia distractor	Personal
13	3	6	1	0	tendencia calculador	personal
14	3	6	7	3	Tendencia acusador	Superficial-personal
15	1	7	9	0	Tendencia aplacador	Superficial-personal
16	3	6	1	2	Tendencia aplacador	personal
17	1	6	8	2	Calculador	Superficial-personal
18	6	8	2	0	Tendencia calculador	Personal-interpersonal
19	1	7	4	0	Tendencia acusador	personal
20	2	11	0	0	Tendencia calculador	personal
21	3	9	0	0	Tendencia distractor	Personal
22	3	13	2	0	Tendencia distractor	Personal
23	1	8	2	0	Tendencia calculador	personal
24	2	10	3	0	Tendencia nivelador	personal
25	3	6	2	0	Tendencia distractor	personal
26	5	9	3	2	Tendencia acusador	Personal-interpersonal
27	3	8	4	1	Tendencia aplacador	Personal-interpersonal
28	4	5	9	4	Tendencia acusador	Superficial-personal
29	7	10	3	1	Tendencia aplacador	Personal-interpersonal
30	3	5	4	1	Tendencia distractor	Personal-superficial
31	3	4	2	1	Tendencia aplacador	personal

**PROPUESTA**

**DE**

**INTERVENCION**

## INDICE

### CAPITULO

### CONTENIDO

	Introducción_____
I	Justificación_____
II	Características de la propuesta_____
III	Objetivos_____
IV	Contenido_____
	Cuadros operativos “Comunicación” _____
	Cuadros operativos “Autoestima” _____
	Cuadros operativos “Actitudes” _____
	Cuadros operativos “Relaciones Interpersonales” _____

### ANEXOS PROPUESTA

## INTRODUCCION

La presente propuesta contiene un programa de intervención psicológica titulado: “Como sustituir patrones de comunicación inadecuados por el estilo de comunicación Nivelador que incremente el éxito en las relaciones interpersonales”

Esta propuesta surge de la necesidad de ofrecer una respuesta concreta a la predominancia de patrones de comunicación inadecuados en los estudiantes de segundo año de bachillerato técnico comercial opción contador sección “C” del Instituto Acción Cívica Militar durante el año de 2007.

Con el objetivo de promover y fortalecer la adopción del patrón de comunicación nivelador, el presente programa contempla las siguientes áreas:

1. La comunicación
2. La autoestima
3. La actitudes
4. Relaciones Interpersonales

Las cuales son importantes para contribuir a la enseñanza de estilos de comunicación exitosos.

En el presente documento se incluyen la justificación que plantea la necesidad, importancia y utilidad de la aplicación de la propuesta en el área escolar; las características propias del programa, los objetivos generales y específicos que señalan lo que se pretende alcanzar a través de la ejecución de la propuesta y finalmente el contenido que se desarrollará, el cual se auxilia de dinámicas y charlas reeducativas.

## **I. JUSTIFICACIÓN**

La investigación diagnóstica previamente realizada con los estudiantes del segundo año de bachillerato técnico comercial opción contador, sección “C” del Instituto Acción Cívica Militar en el año de 2007. Permite constatar que ante patrones de comunicación inadecuados existen relaciones interpersonales poco exitosas. Lo cual se traduce en un deficiente desarrollo social del adolescente.

Por lo que resulta necesario la elaboración, planificación y ejecución de actividades reeducativas que involucren la triada padres, alumnos y maestros; en un objetivo mancomunado: fomentar la utilización del patrón de comunicación Nivelador que les permita a los estudiantes desarrollar relaciones interpersonales saludables y efectivas en la escuela, la familia y la sociedad toda.

En este sentido, la presente propuesta surge como una respuesta a la problemática encontrada en la mayoría de estudiantes y tiene como finalidad contribuir al desarrollo integral de los mismos. A través de una serie de actividades reeducativas dirigidas a los tres tipos de población mencionados anteriormente.

## **II. CARACTERISTICAS DE LA PROPUESTA**

La presente propuesta esta diseñada con las características siguientes:

### **1. PARTICIPATIVA:**

Esta propuesta se caracteriza por ser dinámica e involucrar a estudiantes, padres de familia y docentes en general. De manera que estos sean entes constructores de cambio.

### **2. SISTEMATICA:**

Las jornadas presentan una secuencia gradual. En la cual las actividades se desarrollan de lo simple a lo complejo.

### **3. REFLEXIVA:**

Estimula nuevas formas de pensar y actuar de los participantes. Fomentan el cambio de actitud y de conducta a través de la reflexión y la conciencia.

### **4. LENGUAJE SENCILLO:**

Plantea una terminología sencilla y comprensible para la población a la que se dirige. De manera que resulte comprensible y digerible.

### **5. FLEXIBLE:**

Permite que las actividades puedan cambiarse e incluirse nuevas condiciones que surgieran; sin que por ello se alteren o modifiquen los objetivos que se persiguen.

### **6. INTEGRAL:**

La propuesta se compone de distintas áreas de abordaje, que se integran para fomentar el aprendizaje del patrón de comunicación nivelador.

### **III. OBJETIVOS**

#### **GENERAL:**

- Dotar de una herramienta de intervención psicológica a la Dirección del Instituto Acción Cívica Militar, que le permita promover el desarrollo socio-emocional de los estudiantes del segundo año de Bachillerato Técnico Comercial opción Contador sección “C”.

#### **ESPECIFICOS:**

- Involucrar a los padres de familia, alumnos y maestros en la enseñanza-aprendizaje de formas efectivas para comunicarse con las demás personas.
- Estimular la practica del patrón de comunicación nivelador en los estudiantes del segundo año de Bachillerato Técnico Comercial opción Contador sección “C” que les permita establecer relaciones saludables y exitosas con sus compañeros de estudio.



#### IV. CONTENIDO

La presente propuesta de intervención esta compuesta por una serie de jornadas, las cuales tienen una duración de dos horas. Planificadas para implementarse en un intervalo de tiempo de dos veces por semana, durante dos meses aproximadamente.

Las jornadas dirigidas a la triada (estudiantes, padres y maestros), están compuestas actividades dinámicas y sencillas, en las cuales se mezcla la teoría con la práctica misma.

Estas jornadas están organizadas por áreas, de la siguiente manera:

1. La comunicación: compuesta por cinco jornadas entre las cuales se incluye: introducción a la comunicación, niveles en la comunicación, la asertividad, patrones de comunicación y finalmente la temática de obstáculos en la comunicación.
2. La autoestima: formada por tres jornadas con las temáticas: conociéndote a ti mismo, en búsqueda de una autoestima saludable y descubrimiento personal.
3. Las actitudes. En esta área se abordan las temáticas: introducción a las actitudes y ¿Cuáles son mis actitudes hacia los demás? Y la jornada: “adoptando una actitud positiva hacia los demás”.
4. Las relaciones interpersonales: compuesta por siete jornadas tituladas: introducción a las relaciones interpersonales, ¿Cómo agradar a los demás? Relaciones interpersonales sanas,”Consejos prácticos para mejorar las relaciones interpersonales”, “Conociendo a mis compañeros”, “El arte de vivir con las demás personas”, y finalmente: “Lo que aprendí”.

# ***CUADROS OPERATIVOS***

**AREA**

**"COMUNICACIÓN"**

## JORNADA # 1

NOMBRE DE LA JORNADA: “Introducción a la comunicación”

OBJETIVO DE LA JORNADA: Proporcionar conocimientos generales sobre la comunicación

AREA: Comunicación

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo		El facilitador dará apertura a la jornada.	10 minutos	Facilitador, estudiantes, padres y maestros
Charla expositiva participativa (Definición, importancia y proceso de comunicación)	Dar a conocer y reforzar conocimientos generales sobre la comunicación	El facilitador expondrá la temática sobre la comunicación, de manera amena y estimulando la participación de los asistentes. A continuación los participantes realizarán un ejercicio de comunicación. (Ver anexo 1).	30 minutos	Materiales -hoja de trabajo y lapiceros.
Dinámica de círculos concéntricos	Fomentar un ambiente distendido y de participación.	El facilitador organiza a los participantes en dos círculos concéntricos y les explica la actividad a realizar. (Ver anexo 2) Finalizada la dinámica, se estimula a los participantes a identificar cada uno de los elementos del proceso de comunicación establecido en la actividad realizada.	25 minutos	
Desarrollo de la dinámica “Dibujo dictado”	Que los participantes observen la diferencia entre la comunicación unidireccional y la bidireccional.	El facilitador dará la consigna a los participantes. Estos, deben intentar dibujar lo que él les dictara sin realizar ninguna pregunta al respecto. Una vez realizado esto, se vuelve a repetir el dictado, pero esta vez, se da la oportunidad para que los participantes puedan hacer preguntas sobre el mismo, siendo contestadas por el coordinador. (Ver anexo 3) Reflexión sobre la actividad.	30 minutos	Materiales -Papel y lápiz
Técnica “No escuchar”	Reflexionar sobre la actitud que tenemos cuando hablamos y sobre las actitudes que necesitamos para sentirnos escuchados.	Se formarán dos grupos. A cada uno de ellos se le dará una indicación secreta. El primero deberá plantearle al otro un problema, mientras que el segundo no deberá escucharlo. (ver anexo 4) Finalmente se reflexiona sobre la importancia de escuchar durante las conversaciones.	20 minutos	
Evaluación	Que los participantes evalúen la jornada.	Se entregará una hoja de evaluación a los participantes para que la complementen objetivamente.	15 minutos	Materiales: -Hojas de evaluación

## JORNADA # 2

AREA: Comunicación

NOMBRE DE LA JORNADA: “Niveles en la comunicación”

OBJETIVO DE LA JORNADA: Establecer una comunicación idónea con el otro, a través de la utilización de los distintos niveles de comunicación.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
saludo	Dar apertura a la jornada	Se iniciará con las palabras de la bienvenida del facilitador.	10 minutos	Humanos: -Facilitador y Estudiantes
Dinámica “Niveles de comunicación”	Medir el nivel de profundidad alcanzado en una conversación informal	En grupos de 3 o 4 participantes se les asigna un tiempo para que conversen entre si de cualquier tema que deseen. Al término del tiempo se les da 5 minutos más para que enlisten los temas tratados y determinen que tan profunda fue su comunicación. Finalmente deberán responder unas interrogantes. ( ver anexo 5) Reflexión final.	25 minutos	Materiales: -Lista de 5 preguntas
Charla expositiva participativa	Conocer la importancia de los niveles de la comunicación y sintonizar con los de los demás.	A continuación de la técnica, el facilitador iniciará con la exposición de los diferentes niveles de la comunicación. (ver marco teórico: niveles de comunicación) Enfatizando la importancia de cada uno de ellos en el trato interpersonal. Al mismo tiempo que estimula los aportes y experiencias de los asistentes. A continuación se estimula una lluvia de ideas sobre los niveles de comunicación.	40 minutos	Materiales: carteles o fotografías que ilustren los distintos niveles.
Dinámica: Comunicación en cascada	Observar cómo se altera la comunicación, al no poder realimentarla.	Se organizan los participantes en círculo. El facilitador da inicio a la dinámica. (Ver anexo 6) finalmente se realiza una reflexión final, en la cual se estimula la participación de todos los integrantes.	35 minutos	Materiales: Papelógrafos y marcadores
Evaluación	Valorar los aprendizajes del grupo de participantes.	El animador deja unos manteles de papelógrafo en diversos lugares de la sala, cada mantel llevará un título de evaluación que cada participante llenará.	10 minutos	Papelógrafos ilustrativos

### JORNADA # 3

AREA: Comunicación

NOMBRE DE LA JORNADA: “La asertividad”

OBJETIVO DE LA JORNADA: Promover la asertividad en los estudiantes

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y presentación	Crear un ambiente de participación	Dar inicio a la jornada.	10 minutos	Humanos: -Facilitador y estudiantes
Charla expositiva participativa “La asertividad”	Que los estudiantes comprendan la utilidad de la asertividad	El facilitador realiza un sondeo general sobre los conocimientos de los participantes sobre la asertividad. A continuación da inicio a la charla sobre la temática. (ver anexo 7) Se estimula la participación de los asistentes.	30 minutos	Materiales: - papelógrafo y marcadores
Dinámica de lenguaje corporal	Que los participantes comprendan la importancia del lenguaje corporal en la asertividad.	El facilitador asignara a seis participantes, distintos estados de ánimo; luego deberán representarlos en el pleno sin utilizar la palabra. Los demás deberán interpretar cada estado de ánimo. A continuación el facilitador expone la importancia del lenguaje corporal en la comunicación y principalmente en los comportamientos asertivos.	25 minutos	Humanos: -Facilitador y estudiantes
Ejercicio de discriminación (asertividad)	Que los estudiantes discriminen entre un comportamiento agresivo, asertivo y pasivo	Proporcionar la hoja de trabajo a los asistentes. Los cuales deberán discriminar y determinar si estas respuestas son asertivas, pasivas o agresivas. (Ver anexo 8). -Reflexión sobre la importancia de la asertividad en las relaciones interpersonales	25 minutos	Materiales: -Hojas de ejercicio
Charla expositiva “la escucha activa”	Proporcionar información acerca de los contenidos relevantes de la habilidad de escuchar y los pasos necesarios para su buena práctica.	El facilitador da inicio a su charla expositiva, con la interrogante: ¿Cuál es la diferencia entre oír y escuchar? Estimula la participación de los asistentes y se expone la temática. Retomando sus aportes y opiniones. (ver anexo 9)	20 min.	Materiales: -Papelógrafo -Pilot o marcadores
Evaluación	Que los participantes evalúen la jornada.	Se entregará una hoja de evaluación para que los asistentes la complementen objetivamente.	10 minutos	-Hojas de evaluación

AREA: Comunicación

## JORNADA # 4

NOMBRE DE LA JORNADA: "Patrones de comunicación"

OBJETIVO DE LA JORNADA: Que los participantes conozcan los distintos patrones de comunicación.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Desarrollo de la dinámica "la papa caliente"	Estimular la participación de los asistentes y crear un clima de interés	El facilitador pedirá a los participantes que formen un círculo, uno a uno se pasarán la papa caliente al son de la música. Cuando esta se detenga, la persona que se quede con la papa caliente contestará la pregunta o realizará la penitencia determinada. (ver anexo 10 )	25 minutos	Humanos: -Facilitador y estudiantes
Charla expositiva-participativa (definición, características, conducta no verbal y verbal)	Proporcionar conocimientos a los estudiantes sobre los patrones de comunicación planteados por Virginia Satir.	En base a las ideas surgidas anteriormente, el facilitador expondrá la temática de patrones de comunicación, ampliando conocimientos y aclarando dudas. Para ello se auxiliará de carteles ilustrativos o imágenes que muestren la conducta no verbal propia de cada uno de los patrones que plantea Virginia Satir. Al mismo tiempo deberá representar las posturas propias de cada patrón para mayor comprensión de los asistentes. (Ver marco teórico, patrones de comunicación)	45 minutos	Materiales: - Carteles ilustrativos o diapositivas con imágenes.
Socio drama (Patrones de comunicación)	Que los participantes comprendan los distintos patrones de comunicación a través de la representación de los mismos.	El facilitador formará grupos de cinco integrantes. A continuación les asignará un patrón de comunicación cada uno de los integrantes. Ellos deberán crear una situación cualquiera; en la cual cada uno se comportará utilizando un patrón de comunicación diferente. Cuando todos hayan pasado se finaliza con la reflexión final (Ver anexo 11)	40 minutos	Materiales: -papeles con nombre de distinto patrón de comunicación.
Evaluación	Que los participantes evalúen el desarrollo de la jornada.	El facilitador cierra la jornada, expresando brevemente las ideas principales de la misma y solicitando a los participantes que rellenen una hoja de evaluación de manera objetiva.	10 minutos	Materiales: -Hojas de evaluación

## JORNADA #5

AREA: Comunicación

NOMBRE DE LA JORNADA: "Obstáculos en la comunicación"

OBJETIVO DE LA JORNADA: Que los estudiantes comprendan las dificultades que surgen en el proceso de comunicación.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo	Crear un ambiente distendido y de participación	Saludo y breve presentación de la jornada a realizarse.	10 minutos	Humanos: Facilitador y estudiantes
Desarrollo de la técnica "posturas"	Que los participantes comprendan la importancia de la postura en la comunicación.	Los asistentes formarán parejas y se colocarán de espaldas, se les asignará un tiempo de 3 minutos para que conversen entre si mientras continúan mutuamente de espaldas. Luego cambiarán la posición y se colocarán de frente a frente y conversarán por otros 3 minutos. Finalmente se analizará sobre el método de comunicación que funcionó mejor.	25-30 minutos	
Dinámica " Barrera del sonido"	Reflexionar sobre las interferencias que obstaculizan la recepción de un mensaje.	el facilitador formara cuatro grupos de participantes y les indicara la actividad a realizar. (ver anexo 12) A continuación se reflexionará sobre la realización de la actividad.	25-30 minutos	Materiales -Tarjetas con mensajes escritos.
Método de adivinar el pensamiento	Que los participantes comprendan que la suposición es una trampa en la comunicación	Se forman grupos de tres personas. Uno de ellos expresará una afirmación personal al segundo. Este le dirá al tercero lo que le pasa a su compañero y finalmente este tercer compañero le expresará al primero lo que le pasa. Los participantes compararán los mensajes. Luego se intercambiarán los papeles hasta que todos hayan desempeñado los tres roles. (Ver anexo 13). Reflexión final.	30 minutos	
Evaluación	Valorar aprendizajes	Se les proporcionará a los participantes una hoja de evaluación de la jornada.	10 minutos	- Hojas de evaluación y lápices

# **CUADROS OPERATIVOS**

**AREA**

**"AUTOESTIMA"**



## JORNADA # 6

AREA: Autoestima

NOMBRE DE LA JORNADA: “Conociéndote a ti mismo”

OBJETIVO DE LA JORNADA: Generar una introspección en los participantes que les permita incrementar su conocimiento intrapersonal.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y presentación de la jornada.	Promover un ambiente distendido y de interés en los participantes.	El facilitador saludará y dará la bienvenida de los participantes. A continuación dará a conocer los objetivos y la forma en que se llevara a cabo la jornada.	15 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes, padres y maestros
Lluvia de ideas	Conocer lo que los participantes entienden por autoestima.	El facilitador estimulara una lluvia de ideas, a través de la pregunta ¿Qué es la autoestima? Que se escribirán en la pizarra para construir un concepto acertado sobre la misma.	25 minutos	Materiales -Papelógrafo y Marcadores
Charla expositiva participativa y ejercicio de autoconocimiento	Proporcionar los conocimientos generales sobre la autoestima.	Una vez construido el concepto de autoestima por los participantes. El facilitador expondrá la temática de manera sencilla y clara. (15 minutos) A continuación les proporcionará la hoja de trabajo para que contestes las interrogantes de autoconocimiento. (ver anexo 14) Reflexión de la actividad	30 minutos	Materiales: -Hoja de ejercicio -Lapiceros
Ejercicio para casa ¿Qué clase de autoestima te fomenta tu familia?	Que los participantes comprendan la bidireccionalidad de la autoestima en la familia.	El facilitador proporcionará la hoja de ejercicio a los participantes. Se le dará lectura al ejercicio, se aclararán dudas y se recordara que la actividad será discutida en la próxima sesión. (ver anexo 15)	10 minutos	Materiales: -Hoja de Ejercicio
Dinámica “ te quiero”	Que los participantes refuercen entre si, las cualidades personales de los demás.	El facilitador organiza a los participantes al azar. Para ello distribuye papeles que contienen el nombre de cada uno de los participantes. Dará 5 minutos para que cada asistente recuerde una cualidad de la persona que le fue asignada. A continuación cada uno de los participantes se dirigirá a la persona correspondiente y planteara al pleno una cualidad que ha observado en ella. Finalmente se reflexiona sobre la actividad.	35 minutos	Materiales: -Papelitos con nombres de los participantes
Evaluación	Valorar aprendizajes	Se les proporcionara a los participantes una hoja de evaluación de la jornada	10 minutos	Hojas de evaluación y lápiz

## JORNADA # 7

AREA: Autoestima

NOMBRE DE LA JORNADA: “En búsqueda de una autoestima saludable”

OBJETIVO DE LA JORNADA: Fomentar la autoestima.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo	Estimular un ambiente de interés en los participantes	Saludo y breve presentación de la jornada a realizarse y planteamiento de la su importancia.	10 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes y padres de familia.
Ejercicio para casa ¿Qué clase de autoestima te fomenta tu familia? seguimiento	Que los estudiantes y los padres de familia discutan los resultados del ejercicio previamente realizado	El facilitador organizara a los estudiantes y a los padres de familia en grupo. Luego les pedirá que discutan la percepción que tiene cada uno de los miembros de la familia, en cuanto a la autoestima que se fomenta en el hogar. (20 min.) A continuación se reflexionara sobre la actividad.	45 minutos	
Dinámica de apoyo y confianza	Propiciar un espacio en el que los estudiantes sientan el apoyo de los adultos.	El facilitador organizará a los padres de familia en círculo y luego dará las instrucciones para el desarrollo de la dinámica. ( ver anexo 16) Una vez realizada se procederá a la reflexión de la misma. ¿Qué les gusto de la dinámica? ¿Cómo se sintieron los adultos?, ¿Cómo se sintieron los estudiantes?, ¿Cuál es el mensaje que deja la dinámica? Etc. Finalmente, se enfatizará la importancia del apoyo y la confianza en el interior de la familia.	40 minutos	
Ejercicio “mi declaración de autoestima”	Que los participantes reflexionen sobre su propia autoestima.	El facilitador proporcionará la hoja “mi declaración de autoestima”. (ver anexo 17) Les dará 10 min. Para que la lean personalmente. Reflexión de la actividad. ¿Cómo se sintieron? ¿Qué les gusto? ¿Cuál es el mensaje del ejercicio?	20 minutos	Materiales: Hoja de ejercicio “mi declaración de autoestima”
Evaluación	Valorar aprendizajes	Se les proporcionará a los participantes una hoja de evaluación de la jornada.	10 minutos	- Hojas de evaluación y lápices

## JORNADA # 8

AREA: Autoestima

NOMBRE DE LA JORNADA: Descubrimiento personal

OBJETIVO DE LA JORNADA: Incrementar el autoconocimiento personal de los participantes

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo	Crear un ambiente de interés y participación	Saludo, bienvenida y breve explicación de la jornada	10 minutos	Humanos: Facilitador y estudiantes y padres de familia.
Dinámica “Las dos caras de la moneda”	Que los participantes se den cuenta de la naturaleza cambiante de la autoestima y las circunstancias o causas de la misma.	El facilitador les indicará a los participantes la manera de realizarse la actividad. A continuación les proporciona la hoja de dos caras (ver anexo 18) Una vez terminada la dinámica se reflexiona sobre la misma.	35 minutos	Materiales Hoja con dos caras y lápices
Ejercicio ¿Quién soy?	Que cada participante empiece a hacer conciencia de sí mismo.	Se formaran grupos en los cuales cada participante deberá llenar el cuestionario adjunto para que termine las frases incompletas. (ver anexo 19) Comentarios en grupo por voluntarios que quieran aportar sus respuestas. Exposición de lo que los distintos participantes sintieron, pensaron y las reacciones durante el desarrollo de la actividad.	25 minutos	
Elaboración de una carta	Estimular los sentimientos de valía personal a través de mensajes autodirigidos.	El facilitador explica la dinámica y entrega los materiales: Se le pide a cada participante que escriba una carta, comprensiva, afectuosa, cariñosa y muy positiva; dirigida hacia ellos mismos, manifestando gran aprecio y auto aceptación. Al terminar se pide que algunos voluntarios lean sus cartas en plenaria y expresen como se sintieron Se comparan las experiencias.	30 minutos	Materiales: Papel, lápices o lapiceros, otros que el proceso demande.
Evaluación	Valorar aprendizajes	Se les proporcionará a los participantes una hoja de evaluación de la jornada.	10 minutos	- Hojas de evaluación y lápices

# **CUADROS OPERATIVOS**

**AREA**

**"ACTITUDES"**

## JORNADA # 9

AREA: Actitudes

NOMBRE DE LA JORNADA: Introducción a las actitudes

OBJETIVO DEL AREA: Reforzar conocimientos sobre las actitudes y su importancia en las relaciones interpersonales.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y bienvenida	Propiciar un ambiente ameno y de participación	Saludo y bienvenida a los participantes. Breve explicación de la jornada a desarrollarse	10 minutos	Humanos: Facilitador y estudiantes
Lluvia de ideas ¿Qué es actitud?	Que los participantes comprendan que son las actitudes y su importancia en las relaciones interpersonales.	El facilitador estimulará a los participantes a construir un concepto sobre la palabra actitud. Para ello iniciara con la pregunta. ¿Qué entendemos por actitud? Las ideas aportadas por los participantes, serán escritas en el papelógrafo. Seguidamente se discutirán cada una de ellas y con el aporte del facilitador se planteara y explicará el concepto de actitud: “la actitud es una disposición de animo que tenemos hacia las personas, las cosas y el entorno en general; empieza siempre con una idea, esa idea genera un sentimiento y ese sentimiento se manifiesta en un comportamiento.”	25 minutos	
Dramatización “actitud positiva”	Que los participantes representen personajes que asumen una actitud positiva ante diferentes circunstancias.	El facilitador organizara a los participantes en grupos de 5. Les asignara el nombre de un lugar. Ellos deberán crear una situación en la cual los personajes adopten una actitud negativa. (25 minutos) Una vez representado, se procederá a la segunda fase de la dramatización que consistirá en que se represente la misma escena pero con una actitud positiva. (45 minutos) Finalmente se reflexiona sobre la importancia de una actitud positiva que posibilite acciones adecuadas.	1 hora y 15 minutos.	Humanos: Facilitador, estudiantes, padres y maestros.
Pasos para mantener una actitud positiva	Que los participantes aprendan a mantener una actitud positiva.	El facilitador formara grupos de 5. Proporcionará el material a discutir y pedirá que cada grupo, determine los beneficios de una actitud positiva. Luego deberán exponerlo en el pleno. Reflexión final. ( ver anexo 20)	25 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes, padres y maestros. -Hojas de ejercicio.
Evaluación	Valorar aprendizajes	Entrega y recolección de hojas de evaluación.	10 minutos	Hojas de evaluación

## JORNADA # 10

AREA: Actitudes

NOMBRE DE LA JORNADA: ¿Cuáles son mis actitudes ante los demás?

OBJETIVO DE LA JORNADA: Que los participantes tomen conciencia del tipo de actitudes que manifiestan hacia los demás.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y presentación	Propiciar un ambiente de interés y participación	Saludo, bienvenida y breve explicación de la jornada	10 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes y maestros
¿Cuál es la actitud que tengo hacia mis compañeros de estudio? ¿Qué actitud tengo hacia mi maestro? ¿Qué actitud tengo hacia mi alumno?	Generar una reflexión sobre una actitud positiva o negativa hacia los demás.	El facilitador explicara la importancia de ser concientes de las actitudes que tenemos hacia cada una de las personas con las que nos relacionamos. Enfatizando que estas resultan claves para las relaciones interpersonales. A continuación les proporcionará el material a discutir, en el cual se detallan los diferentes tipos de actitudes que se pueden adoptar hacia las demás personas. (ver anexo 21) Finalmente cada participante responderá las preguntas planteadas en el material de trabajo. Finalmente, se reflexiona sobre los distintos tipos de actitud que manifiestan y el tipo de relaciones interpersonales que existen.	40 minutos	
Sociodrama de actitudes en un grupo	Que se aprecie una actitud de colaboración y trabajo en equipo.	Se divide el grupo en cuatro subgrupos y por suerte se les entrega una hoja con las características de cuatro grupos diferentes. (ver anexo 22) Luego cada grupo deberá inventar y representar una actividad determinada, asumiendo las actitudes del grupo correspondiente. Finalmente se realizará una reflexión final de la actividad. Enfatizando en la importancia de las actitudes al interior del grupo.	1 hora	Humanos: Facilitador, estudiantes y maestros
Evaluación	Valorar aprendizajes	Entrega y recolección de hojas de evaluación.	10 minutos	Hojas de evaluación

## JORNADA # 11

AREA: Actitudes

NOMBRE DE LA JORNADA: Adoptando una actitud positiva hacia los demás.

OBJETIVO DE LA JORNADA: Fomentar una actitud positiva en los participantes.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y bienvenida	Propiciar un ambiente ameno y de participación	Saludo y bienvenida a los participantes. Breve explicación de la jornada a desarrollarse	10 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes y maestros
( discusión grupal) Consejos para mantener una actitud positiva	que los participantes refuercen sus técnicas para mantener una actitud positiva	El facilitador formará grupos (maestros, padres y estudiantes) cada grupo estará compuesto por 5 personas. A continuación planteará la pregunta: ¿Cómo mantener una actitud positiva? Cada grupo le dará respuesta. (20 minutos.) A continuación cada grupo expondrá sus ideas; y se anotaran en un papelógrafo. (primero los jóvenes, luego los padres y los maestros) Finalmente, se reflexiona sobre la actividad.	1 hora	Humanos: Facilitador, estudiantes y maestros  Materiales: Papelógrafo Pilot o marcadores
“Reglas de oro para mantener una actitud positiva”	Proporcionar a los participantes las reglas básicas para mantener una actitud positiva.	El facilitador, formará grupos de cinco a seis participantes y les asignará una regla de oro para mantener una actitud positiva. (ver anexo 23) La cual deberán discutir entre sí y compartir experiencias en las cuales hayan exteriorizado esa actitud. Luego la explicaran al pleno, planteando sus experiencias al respecto. Una vez que todos los grupos hayan expuesto sus ideas se reflexionara sobre la importancia de estas reglas de oro.	40 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes y maestros  Materiales: Hojas de trabajo lapiceros
Evaluación	Valorar aprendizajes	Entrega y recolección de hojas de evaluación.	10 minutos	Hojas de evaluación

**CUADROS OPERATIVOS**

**AREA**

**"RELACIONES**

**INTERPERSONALES"**



## JORNADA # 12

AREA: Relaciones Interpersonales

NOMBRE DE LA JORNADA: Introducción a las relaciones interpersonales

OBJETIVO DE LA JORNADA: proporcionar conocimientos sobre las relaciones interpersonales

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y bienvenida	Propiciar un ambiente ameno y de participación	Saludo y bienvenida a los participantes. Breve explicación de la jornada a desarrollarse	10 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes y maestros
Charla expositiva	Proporcionar conocimientos generales sobre “relaciones interpersonales	El facilitador expondrá la temática de relaciones interpersonales a los asistentes. Se estimulará la participación de estos para enriquecer la charla con sus aportes y opiniones. (ver anexo 24) A continuación formará grupos y les proporcionará la hoja de trabajo “el puercoespín” que deberán discutir. Reflexión final	50 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes y maestros
Ejercicio	Lograr un mayor conocimiento intrapersonal.	El facilitador formara grupos de 12 - 14 personas. Cada integrante del grupo debe de tener un folio en blanco dividido por la mitad. En una de las mitades debe de escribir YO PÚBLICO, y en la otra YO PRIVADO. En la parte del YO PUBLICO, el individuo debe de escribir todas aquellas cosas que le identifican: como es en la forma visible, así como de comportamiento con los demás. En la parte del YO PRIVADO, el individuo debe de escribir todas aquellas cosas que le identifican, que el cree que le identifican: sobre su intimidad, aquellos sentimientos profundos que no expresa al exterior. Reflexión final	45 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes y maestros Materiales: Folio dividido por la mitad, bolígrafo.
Evaluación	Valorar aprendizajes	Entrega y recolección de hojas de evaluación	10 minutos	Hojas de evaluación

## JORNADA # 13

AREA: Relaciones Interpersonales

NOMBRE DE LA JORNADA: ¿Cómo agradecer a los demás?

OBJETIVO DEL AREA: Fomentar las relaciones interpersonales adecuadas.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y bienvenida	Propiciar un ambiente ameno y de participación	Saludo y bienvenida a los participantes. Breve explicación de la jornada a desarrollarse	10 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes maestros y
Auto examen breve de relaciones interpersonales.	Que los participantes sean concientes de lo adecuado o inadecuado de sus relaciones interpersonales	El facilitador planteará cuatro interrogantes a los participantes. Estos deberán contestarla de manera personal. (ver anexo 25) Una vez contestadas se procede a enfatizar la importancia de cada una de ellas.	20 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes maestro19 y
Reglas en las relaciones interpersonales	Proporcionar conocimientos sobre las reglas básicas en las relaciones interpersonales	El facilitador proporciona a cada uno de los participantes la hoja de trabajo “reglas en las relaciones interpersonales” (ver anexo 26) Cada participante deberá darle lectura (10 minutos) y continuación escogerá una de las 10 reglas. Y la explicará en el pleno, enriqueciéndola con ejemplos y experiencias personales que expliquen la utilización de esa regla en particular. Una vez que todos hayan participado se procede a la reflexión final.	1 hora	Humanos: Facilitador, estudiantes maestros y  Materiales: Hojas de trabajo lapiceros
Entrevistas mutuas	Aumentar la convivencia entre los participantes	Explicación del juego al grupo, seguida de agrupamiento por parejas, intentando elegir a alguien con quien no se convive habitualmente. Las parejas se aíslan, y durante 10 minutos, cada compañero dice al otro la idea que tiene de sí mismo, a fin de crear un mundo en común. Finalmente se reflexiona sobre la actividad. Etc.	20 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes maestros y
Evaluación	Valorar aprendizajes	Entrega y recolección de hojas de evaluación.	10 minutos	Hojas de evaluación

## JORNADA # 14

AREA: Relaciones Interpersonales

NOMBRE DE LA JORNADA: Relaciones interpersonales sanas

OBJETIVO DE LA JORNADA: Fomentar las buenas relaciones interpersonales

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y bienvenida	Propiciar un ambiente ameno y de participación	Saludo y bienvenida a los participantes. Breve explicación de la jornada a desarrollarse	10 minutos	
Charla ¿Cómo instaurar una relación?	Que los participantes aprendan a reestablecer una relación interpersonal	El facilitador expondrá los pasos a seguir para recuperar o salvar una relación interpersonal. Estos pasos se detallan a continuación: 1. Reconoce que el problema existe. Admite a ti mismo y a los otros lo que es realmente la situación. 2. Reconoce cual es tu responsabilidad en la situación. 3. Comparte tus necesidades y decídetete saber la de los demás. 4. Describan los sentimientos, no culpen, discutan alternativas. 5. Todos los puntos de vista cuentan. Finalmente se reflexiona sobre la actividad.	40 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes y maestros
Discusión grupal ¿Cómo controlar situaciones negativas?	Que los participantes aprendan estrategias para manejar adecuadamente situaciones negativas.	El facilitador forma grupos de 5 personas y les asigna una sugerencia para “controlar situaciones negativas” cada grupo deberá discutir las y luego plantearlas al pleno. Las sugerencias son las siguientes: 1) No dar demasiada importancia a aquello que en realidad no la tiene. 2) No dejes que tus emociones te dominen; mejor retírate de la situación que te está provocando algún problema y busca el "equilibrio" emocional. 3) Ante el surgimiento de algún problema con alguien respeta su posición y reconoce que su interpretación al conflicto es tan válida como la tuya. 4) No debes enclaustrarte en tu frustración. Platica y desahógate con alguien de tu confianza.	1 hora	Humanos: Facilitador, estudiantes y maestros  Materiales: Papeles con las sugerencias. Papel
Evaluación	Valorar aprendizajes	Evaluación final	10 minutos	Hojas evaluación

## JORNADA # 15

AREA: Relaciones Interpersonales

NOMBRE DE LA JORNADA: “Consejo prácticos para mejorar las relaciones interpersonales”

OBJETIVO DE LA JORNADA: Fomentar las buenas relaciones interpersonales

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y bienvenida	Propiciar un ambiente ameno y de participación	Saludo y bienvenida a los participantes. Breve explicación de la jornada a desarrollarse	10 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes. Padres de familia y maestros
Charla “consejos practico para mejorar las relaciones interpersonales”	Concientizar a los participantes sobre la importancia de practicar las reglas de oro de las relaciones interpersonales.	El facilitador expondrá las reglas de oro que deben aplicarse en la vida cotidiana, cuando las personas se relacionan entre si. (ver anexo # 27)	30 minutos	
Role playing	Que los participantes representen papeles en los cuales no se cumplen los consejos prácticos anteriormente expuestos.	El facilitador formará grupos de 5-6 participantes y les entregará un papelito que contiene un consejo práctico para mejorar las relaciones interpersonales. La tarea de cada grupo, consistirá en crear una situación cualquiera en la cual sus miembros se relacionen de manera opuesta al planteamiento del consejo asignado previamente. Por ej. Ante el consejo # 2 “mostrar un genuino interés, simpatía por el otro” se deberá crear una situación en la cual sus integrantes se relacionen de manera antipática y desinteresada. A continuación el facilitador les indicará que deberán representar la misma escena; pero ahora practicando el consejo practico asignado previamente. Reflexión final.	1 hora	Materiales: Papeles con las sugerencias. Papel
Evaluación	Valorar aprendizajes		10 minutos	Hojas de evaluación

## JORNADA # 16

AREA: Relaciones Interpersonales

NOMBRE DE LA JORNADA: "Conociendo a mis compañeros"

OBJETIVO DE LA JORNADA: Que los estudiantes incrementen el conocimiento de sus compañeros de estudio

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y bienvenida	Propiciar un ambiente ameno y de participación	Saludo y bienvenida a los participantes. Breve explicación de la jornada a desarrollarse	10 minutos	Humanos: Facilitador y estudiantes
El amigo secreto	Crear un clima de compañerismo e integración.	<p>El facilitador pide a los participantes que escriban en un papelito, su nombre y alguna característica personal (como por ej. Cosas que le gustan, pasatiempos, etc) Luego cada persona saca un papelito a la suerte, sin mostrarlo a nadie; el nombre que esta escrito corresponde al que va a ser su "amigo secreto".</p> <p>Una vez que todos tengan a su amigo secreto, se explica que durante el tiempo que vamos a trabajar juntos debemos comunicarnos con el amigo secreto de tal forma que este no nos reconozca. Que el sentido de esta comunicación es levantar el ánimo de una manera simpática y fraternal, hacer bromas, (siempre y cuando estas no vayan a perjudicar a ninguna persona), reconocer sus aportes, hacer críticas constructivas, etc.</p> <p>Esto implica que se debe observar al amigo secreto y todos los días comunicarse con él, (por lo menos una vez), enviándole alguna carta o algún obsequio (lo que la imaginación de cada cual le sugiera).</p> <p>Para hacer llegar el mensaje al amigo secreto, se envía con otro compañero o se coloca en algún sitio específico en el cual, el compañero pueda encontrarlo; nadie deberá delatar quien es el amigo secreto.</p> <p>Transcurrido el tiempo asignado para esta actividad; se descubre los amigos secretos. A la suerte, pasa algún compañero y dicen quien cree él que es su amigo secreto, y por que ; luego se descubre si acertó o no y el verdadero amigo secreto se manifiesta y luego a él le toca descubrir a su amigo secreto y así sucesivamente hasta que todos hayan encontrado el suyo.</p> <p>Finalmente el facilitador planteará la importancia del ejercicio y que este se realice con la mayor confidencialidad y con mucho interés por conocer al amigo secreto.</p>	45 minutos	Papelitos con nombres de c/u de los estudiantes
Evaluación	Valorar aprendizajes	Evaluación final	10	Hojas de evaluación

## JORNADA # 17

AREA: Relaciones Interpersonales

NOMBRE DE LA JORNADA: “El arte de vivir con las demás personas”

OBJETIVO DE LA JORNADA: Fomentar la practica de la tolerancia.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y bienvenida	Propiciar un ambiente ameno y de participación	Saludo y bienvenida a los participantes. Breve explicación de la jornada a desarrollarse	10 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes, padres y maestros
Lluvia de ideas	Promover la tolerancia en las relaciones interpersonales	El facilitador inicia con la pregunta sobre el significado de la tolerancia. Estimulando la participación de los integrantes. A continuación se discutirán uno a uno los tips para aprender a ser tolerantes con los demás.	30 minutos	
	Que los participantes aprendan a expresar una critica de manera constructiva	El facilitador formará grupos de 4 a 5 personas, y les entregará el material: ¿Qué hacer cuando sea necesario señalar los errores y deficiencias a otra persona? La tarea consiste, en que lean en material individualmente y luego lo discutan como grupo. A continuación cada uno de los grupos, pasará al frente a plantear sus conclusiones y ejemplificar las mismas.  Reflexión final	1 hora	Materiales: Papeles con las sugerencias. Papel
Evaluación	Valorar aprendizajes	Evaluación final	10 minutos	Hojas de evaluación

## JORNADA # 18

AREA: Relaciones Interpersonales

NOMBRE DE LA JORNADA: "Lo que aprendí"

OBJETIVO DE LA JORNADA: Recopilación y reforzamiento de los aprendizajes adquiridos en el desarrollo de las distintas jornadas.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	TIEMPO	RECURSOS
Saludo y bienvenida	Propiciar un ambiente ameno y de participación	Saludo y bienvenida a los participantes. Breve explicación de la jornada a desarrollarse	10 minutos	Humanos: Facilitador, estudiantes
Conclusiones y aprendizaje final	Realizar una recopilación de los aprendizajes adquiridos a lo largo del taller	<p>El facilitador planteará en un papelógrafo los temas de cada una de las jornadas realizadas y estimulará la participación de cada uno de los asistentes. De manera que en cada uno de las jornadas se vayan subrayando las ideas principales y se identifiquen los aprendizajes adquiridos. Al tiempo que se refuerzan con la participación de todos los asistentes. A continuación se continuará con la siguiente jornada, realizándose el mismo procedimiento.</p> <p>Una vez abordadas todas las jornadas, aclarando dudas y afianzando aprendizajes, se procederá a la entrega del modulo auto formativo de relaciones interpersonales. Para que los estudiantes lo lleven para casa y les sirva de autoayuda para mejorar sus relaciones interpersonales.</p> <p>Agradecimiento y reflexión final</p>	2 horas	Materiales: -Papelógrafo y marcadores. -Modulo auto formativo
Cierre del taller	Dar por finalizado el taller.	Evaluación final	20 minutos	Hojas de evaluación

**ANEXOS**

**PROPUESTA**

**DE**

**INTERVENCIÓN**



## **ANEXO # 1**

**Nombre de la Actividad: charla expositiva “La comunicación”**

**Área: Comunicación**

**OBJETIVO:**

Dar a conocer y reforzar conocimientos generales sobre la comunicación.

**TIEMPO:**

20 minutos

**PROCEDIMIENTO:**

El facilitador expone la temática a los participantes. Estimulando la participación de estos en el desarrollo de la misma. Finalmente les proporcionará una hoja de trabajo que deberán contestar y determinar si sus acciones actuales están facilitando u obstaculizando la comunicación que establecen con los demás.

Finalmente se reflexiona sobre la actividad.

**CONTENIDO:**

La comunicación es inherente en las relaciones interpersonales, permite al individuo conocer más de sí mismo, de los demás y del medio exterior mediante el intercambio de mensajes principalmente lingüísticos que le permiten influir y ser influidos por las personas que lo rodean".

Z. M. Zorín, en Psicología de la Personalidad Plantea: "Comunicación es todo proceso de interacción social por medio de símbolos y sistema de mensajes. Incluye todo proceso en el cual la conducta de un ser humano actúa como estímulo de la conducta de otro ser humano".

Es importante conocer los elementos de la comunicación para identificar cuál de ellos está dificultando la claridad del mensaje.

**EMISOR:** persona que emite la información.

**RECEPTOR:** persona que recibe la información.

**MENSAJE:** contenido de la comunicación, de la información.

**CÓDIGO:** lenguaje determinado; palabras, signos escritos, gestos....

**CANAL:** vehículo que transporta el mensaje entre el emisor y el receptor.

**BARRERAS:** actitudes personales, prejuicios, ruidos, no ser el momento adecuado,... que dificultan la comunicación.

**FEED-BACK:** mensaje de vuelta para confirmar que la comunicación va bien.

## **EVALUACIÓN:**

Evaluación y reflexión de la actividad realizada.

## EJERCICIO DE COMUNICACIÓN

Instrucciones: En el siguiente cuadro se te presentan diversas acciones que facilitan o dificultan la comunicación; marca con una “X” la que tú sueles realizar. Al finalizar suma las x de la columna A y ubica el total al final del cuadro. De igual forma con la columna B

A	Facilitan la comunicación	Dificultan la comunicación	B
	Presto atención al nivel de comprensión de los demás	No atiendo al nivel de comprensión de los demás. ni pregunto si entienden lo que digo.	
	Expreso mi propia opinión, y respeto que los demás no estén de acuerdo con ella.	Impongo mi punto de vista porque es el correcto.	
	Pienso previamente lo que voy a decir.	Suelo decir las cosas sin detenerme a pensarlas.	
	Organizo la idea que voy a expresar: idea principal, explicación, ejemplo.	Constantemente me desvío del tema o no sigo un orden para expresar mis opiniones.	
	Empleo el tiempo adecuado. Ni me excedo ni hablo poco o insuficiente.	Suelo excederme en el tiempo, usando detalles intrascendentes. a veces hablo tanto que olvido decir lo principal.	
	Uso términos claros y sencillos, si uso términos técnicos pregunto si se comprenden.	Uso términos rimbombantes y no presto atención a la comprensión de los oyentes	
	Respeto las ideas de los demás y sus sentimientos. Acepto y comprendo opiniones diferentes a la mía.	Suelo interrumpir como reacción a lo que otros han dicho, sin cuidar el estilo. Rechazo lo que no cuadra con lo que pienso.	
	Trato de participar oportunamente en la conversación. Para ello me preocupo por escuchar activamente al otro.	No me involucro en la conversación. Aparento escuchar al otro mientras pienso la estrategia para confrontar lo que me está contando	
	<b>TOTAL DE PUNTOS A:</b> _____	<b>TOTAL DE PUNTOS B:</b> _____	

## **ANEXO # 2**

**Nombre de la Dinámica: Círculos Concéntricos”**

**Área: Comunicación**

### **OBJETIVOS:**

- Fomentar un ambiente distendido y de participación.
- Favorecer la comunicación y el intercambio.

### **TIEMPO:**

15 - 20 Minutos Aproximadamente

### **MATERIAL:**

Grabadora, Cd O Cassettes

### **PROCEDIMIENTO:**

Los participantes se sitúan en dos círculos concéntricos. Los del círculo interior se colocan mirando hacia fuera, de manera que tengan en frente su pareja del círculo exterior. El facilitador del juego irá leyendo unas frases que serán el tema de conversación de las respectivas parejas que se formen. Cuando suene la música comienza a girar los círculos en sentido opuesto, cuando la música se detenga el facilitador mencionara una frase y sobre ella deberán interactuar las parejas (un miembro del círculo exterior y su compañero de en frente del círculo interior). Tras varias tandas y después que han surgido varias interacciones se puede cortar el juego.

Entre las frases tenemos: familia, metida de pata, el mejor logro, la mayor cualidad, el peor defecto, una aventura inolvidable, un mal momento, algo que te comparto, etc.

### **EVALUACIÓN:**

Evaluación y reflexión de la actividad realizada.

### **ANEXO # 3**

**Nombre De La Dinámica: “Dibujo Dictado”:**

**Área: Comunicación**

**OBJETIVO:**

Observar la diferencia entre la comunicación unidireccional y la bidireccional.

**TIEMPO:**

Aproximadamente 30 Minutos.

**MATERIAL:**

Lápiz Y Papel.

**PROCEDIMIENTO:**

Según las pautas del animador y realizándolo primero sin dar la oportunidad para hacer preguntas, los integrantes del grupo deben intentar dibujar lo que el animador está dictando. Una vez realizado esto, se vuelve a repetir el dictado, pero esta vez, se da la oportunidad para que los participantes puedan hacer preguntas sobre el dictado, siendo contestadas por el coordinador. Luego se comparan ambos dibujos poniendo énfasis en que el primero es bidireccional y no existió retroalimentación mientras que el segundo si por lo que los resultados son mejores.

**EVALUACIÓN:**

Evaluación y reflexión de la actividad realizada.

## **ANEXO # 4**

**Nombre De La Dinámica: “No Escuchar”**

**Área: Comunicación**

### **OBJETIVOS:**

- Observar las dificultades en la comunicación
- Observar actitudes que echamos en falta cuando queremos sentirnos escuchados y no sucede.
- Reflexionar sobre la actitud que tenemos cuando hablamos y sobre las actitudes que necesitamos para sentirnos escuchados.

### **TIEMPO:**

Aproximadamente 10 minutos.

### **PROCEDIMIENTO:**

Se divide al grupo en dos subgrupos, a los cuales el animador dará una serie de indicaciones para que cada uno de los grupos desempeñe. Uno de los subgrupos va a desempeñar el papel de no escuchar. Intentarán cambiar de tema, sin escuchar al compañero e incluso sin acompañar la conversación. El otro subgrupo intentará contar su problema “muy personal”, sin saber la reacción de sus propios compañeros.

Una vez entendido todos su roles a desempeñar, se formarán parejas de distintos grupos los dos integrantes. Intentarán actuar según el papel que les ha sido asignado (“el que cuenta el problema” o “de no ser escuchado”).

### **EVALUACIÓN:**

Finalmente se reflexionará sobre los sentimientos de los dos subgrupos: tanto de los que contaban el problema, como de los integrantes del grupo que no escuchaban.

## **ANEXO # 5**

### **Nombre De La Dinámica: Niveles de Comunicación**

#### **Área: Comunicación**

#### **OBJETIVO:**

- Medir el nivel de profundidad alcanzado en una conversación informal.

#### **TIEMPO:**

25 minutos

#### **PROCEDIMIENTO: -**

En pequeños grupos de 3 o 4 personas se hablan, de manera informal, sobre los temas que quieran durante 10 minutos. - Al término de 10 minutos se les da a cada grupo cinco minutos mas para que confeccionen una lista con los temas que han tratado. Por ejemplo: vida familiar, de las fiestas, de lo que constituye una buena amistad, de películas vistas, de sexo, etc. finalmente deberán determinar que tan superficial o profunda fue su conversación.

A continuación deberán contestar las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son las cosas que se contarían a un desconocido? ¿Cuáles son las cosas que se conversan con conocidos?, ¿Cuáles son las cosas que se cuentan solo con amigos?, y finalmente ¿Cuáles temas normalmente se hablan solo entre amigos íntimos?

#### **EVALUACIÓN:**

Evaluación y reflexión de la actividad realizada.

## **ANEXO # 6**

**Nombre De La Dinámica: “Comunicación En Cascada”**

**Área: Comunicación**

### **OBJETIVOS:**

- Observar cómo se altera la comunicación, al no poder realimentarla.
- Observar los distintos problemas que se pueden dar en la comunicación.

### **TIEMPO:**

Aproximadamente 30 -35 minutos.

### **MATERIAL:**

Papelógrafo y marcadores.

### **PROCEDIMIENTO:**

Sentado todo el grupo formando un círculo, el animador dice al oído del participante, situado a su derecha, un mensaje. Este mensaje tiene que llegar al participante situado a la izquierda del animador, es decir, donde acaba el círculo formado.

El mensaje va a ir transmitiéndose de uno a otro individuo en el oído, hasta que llegue al objetivo, la persona que se había planteado para recibir el mensaje, es decir, la persona situada a la izquierda del animador.

Finalmente se escribe en el papelógrafo, el segundo mensaje y se compara con el primero previamente escrito. Observando si se ha corrompido la comunicación o si el mensaje ha llegado tal y como empezó.

### **EVALUACIÓN:**

Evaluación y reflexión de la actividad realizada.



## **ANEXO # 7**

**Nombre De La Dinámica: Charla expositiva “La Asertividad”**

**Área: Comunicación**

### **OBJETIVOS**

- Proporcionar información acerca de los contenidos más relevantes acerca del tema de la “Asertividad” resaltando su importancia para un funcionamiento interpersonal efectivo.
- Analizar los conceptos de “agresividad y asertividad” enfatizando las diferencias que existen entre ambos.

### **TIEMPO**

30 min.

### **MATERIALES:**

Papelógrafos y marcadores

### **PROCEDIMIENTO**

El facilitador realizará una exposición dialogada frente al plenario de participantes, de los contenidos relevantes del tema: La Asertividad.

### **CONTENIDO:**

#### **¿Qué quiere decir ser asertivo?**

El arte de la asertividad es hacer valer los derechos propios diciendo lo que necesitamos, creemos, sentimos y pensamos, de manera clara, directa, firme, sin agredir, respetando a las otras personas.

#### **¿Cómo se sabe cuándo uno está siendo asertivo?**

Según Virginia Satir, especialista en relaciones interpersonales, somos asertivos cuando.

- Nos damos la libertad de ver y escuchar las cosas tal como existen aquí y ahora.
- Nos damos la libertad de decir lo que creemos y pensamos, en lugar de lo que deberíamos creer y pensar según el criterio de alguien más.
- Nos sentimos libres de sentir lo que sentimos, en lugar de lo que se espera que debamos sentir.
- Nos damos la libertad, sin temor alguno, de pedir lo que queremos, en vez de que siempre estemos esperando el permiso para hacerlo.
- Nos arriesgamos a mejorar en nuestro nombre y para nuestro beneficio.

### **¿Es cierto que está mal visto ser asertivo?**

No, y aunque lo fuera, la sociedad ganaría mucho si estuviera formada por más personas asertivas. Cuando hacemos valer nuestros derechos, cuando comunicamos clara y directamente lo que queremos y lo que esperamos de los demás, somos apreciados por nuestra sociedad. A veces creemos que ser asertivo está mal visto, porque confundimos la asertividad con la agresividad.

- Agresividad implica imponer nuestro punto de vista y no considerar ni respetar el de otra persona.
- Asertividad implica hacerse respetar y respetar a los demás.

Otra razón por la que creemos que otros ven mal la asertividad, es el sentimiento de inseguridad. Cuando no nos apreciamos a nosotros mismos nos sentimos inseguros o culpables de expresarnos abiertamente, cuando nos damos cuenta de la inseguridad y la culpa, es el momento de meditar y seguir adelante hasta hacer valer nuestros derechos.

Comunicarse asertivamente implica.

- Expresar con firmeza los valores
- Expresar con claridad los pensamientos y.
- Expresar con profundidad los sentimientos

La gente siempre escucha a las personas asertivas, pues de manera natural imponen respeto y admiración.

### **¿En verdad es más aceptado ser pasivo?**

No. Las personas que dan respuestas que reflejan pasividad no son respetadas ni escuchadas. Además, la comunicación pasiva lleva a confusiones y a que otros traten de aprovecharse de uno.

### **¿Qué se necesita para ser asertivos?**

1. Aceptarnos y valorarnos a nosotros mismos (tener una adecuada autoestima)
2. Mantener con firmeza nuestra posición, respetando a los otros.
3. Ser claros, directos, firmes en la comunicación.
4. Saber cuándo, dónde y cómo decir las cosas.

Hay veces que es necesario recordar a la otra persona las razones que tenemos para adoptar una actitud determinada.

Debemos manifestar que entendemos su posición sin embargo no la compartimos. En ocasiones tendremos que utilizar la repetición ya que la otra persona puede presionarnos para que accedamos a sus peticiones. Repetir cual es nuestra posición siendo coherentes y sin elevar el tono de voz nos ayudara mucho.

Algo importante dentro de la comunicación asertiva es que ambas partes queden satisfechas en la solución; Por lo que es necesario que nos esforcemos por alcanzar un compromiso. No vamos a ceder en nuestra posición pero ofrecemos algo para que el otro este satisfecho con los resultados.

En cuanto al lenguaje corporal, debemos mantener un contacto directo con nuestro interlocutor para expresar decisión.

Nuestra expresión facial debe ser congruente. Sonreímos si estamos satisfechos.

Es necesario que aprendamos a controlar nuestro tono de voz. Hablar con voz convincente y no dudar al hablar. Reflejar seguridad.

## **EVALUACIÓN**

Los adolescentes presentan durante el desarrollo de la actividad:

- Motivación, interés, participación, comprensión, y dominio de las ideas principales del tema expuesto.

## ANEXO # 8

**Nombre De La Dinámica: Ejercicio de Discriminación**

**Área: Comunicación**

**INSTRUCCIONES:** Lee cada una de las siguientes situaciones y sus respuestas. Debajo de “tipo comentario” califica y escribe si esta fue: asertiva, agresiva o pasiva.

<b>Situación</b>	<b>Respuesta</b>	<b>Tipo comentario</b>
1. En una reunión te presentan a alguien. Tú no oyes bien su nombre.	a. No dices nada, haciendo suponer que has oído aquél. b. Le pides a la persona que por favor repita su nombre. c. Le pides a alguien, más tarde, que te diga su nombre. d. Esperas que alguien mencione su nombre para así recordar.	
2. Uno de los profesores da clases muy interesantes en tu opinión y desearías manifestárselo. Eres el primer estudiante en entrar a clases una mañana y él está escribiendo algunas notas en la pizarra.	a. Te sientas en tu pupitre y no dices nada. b. Dices “buenos días, señor” y hablas de los problemas que se están tratando en clases. c. Dices “Señor, encuentro sus clases muy motivantes”	
3. Estás esperando el microbús y crees que la persona que está a tu lado es alguien que conociste anteriormente y con la cual te gustaría interactuar.	a. Esperas que ella te diga algo a ti primero. b. Haces un comentario sobre algo y observas si eres reconocido. c. Prefieres ignorarla y olvidarte de ella.	

<p>4. Por varios días ves en el pasillo a una persona atractiva del sexo opuesto sentada sola en un banco cerca de tu sala. Quisieras acercarte a esa persona.</p>	<p>a. Te sientas a su lado, sin decirle nada.  b. Te olvidas de él (ella).  c. Caminas frente a él (ella) y miras si te ve.</p>	
<p>5. Una persona del sexo opuesto acaba de alabar cuán bien te ves.</p>	<p>a. Respondes con un “gracias” y retornas el cumplido sólo si es cierto.  b. No dices nada.  c. Cambias el tema.  d. Dices, “gracias” y retornas el cumplido sea o no cierto.</p>	
<p>6. Un (a) joven a quien quieres mucho y con quien sales frecuentemente insiste en que pases más tiempo con él a su lado. Pero sabes que esto haría peligrar seriamente tus estudios.</p>	<p>a. Muy frecuentemente le explicas que tus estudios requieren una cierta cantidad de tiempo.  b. Aceptas pasar más tiempo con él (ella).  c. Cambias el tema de discusión.  d. Le dices a él (ella) seriamente que primero eres un estudiante y en segundo lugar su novio (a)</p>	
<p>7. Vas a una fiesta con tu novio(a), quien te ignora el resto de la noche, hasta el momento de volver a casa. Te sientes herido (a) por todo esto.</p>	<p>a. Le preguntas por qué él (ella) te ha ignorado e indicas que te sientes herido.  b. Pretendes que no ha pasado nada y continúas una conversación normal.  c. No le diriges la palabra a tu novio (a) por el resto de la noche.  d. Le dices a tu novio(a) que no quieres saber nada más de él (ella).</p>	

<p>8. En una fiesta notas que una persona del sexo opuesto, muy buen (a) mozo (a), te está mirando. El (ella) parece estar solo (a)</p>	<p>a. Le pides a un amigo que te lo (la) presente y luego inicias una conversación.</p> <p>b. Te acercas, pero no le dices nada.</p> <p>c. Caminas hacia él (ella), te presentas te y empiezas una conversación.</p> <p>d. Permaneces donde estás y esperas que él (ella) tome la iniciativa de conversar contigo.</p>	
<p>90. Estás sentado (a) estudiando en la biblioteca. Un par de estudiantes están conversando cerca de ti y eso te molesta.</p>	<p>a. Les tiras una mirada fulminante, pero no dices nada.</p> <p>b. Te levantas y te vas a otro lugar.</p> <p>c. Les pides por favor que hablen más bajo o se callen.</p> <p>d. Carraspeas.</p>	

## **ANEXO # 9**

**Nombre De La Dinámica:** charla participativa “La escucha activa”

**Área:** Comunicación

**OBJETIVO:**

Proporcionar información acerca de los contenidos relevantes de la habilidad de escuchar y los pasos necesarios para su buena práctica.

**TIEMPO:**

20 minutos

**MATERIALES:**

Papelógrafo, Pilot o marcadores

**PROCEDIMIENTO:**

El facilitador estimula la participación de los asistentes. Iniciando con la interrogante ¿Cuál es la diferencia entre oír y escuchar? A continuación y retomando los aportes de los asistentes, les explica la importancia de desarrollar la escucha activa en las relaciones que se establecen con los demás.

**CONTENIDO:**

Escuchar frecuentemente se confunde con oír. Por ejemplo un compañero nos comenta una experiencia o dificultad que tiene y oímos su voz, pero nuestra mente viaja a kilómetros de distancia. El oído es el sentido físico con el cual nacemos la mayoría pero escuchar es una capacidad que aprendemos.

*“La escucha activa consiste en ser concientes (darnos cuenta), entender y comprender lo que la otra persona nos esta comunicando. Para ello utilizamos señales que le indican que recibimos su información y le damos un significado”.*



En la comunicación suelen surgir los filtros personales que esconden y transforman la información que deberíamos obtener. Estos filtros son creados por nuestros pensamientos, ideas y sentimientos.

Muchas veces pareciera que escogiéramos la información que nos brindan, escuchamos solo lo bueno o solo lo malo. En otras ocasiones estamos más pendientes de quien es quien nos habla que del mensaje mismo. También es frecuente que le demos importancia solo a los hechos y no percibimos ningún mensaje emocional. Y lo que a todos nos ha pasado más de alguna vez es cuando ante una conversación nos distraemos y comenzamos a pensar en otras cosas ajenas al mensaje.

### **¿Cómo puedes desarrollar una escucha activa?**

#### **Con palabras:**

1. Resume las palabras del que habla, esto te permitirá asegurarte que has escuchado lo que la persona quería que escucharas. Parafrasea o utiliza expresiones de resumen como: “si no te he entendido mal ...”
2. Adopta incentivos verbales para el que habla, tales como: “ya veo” ¿ah sí?, “me gustaría saber algo más” que muestran que le escuchamos, que le prestamos atención y nos interesa.
3. No pienses que siempre debes tener una palabra para la otra persona. Muchas veces lo que la otra persona necesita es hablar, ser escuchado e incluso poderse oír. Permitámosle ese espacio. No detengamos su necesidad de expresarse.

#### **Observando al interlocutor:**

- Identifica los gestos, postura corporal y sentimientos de la otra persona; esto nos arrojará información importante para comprender el mensaje.

- Empatiza (ponerse en el lugar del otro) Comprende los sentimientos y emociones que esta experimentando. No significa que estés de acuerdo con sus puntos de vista sino que los entiendas.
- Identifica el momento en que el interlocutor desea que hables y termines con el papel de receptor.

### **Con gestos y con el cuerpo**

1. Asume una postura activa.
2. Mantén el contacto visual (Mira a los ojos a la persona que habla)
3. Adopta una expresión facial de atención.
4. Adopta incentivos no verbales para el que habla: como por ejemplo: mover la cabeza, asentir, etc.
5. Usa un tono y volumen de voz adecuados.

### **Lo que debes evitar**

- Evita el «síndrome del experto»: cuando alguien te plantea un problema, tú ya tienes las respuestas, antes incluso de que esa persona termine su exposición.
- No ofrezcas ayuda o soluciones prematuras
- No rechaces lo que la otra persona está sintiendo.
- Evita contar «tu historia» mientras la otra persona necesite hablarte.
- No caigas en la tentación de la crítica

### **EVALUACIÓN**

Los adolescentes presentan durante el desarrollo de la actividad:

- Motivación, interés, participación, comprensión, y dominio de las ideas principales del tema expuesto.

## **ANEXO # 10**

**Nombre De La Dinámica: La papa caliente**

**Área: Comunicación**

### **OBJETIVO:**

Que los estudiantes interactuen y reflexionen sobre la importancia de los patrones de comunicación.

### **MATERIALES:**

Pelota con hojas pegadas (preguntas y penitencias), grabadora y CD.

### **PROCEDIMIENTO:**

El facilitador organizará a los estudiantes en círculo, luego al son de la música se pasará uno a uno la papa caliente. Cuando esta se detenga, el estudiante que se quede con la bola deberá desprender de ésta, un papel que contiene una pregunta o una penitencia. A la primera deberá darle respuesta y en la segunda deberá realizar la acción que se le pide.

### **POSIBLES PREGUNTAS:**

- ¿Qué entiendes por “patrones de comunicación”
- ¿Todas las personas nos comunicamos con los demás de la misma forma?
- ¿Por qué las personas nos comunicamos de manera diferente?
- ¿Cómo una persona se puede dar cuenta que no se está comunicando de la mejor manera con los demás?
- ¿Podemos aprender a comunicarnos de otra forma?

### **EVALUACIÓN**

Evaluación y reflexión de la actividad realizada.

## **ANEXO #11**

**Nombre De La Dinámica: sociodrama de los patrones de comunicación**

**Área: Comunicación**

**OBJETIVO:**

-Que los participantes comprendan los distintos patrones de comunicación a través de la representación de los mismos.

**TIEMPO:**

40 minutos

**PROCEDIMIENTO:**

El facilitador formará grupos de 5 participantes. A cada uno de ellos, le entregará al azar un papelito que contiene el nombre de un patrón de comunicación.

Cada grupo deberá inventar una actividad (escuela, fiesta, familia, paseo, et) cada integrantes deberá actuar de acuerdo al patrón de comunicación asignado previamente.

Una vez, que todos los grupos hayan realizado el sociodrama y representado los patrones de comunicación. El facilitador provocará una lluvia de ideas y de opiniones sobre la efectividad o ineffectividad de estos. Enfatizando las ventajas del patrón de comunicación nivelador y mencionando las desventajas de patrones inadecuados (aplacador, calculador, acusador y distractor).

La reflexión final irá dirigida a la capacidad de cada ser humano de aprender nuevos patrones de comunicación que le permitan establecer relaciones interpersonales nutritivas o constructivas.

**EVALUACIÓN:**

Evaluación y reflexión de la actividad realizada.

## **ANEXO # 12**

**Nombre De La Dinámica: “Barrera Del Sonido”:**

**Área: Comunicación**

### **OBJETIVOS:**

- Reflexionar sobre los niveles de ruido que nos encontramos en la comunicación a nuestro alrededor.
- Pensar acerca de las dificultades de comunicación cuando existe ruido a nuestro alrededor.

### **TIEMPO:**

Aproximadamente 25 - 30 Minutos.

### **PROCEDIMIENTO:**

Se coloca todo el grupo unido en un espacio abierto. Dos de los integrantes del grupo, de tal manera que el grupo forme una muralla entre los dos individuos. El animador le da un mensaje a cada uno de los individuos que se sitúan fuera de la muralla, que tiene que decirse en voz alta. El grupo que forma la muralla tiene que gritar, o hablar alto, impidiendo que los dos participantes que se sitúan fuera de la muralla, puedan comunicarse.

### **EVALUACIÓN**

Reflexionar terminada la técnica, sobre el sentimiento de impotencia por no poderse comunicar debido al alto nivel de ruido.

## **ANEXO # 13**

**Nombre De La Dinámica: “Método de adivinar el pensamiento”**

**Área: Comunicación**

### **OBJETIVO:**

Que los participantes comprendan que la suposición es una trampa en la comunicación

### **TIEMPO:**

Aproximadamente 25 - 30 Minutos.

### **PROCEDIMIENTO:**

El facilitador forma grupos de tres participantes. Preferiblemente formando la triada (estudiante, padre y maestro).

A continuación el primero de ellos, le dirá una afirmación personal al segundo. Este deberá comunicársela al tercer participante. El cual a su vez le dirá al dueño de la afirmación como se siente o lo que estaba pensando al decir esa afirmación.

El primer participante (que emitió la afirmación personal), les dirá a sus compañeros de grupo, si realmente esa afirmación que dice el tercero respecto a el. Es lo que el quiso decirles anteriormente.

A continuación se intercambian los papeles hasta que todos hayan desempeñado los tres roles.

### **EVALUACIÓN**

Reflexionar terminada la técnica, sobre la trampa de suponer lo que el otro piensa o siente en un momento dado. Ya que esto dará lugar a confusiones y malos entendidos.

## ANEXO # 14

**Nombre De La Actividad:** charla expositiva-participativa “la autoestima”

**Área:** Autoestima

**OBJETIVO:**

-Proporcionar los conocimientos generales sobre la autoestima.

**TIEMPO:**

Aproximadamente 25 - 30 Minutos.

**PROCEDIMIENTO:**

El facilitador expondrá la temática de forma sencilla y clara. A continuación explicará la importancia de que las personas se conozcan a si mismas. Para ello, ofrecerá una hoja de trabajo que contiene preguntas de autoconocimiento que los participantes deberán completar.

**CONTENIDO:**

**La autoestima**

Antes de pertenecer y relacionarnos a un grupo: familia, amigos, compañeros, etc. somos individuos únicos que nos relacionamos con nosotros mismos. Y ese tipo de relación consigo mismo, estará determinada por la autoestima que tengamos.

La autoestima es el sentimiento valorativo de nuestro ser; consiste en respetarnos, querernos, aceptarnos y valorarnos a nosotros mismos. Es sencillo aceptar nuestras cualidades y puntos fuertes; nos sentimos orgullosos y alegres; Pero las limitantes y defectos que tenemos nos pueden generar un malestar si no logramos sentirlos como parte de nosotros mismos.

La relación que estableces contigo mismo (a) es básica. Esta determinará el tipo de relación que entables con los demás. En las relaciones interpersonales se puede conocer el tipo de autoestima que tienen las personas.

Cuando tenemos una autoestima adecuada tenemos la sensación de ser importantes, creemos en nuestras capacidades y habilidades. Al mismo tiempo que aceptamos nuestras limitaciones. Por supuesto, todos tenemos momentos en que deseamos alejarnos de todo, cuando estamos estresados y desilusionados. Sin embargo estas sensaciones son momentáneas.

Por el contrario las personas que tienen una autoestima negativa sienten que valen poco, esperan el engaño y lo malo del mundo y de los demás; por que erróneamente piensan merecerlo. En las relaciones que establecen pueden convertirse en víctimas y ser maltratados.

De allí, la importancia que aprendamos a querernos, a valorarnos como seres humanos únicos. Somos como un espejo, siempre vamos a reflejar nuestro mundo interior.

Una autoestima fuerte es el medio que nos permite ser más humanos, saludables y felices, crear y conservar relaciones satisfactorias y ser individuos adecuados, eficaces y responsables.

Cuando una persona se quiere no hará algo que pueda lastimar, devaluar, humillar o destruir a si misma o a los demás, y no responsabilizará a otros de sus actos.

En el término autoestima se contempla el autoconocimiento, este nos permite conocer nuestras fortalezas, debilidades, gustos, miedos, reacciones, etc. De manera que tengamos un conocimiento total de nuestro mundo interior.

El siguiente ejercicio tiene como finalidad, lograr y reforzar ese autoconocimiento en ti. Recuerda que es necesario conocer el motor para manejar el carro. Es decir, que en la medida que te conozcas podrás conducir tu vida de manera adecuada.



## EJERCICIO DE AUTOCONOCIMIENTO

¿Cuáles son mis mayores virtudes?

---

---

¿Cuáles son mis defectos?

---

---

¿Qué aspectos de mi vida deben de mejorar?

---

---

¿En qué aspectos de mi vida tengo control?

---

---

¿Y en cuáles no lo tengo?

---

---

¿Qué puedo mejorar de mí mismo y no lo he hecho aún?

---

---

¿Puedo ser mejor?

---

---

**EVALUACIÓN:** evaluación y reflexión de la actividad realizada.

## **ANEXO # 15**

**Nombre De La Dinámica: ¿Qué clase de autoestima te fomenta tu familia?**

**Área: Autoestima**

### **OBJETIVO:**

Que los participantes comprendan la bidireccionalidad de la autoestima en la familia.

### **TIEMPO:**

Aproximadamente 10 Minutos.

### **MATERIALES:**

- Hoja de ejercicio para casa

### **PROCEDIMIENTO:**

El facilitador expondrá como la familia fomenta una autoestima adecuada o inadecuada.

Para comprenderlo mejor les asignará un ejercicio para casa.

A continuación les proporcionará una copia del ejercicio y le dará lectura en voz alta.

Dando un espacio para aclarar dudas.

### **EJERCICIO PARA CASA**

*Esta noche, cuando tu familia se encuentre en la mesa para cenar, observa lo que sientes por ti cuando los otros miembros te dirigen la palabra. Habrá comentarios que no evoquen una respuesta especial en ti. Sin embargo te sorprenderá descubrir que, aun la petición de: “dame las patatas por favor”, provocará en ti un sentimiento de valía o devaluación, dependiendo del tono de voz del interlocutor, su expresión facial, el momento en que hace la petición (¿acaso su mensaje te interrumpió o ignoro algo que dijiste?), y lo bien que te sientas contigo.*

*Si te sientes bien, encontraras muchas opciones para responder. Empero, si te sientes mal, veras que tus opciones son limitadas.*

*A mitad de la cena, cambia de perspectiva. Escucha lo que dices a los demás. Trata de ponerte en el sitio de los otros e imagina lo que sentirías si te hablarán como tú lo haces en ese momento. Por ejemplo, ¿te sentirías amado y valorado?*

*La noche siguiente explica este juego a los otros miembros de la familia e invítales a participar contigo. Seria útil que leyeras en voz alta este capítulo antes de iniciar este ejercicio. Después de la cena comenten sus descubrimientos y sensaciones.*

## **EVALUACIÓN**

El ejercicio se discutirá en la siguiente sesión.

## **ANEXO # 16**

**Nombre De La Dinámica: Apoyo y confianza**

**Área: Autoestima**

### **OBJETIVO:**

Que los participantes comprendan los distintos patrones de comunicación a través de la representación de los mismos.

### **PROCEDIMIENTO:**

Se colocarán los adultos en un círculo cerrado, lo más cerca posible. Y se les pedirá a los estudiantes que uno a uno (respetando los que no lo quieran hacerlo), pasen al centro del círculo. Se le dará la indicación al estudiante que esta en el centro que cierre sus ojos y lentamente empiece a balancearse, simulando que es un árbol y que el viento lo mueve, dejando que los adultos le den apoyo para no dejarlo caer.

A los adultos se les da la indicación que su tarea consistirá en no dejar caer al árbol, para lo cual deberán estar listos para detenerlo cuando venga hacia ellos al momento del balanceo.

Al final se reflexionará sobre como se sintieron los árboles (estudiantes) y los adultos que formaron el círculo.

### **EVALUACIÓN**

Los adolescentes presentan durante el desarrollo de la actividad:

- Motivación
- Interés
- Participación
- Colaboración
- Comprensión y dominio de las ideas principales del tema expuesto.

## **ANEXO #17**

**Nombre De La Dinámica: “Mi declaración de Autoestima”**

**Área: Autoestima**

### **MI DECLARACION DE AUTOESTIMA**

Yo soy yo.

En todo el mundo, no hay otra que sea igual a mí. Hay personas que tienen algunas partes semejantes a las mías, pero nadie es exactamente como yo. Por tanto, todo lo que provenga de mí es auténticamente mío, porque yo así lo decido.

Soy dueña de todo lo que hay en mí: mi cuerpo, incluyendo todo lo que hace; mi mente, incluyendo todos sus pensamientos e ideas; mis ojos, incluyendo las imágenes que contempla; mis sentimientos, cualesquiera que sean: ira, alegría, frustración, amor, desencanto, emoción; mi boca, y todas las palabras que salgan de ella: amables, dulces o ásperas, correctas o incorrectas; mi voz, fuerte o suave; y todos mis actos, ya sean dirigidos a otros o a mí misma.

Soy dueña de mis fantasías, mis sueños, esperanzas y temores.  
Soy dueña de todos mis triunfos y éxitos, de todos mis fracasos y errores.  
Como soy dueña de todo lo que hay en mí, puedo conocerme íntimamente. Al hacerlo, puedo amar y ser amistosa conmigo en todas mis partes. Así, puedo hacer posible que todo mi ser trabaje en beneficio de mis intereses..

Reconozco que hay aspectos en mí que me intrigan, y que hay otros aspectos que desconozco. Pero mientras sea amistosa y amorosa conmigo, puedo buscar valor y esperanza las soluciones a estas interrogantes y los medios para descubrir más sobre mí.

Como quiera que parezca y suene, cualquier cosa que diga y haga, y cualquier cosa que piense y sienta en un momento determinado, seré yo. Esto es auténtico y representa lo que soy en ese momento.

Cuando más tarde analice cómo parecía o sonaba, lo que dije e hice, y cómo pensé y sentí, algunas partes podrían parecer inadecuadas. Puedo desechar aquello que nos sea adecuado, y conservar lo que sí lo sea, e inventar algo nuevo para lo que haya descartado.

Puedo ver, escuchar, sentir, pensar, decir y hacer. Tengo los medios para sobrevivir, para estar unida a los demás, para ser productiva y encontrar sentido y orden en el mundo de las personas y cosas que están fuera de mí.

**Me pertenezco y, por tanto, puedo construirme.**

**Yo soy yo y estoy bien.**

## **ANEXO # 18**

**Nombre De La Dinámica: Las dos caras**

**Área: Autoestima**

### **OBJETIVO:**

Que los participantes se den cuenta de la naturaleza cambiante de la autoestima y las circunstancias o causas de la misma.

### **TIEMPO:**

35 minutos

### **PROCEDIMIENTO**

Se reparte a los participantes el folio con las dos caras divididas (en cada cara hay una imagen o foto que representa un estado de ánimo diferente). Se les solicita que completen, individualmente, las frases que se encuentran debajo de cada lado de las caras. Se les solicita también que le adjudiquen un nombre a cada cara de acuerdo a las respuestas anotadas.

Una vez que el grupo ha terminado de contestar las frases, se subdivide en grupos de cuatro participantes cada uno, para que compartan lo escrito, identifiquen las situaciones, personas o experiencias que contribuyen a elevar o disminuir su autoestima y sugieran posibles formas de superar aquellas situaciones que disminuyen la autoestima.

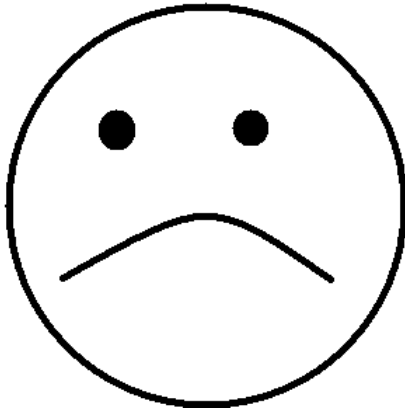
Finalmente se compartirán las experiencias en plenario.

### **EVALUACIÓN:**

Evaluación y reflexión de la actividad realizada.

**Las dos caras de la moneda.**

**NOMBRE:** \_\_\_\_\_

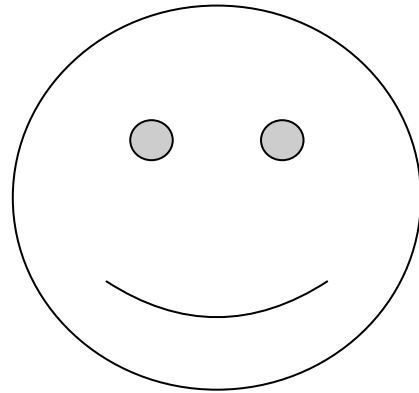


Algo que me hace infeliz es:

Algo que me molesta:

Algo que me entristece es:

Algo que me enoja es:



Algo que me hace feliz es:

Algo que me gusta es:

Algo que me alegra es:

Algo que me hace reír es:



**ANEXO # 19**

**Nombre De La Dinámica: ¿Quién soy?**

**Área: Autoestima**

**OBJETIVO:** Empezar a concientizar el yo integral

1. Físicamente soy:

---

---

2. Mentalmente soy:

---

---

3. Emotivamente soy:

---

---

4. Mis habilidades y destrezas

---

---

5. Mis debilidades y limitaciones

---

---

6. Mis aptitudes y capacidades

---

---

7. Mis roles o papeles sociales

---

---

8. Mi carácter

---

---

9. Mis sueños (despierto)

---

---

10. Mis actividades más importantes

---

---

11. Mis gustos

---

---

12. Mis pasatiempos

---

## **ANEXO # 20**

### **PASOS PARA MANTENER UNA ACTITUD POSITIVA**

**NOMBRE:** \_\_\_\_\_

A fin de obtener buenas relaciones personales debemos tener la actitud positiva que se refleja en los siguientes procedimientos para controlar las frustraciones de la vida.

#### **PROCEDIMIENTO 1**

No le des demasiada importancia a las cosas que no la tienen, reconoce que las fricciones y fracasos pequeños son parte de la vida.

#### **PROCEDIMIENTO 2**

"toma tu tiempo y actúa fríamente". Algunas veces, cuando las cosas andan mal, es útil escapar de esa situación por algún tiempo. No permitas que tus emociones te dominen.

#### **PROCEDIMIENTO 3**

"Ponte en el lugar del otro" No consideres únicamente tu parte en el asunto, trata de ver el problema desde el punto de vista de la otra persona

#### **PROCEDIMIENTO 4**

No te encierres en tu frustración. Cuando algo te preocupe, habla con alguien en quien puedes confiar.

## **ANEXO # 21**

**Nombre De La Dinámica: ¿Cuáles son mis actitudes ante  
Los demás?**

**Área: Actitudes**

**OBJETIVO:**

Generar una reflexión sobre una actitud positiva o negativa hacia los demás.

**TIEMPO:**

40 minutos

**PROCEDIMIENTO:**

El facilitador expone la temática y asigna un ejercicio a resolver. Luego se discute el mismo y se genera una reflexión sobre la actividad.

**MATERIAL A DISCUTIR:**

Una actitud es la disposición de ánimo que tenemos hacia las personas, las cosas y el entorno en general; empieza siempre con una idea, esa idea genera un sentimiento y ese sentimiento se manifiesta en un comportamiento.

Debido a que somos seres sociales, necesitamos la convivencia para vivir. Y para que esta sea lo más armoniosa posible es necesario tener una actitud adecuada hacia las relaciones que establecemos con los demás. Por lo que es necesario que aprendamos a adoptar una actitud de humildad y comprensión ante los otros.

En la comunicación existen tres actitudes que las personas pueden elegir como respuesta a los demás. Estas son:

Aceptación:

Esta actitud es positiva, permite respetar y aceptar a la otra persona tal como es.

Rechazo:

Con esta actitud se pierde la relación positiva con el otro. Ya que al rechazarlo se afecta su autoestima.

Descalificación:

Es la actitud más dañina, le estamos diciendo a la otra persona que no

Nos importa, La persona descalificada se disminuye, se encierra en sí misma y sufre daños serios perdiéndose con ello la comunicación.

Responde las siguientes preguntas:

**1-¿Mi actitud es la misma con todas las personas?**

---

**2-Personas con la que me agrada estar:**

Nombre. \_\_\_\_\_

Mi actitud hacia ella es: \_\_\_\_\_

La actitud de esa persona hacia mí es: \_\_\_\_\_

Mi relación con esta persona es. \_\_\_\_\_

Nombre. \_\_\_\_\_

Mi actitud hacia ella es: \_\_\_\_\_

La actitud de esa persona hacia mí es: \_\_\_\_\_

Mi relación con esta persona es. \_\_\_\_\_

**3-Personas con las que me desagrada estar:**

Nombre. \_\_\_\_\_

Mi actitud hacia ella es: \_\_\_\_\_

La actitud de esa persona hacia mí es: \_\_\_\_\_

Mi relación con esta persona es. \_\_\_\_\_

Nombre. \_\_\_\_\_

Mi actitud hacia ella es: \_\_\_\_\_

La actitud de esa persona hacia mí es: \_\_\_\_\_

Mi relación con esta persona es. \_\_\_\_\_

**4-Personas con las que me es indiferente estar:**

Nombre. \_\_\_\_\_

Mi actitud hacia ella es: \_\_\_\_\_

La actitud de esa persona hacia mí es: \_\_\_\_\_

Mi relación con esta persona es. \_\_\_\_\_

Nombre. \_\_\_\_\_

Mi actitud hacia ella es: \_\_\_\_\_

La actitud de esa persona hacia mí es: \_\_\_\_\_

Mi relación con esta persona es. \_\_\_\_\_

**5-¿Cómo se relaciona la actitud que tengo hacia una persona y el tipo de relación que establezco con ella?**

---

---

---

---

## ANEXO # 22

### **Nombre De La Dinámica: Socio drama “Clases De Grupos”**

**Área: Actitudes**

#### **OBJETIVO:**

Que los participantes comprendan los patrones de comunicación predominantes en distintos grupos.

#### **TIEMPO:**

1 hora

#### **PROCEDIMIENTO:**

En todo grupo humano se dan diversas actitudes que conviene estudiar para prevenir los daños que un mal grupo puede hacer en el conjunto. El facilitador divide el grupo en cuatro subgrupos y por suerte se les entrega una hoja con las características de cuatro grupos diferentes.

A- grupo cerrado: Un grupo con rosca en donde no dejan participar a nadie.

B- grupo cianuro: todo lo miran con actitud de crítica destructiva.

C- grupo montón: Unidos sin ningún interés por que cada uno busca lo suyo.

D- Grupo integrado: colaboración y amistad entre sus integrantes.

Cada grupo deberá dramatizar una situación en la cual sus integrantes representen a un grupo determinado. Es decir se comporten de acuerdo a las características del grupo

asignado previamente. Las situaciones dramatizadas serán creadas por el grupo (familia, escuela, amigos, etc.).

Una vez que todos los grupos haya realizado el socio drama. El facilitador estimulará a los participantes para que identifiquen los patrones de comunicación que predominan en cada uno de los grupos. (Discusión y conclusiones)

### **EVALUACIÓN:**

Evaluación y reflexión de la actividad realizada.

## **ANEXO # 23**

### **10 REGLAS DE ORO PARA MANTENER UNA ACTITUD POSITIVA:**

La actitud que tomas frente a los problemas o sucesos que se te presentan cotidianamente es finalmente la que determina la dimensión e importancia de los mismos. Recuerda que hay dos formas de ver el vaso: medio lleno y puedes alegrarte al observar la mitad llena o puedes preocuparte por la mitad vacía.

#### **1. Relájate y respira profundo:**

Si algo te salió mal o te sientes un poco depresivo, lo mejor que puedes hacer es distenderte y concentrarte en la respiración. Se ha comprobado que los métodos de relajación ayudan a deshacerse de los pensamientos negativos, favorecen el control de las emociones y purifican el cuerpo.

#### **2. Haz lo que piensas:**

Si piensas una cosa y terminas haciendo otra totalmente diferente, te sentirás inconforme contigo mismo. Trata de evitar las conductas contradictorias, sobre todo si no quieres que te invada un profundo sentimiento de fracaso existencial.

#### **3. Aprende a ver el lado positivo de las cosas:**

Debes aprender que en la vida no todos los momentos son buenos, hay algunos peores que otros e incluso algunos son indeseables. La clave esta en aceptar los hechos que son irremediables sin ningún tipo de frustración o enojo desmedido. Una reacción emotiva descontrolada o negativa para afrontar un momento duro en la vida es una clara muestra de debilidad y fracaso. Al contrario, la serenidad, el autocontrol y la visión positiva de las cosas son las mejores armas para enfrentar con éxito lo que te toca vivir.



#### **4. Evita las comparaciones:**

Para cultivar una actitud positiva nada mejor que ser uno mismo. Tanto las comparaciones como las idealizaciones de cómo deberías ser tú y de cómo deberían ser las cosas, son muy perjudiciales para tu salud mental y tu autoestima. La frustración y la envidia que se genera al ver en otros lo que uno quiere ser son pensamientos altamente negativos que debes aprender a controlar para evitar sentirte deprimido. Lo mejor es aceptarte tal cual eres y tratar de cambiar aquellas cosas que te molestan de ti mismo, pero dejando de lado las comparaciones, pues cada persona es única.

#### **5. Vive el presente:**

Si piensas continuamente en lo que debes o puedes hacer en el futuro te pierdes de vivir el presente. Además este tipo de pensamientos alimentan la ansiedad y las preocupaciones y no te permiten disfrutar de los pequeños momentos que te da la vida. Para dejar de divagar y angustiarte por lo que todavía no sucedió, nada mejor que centrar todos tus sentidos en el aquí y ahora, sin dejar de lado los sueños y los proyectos.

#### **6. Olvídate de los detalles:**

La obsesión por la perfección sólo puede conducirte a la desilusión. Pues no todo es tan perfecto como siempre pretendes que sea, la vida está llena de pequeños detalles que la hacen encantadora y única. Si deseas que todo esté de acuerdo a tu esquema de valores te pasarás todo el tiempo tratando de acomodar esos detalles para que se vean perfectos, pero le quitará el sabor de disfrutar las cosas tal cual se presentan. Busca un equilibrio y deja de lado el exceso de perfeccionismo, te sentirás mejor.

#### **7. Mueve el cuerpo:**

Pasa cuanto antes a la acción y permítele al cuerpo moverse con total libertad. Practica un deporte, haz alguna actividad física, recrea tu mente a través del baile o de un paseo

por el parque. De esta forma elevas tus niveles de adrenalina y serotonina aumentando el optimismo y desechando los pensamientos negativos.

#### **8. Cuida tu imagen:**

Verse bien es una manera de sentirse bien. El cuidado personal te hará sentir más renovado y te ayudará a romper el círculo cerrado del pesimismo. Intenta cambiar de imagen regularmente y no dudes en arreglarte cada vez que sales de tu casa. Asimismo evita el encierro, esto te obligará a modificar tu aspecto.

#### **9. Presta atención a los demás:**

Creerte el centro del universo sólo alimentará las obsesiones que tienen por ti mismo. Poco a poco, comienza a centrarte en los demás y recuerda que ayudar al prójimo puede ayudarte a sentirte mejor y más positivo. Los problemas de los otros pueden hacerte tomar conciencia de que no todo lo que te pasa es tan grave.

#### **10. Duerme plácidamente:**

Acostúmbrate a mejorar tu calidad de sueño. Dormir bien es una excelente manera de mejorar tu estado de ánimo durante el día. Recuerda que un mal descanso incide directamente en tu humor, te hace sentir cansado e irritable, y sobre todo no te ayuda a cambiar la actitud.

#### **EVALUACIÓN:**

Evaluación y reflexión de la actividad realizada.

## ANEXO # 24

**Nombre De La Actividad: Charla expositiva-participativa**

**Área: Relaciones interpersonales**

**OBJETIVO:**

Proporcionar conocimientos generales sobre “relaciones interpersonales

**TIEMPO:**

50 minutos

**PROCEDIMIENTO:**

Exposición de la temática de relaciones interpersonales.

A continuación se formarán grupos de 5 participantes y se les ofrecerá, una hoja de trabajo que contiene la “historia del cuerpo espín”.

La cual deberán leer y discutir. Finalmente un representante por grupo planteará al pleno las conclusiones y comentarios de su grupo.

Finalmente se reflexionará sobre la historia y se plantearán algunas preguntas de reflexión que los participantes deberán contestar.

**CONTENIDO:**

*¿Por qué es importante relacionarnos con los demás?*

Porque los seres humanos no podemos vivir aislados, pasamos la mayor parte del tiempo acompañados de otras personas. Buscamos relacionarnos con los demás para satisfacer nuestras distintas necesidades: aceptación, reconocimiento, seguridad, poder, etc. A pesar de tener conflictos buscamos la compañía de otros.

*¿Qué debemos entender por relaciones interpersonales?*

La relación humana es un medio para desarrollarnos en relación con el otro, respecto al otro. Esta nos capacita para que se produzca en nosotros la acción correcta, la palabra justa; acción y palabra que aprendemos gracias a esa integración total que se va produciendo en nosotros. Esta integración se traduce en la capacitación para estimular al otro de un modo óptimo, de estimularle en su propia toma de conciencia, en su propio crecimiento interior. Las relaciones interpersonales funcionan como un medio para alcanzar nuestros objetivos y como un fin en si mismas. Es decir, que las relaciones interpersonales son una necesidad que tenemos los seres humanos y a la vez nos permiten satisfacer otras necesidades.

Autores como Gardner (1995) a través de las inteligencias múltiples y mas recientemente Goleman(1996) con su concepto de inteligencia emocional afirman con rotundidad que el éxito personal ya no depende tanto del nivel de inteligencia lógico-matemática como de las habilidades que el sujeto tenga para manejar contextos interpersonales.

En conclusión las relaciones interpersonales son la forma en que tratamos a los demás y como los demás nos tratan a nosotros.

### **HISTORIA PARA DISCUTIR**

#### ***EL PUERCOESPIN***

*Cuando el conejo blanco lanzó aquel chillido todos los alumnos volvieron la cabeza. El conejo sangraba por una oreja.*

*-¡Ha sido éste!- dijo el conejo señalando al Puercoespín.*

*-No fue con mala intención- gimió el puercoespín intentando inútilmente disimular las púas. La maestra una vieja cotorra, muy vieja y muy verde, pensó en enviar un informe al Ministerio de educación protestando contra la admisión de alumnos subnormales en*

*las escuelas comunes: el Puerco espín se pasaba el día pinchando a los demás con sus alfileres.*

*El Puercoespín por su parte estaba desconcertado. En su casa todo el mundo tenía púas y todo el mundo pinchaba; a él no le habían enseñado a comportarse de otra forma. La señora Puercoespín poseía unas defensas particularmente afiladas y las de su marido se desplegaban con una facilidad asombrosa.*

*No tenían simpatías entre el vecindario, pero al pequeño Puercoespín le hubiese gustado caer bien entre sus compañeros de colegio. Todos los esfuerzos fueron inútiles. La costumbre de erizarse era un instinto que se adelantaba siempre a sus buenos propósitos.*

*Un día el Puercoespín se cortó las púas con unas tijeras.*

*Sus compañeros de colegio lo recibieron con grandes carcajadas y sus padres le recibieron con una soberana paliza.*

*El Puercoespín se refugió en un agujero a esperar que las púas le crecieran para volver a ser el mismo de siempre.*

## **COMENTARIOS DE REFLEXIÓN**

**1.** La familia de origen, es decir nuestra familia donde crecemos y nos desarrollamos es nuestra primera escuela. Allí aprendemos valores, vocabulario, formas de comportarse, formas de reaccionar ante el mundo. La familia es la base de las relaciones interpersonales.

**2.** Como personas evaluamos constantemente nuestro comportamiento. Así podemos decir que este es adecuado o inadecuado. En el caso del puercoespín él era conciente que la agresividad no era buena para relacionarse con los demás.

4. No podemos cambiar nuestras limitantes o actitudes y acciones negativas de manera inmediata. Recordemos que ante un cambio hay un proceso

### **PREGUNTAS DE REFLEXIÓN**

- ¿Consideras que te relacionas de manera adecuada con los demás?
- ¿Cuáles son tus habilidades para relacionarte con los demás?
- ¿Qué limitantes tienes para relacionarte eficientemente con otras personas?
- ¿Qué desearías cambiar o aprender para relacionarte mejor?

**ANEXO # 25**

**AUTOEXAMEN BREVE DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Instrucciones: Responde sinceramente a las siguientes interrogantes

1- ¿consideras que te relacionas de manera adecuada con los demás?\_\_\_\_\_

---

---

---

2- ¿Cuáles son tus habilidades para relacionarte con los demás?

---

---

---

---

3- ¿Qué limitantes tienes para relacionarte eficientemente con las demás personas?

---

---

---

---

---

4- ¿Qué desearías cambiar o aprender para relacionarte mejor?\_\_\_\_\_

---

---

---

## ANEXO # 26

### **REGLAS EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Dale Carnegie famoso conferencista plantea las siguientes reglas para relacionarse satisfactoriamente con las demás personas:

- Empiece con elogio y aprecio sincero.
- Interésese sinceramente por los demás.
- Aliente a la otra persona, haga que sus errores parezcan fáciles de corregir
- Si usted esta equivocado admítalo rápida y enfáticamente.
- Elogie el más pequeño progreso. Sea caluroso en su aprobación y generoso en sus elogios.
- Demuestre respeto por las opiniones ajenas. Jamás diga a una persona esta equivocada.
- Sea un buen oyente, anime a los demás a que hablen más de si mismos.
- Sonría.
- permita que la otra persona sea quien hable más.
- Llame atención sobre los errores de los demás indirectamente.
- Hable de sus propios errores antes de criticar a los demás.



## **ANEXO # 27**

**Nombre De La Actividad: Consejos prácticos para mejorar las relaciones interpersonales**

**Área: Relaciones interpersonales**

**TIEMPO:**

25 minutos

**PROCEDIMIENTO:**

El facilitador expondrá la temática de manera amena y estimulando la participación de cada uno de los asistentes. Enfatizando la importancia de cada uno de los consejos prácticos para mejorar las relaciones interpersonales.

**CONTENIDO:**

La personalidad es en gran parte, el resultado del conjunto de relaciones interpersonales y sociales que cada cual ha tenido a lo largo de su vida. Cuando son agradables y satisfactorias constituyen una fuente de felicidad, pero pueden tornarse la causa fundamental de la desdicha humana si resultan molestas y frustrantes.

A continuación se exponen una serie de orientaciones fundamentales para mejorar las relaciones interpersonales:

1. Conocerse a sí mismo es un medio para tratar mejor al prójimo

Al conocerse cada uno a sí mismo se sabe cómo es el prójimo porque él es básicamente como uno y esto facilita la aplicación de la regla de oro, porque en la medida en que nos conocemos, tratamos al prójimo del mismo modo que queremos que se nos trate.

La virtud de esta regla áurica consiste en que su aplicación satisface la necesidad humana fundamental de ser aceptado, estimado, querido. Esto nos permite reconocer que tratar a los demás satisfaciendo esa necesidad primaria es la mejor vía para lograr que se nos recíproque y hagan lo mismo con nosotros. "Amor con amor se paga"

2. La clave de las relaciones humanas: sentir un genuino interés, simpatía, amor por los otros y tener voluntad de concordar

El amor es como una luz que ilumina los valores de las personas y nos permite verlas, comprenderlas y apreciarlas mejor, mientras que el odio es al revés, es como una oscuridad que proyectamos sobre las personas que las opaca y nos ciega, de modo que nos impide conocerlas y apreciar sus valores; al contrario, crea manchas y desvalores en el prójimo. No podemos conocer ni comprender a las personas ni convivir bien con ellas si no tenemos una actitud de interés, aceptación, respeto y amor hacia ellas, que es lo que nos hace "abrir los ojos" para conocerlas y valorarlas.

3. Cultivar la empatía: ponernos en el punto de vista de los otros

El ponernos en el punto de vista de otra persona, identificarnos con su modo de ver al mundo, nos posibilita que seamos capaces de sentir, pensar y actuar como ella, con lo que se logra una comprensión más cabal y profunda de esa persona. Por supuesto esto presupone y requiere cumplimentar el punto anterior (2) de aceptación, simpatía y respeto hacia la otra persona. Mientras no veamos al mundo como lo ve el otro, no podemos comprenderlo. Sólo al asumir su perspectiva, su visión del mundo, es que podemos entenderlo.

4. Cultivar el trato humano positivo

Aprender el hábito de tratar a las personas con una actitud positiva, lo que significa que nuestras relaciones con ellas deben satisfacer las necesidades fundamentales de ser aceptado, reconocido, estimado. Todos tenemos algunos aspectos positivos y si valoramos y apreciamos los del prójimo y se lo

manifestamos, mejoramos las relaciones interpersonales y contribuimos al desarrollo de las personas.

5. Evitar el trato negativo, frustrante

Evitar la actitud y el hábito de censurar, criticar, reprochar a las personas, señalándoles errores, deficiencias, fallas. Aunque los que practican este hábito a veces creen que lo hacen con buenas intenciones, contribuyen al empeoramiento o deterioro de las relaciones humanas, por frustrar la necesidad fundamental referida en la anterior recomendación.

6. Evitar crear sentimientos de inferioridad

Evitar crear sentimientos de inferioridad que se ocasionan, cuando al relacionarnos con los demás, se inflige un trato que rebaja, humilla o menosprecia, a las personas, bien por desvalorarlas o menospreciarlas, bien por resaltar por comparaciones enojosas o denigrantes, las virtudes de otras personas, o por enfatizar nuestras bondades con menoscabo del prójimo. Este tipo de trato afecta y disminuye la autoestima y frustra la necesidad de aceptación y aprobación social.

7. Comprender y aceptar el hecho de las diferencias individuales

No hay dos hojas, ni dos flores, ni dos frutos iguales. Tampoco hay dos animales, aún de la misma especie, idénticos. Mucho menos podemos encontrar a dos seres humanos iguales porque además tienen los ingredientes de las influencias educativas y culturales que los diferencian y diversifican. Por lo tanto cada hombre es un ser único e irrepetible.

## ANEXO # 28

**Nombre De La Actividad: La tolerancia**

**Área: Relaciones interpersonales**

**OBJETIVO:** Promover la tolerancia en las relaciones interpersonales

**TIEMPO:**

25 minutos

**PROCEDIMIENTO:**

La jornada comienza con la pregunta ¿Cuál es el significado de la tolerancia? Una vez establecida una definición, se estimula una lluvia de ideas; a través de interrogantes tales como: ¿Qué tan importante es practicar la tolerancia con los demás? ¿Puede existir una relación saludable entre dos personas, si uno de sus miembros se comporta de manera intolerable? Si una persona no practica la tolerancia en sus relaciones interpersonales ¿puede aprender a ser tolerante? ¿De que manera? Etc.

**CONTENIDO:**

La tolerancia, cualidad indispensable para la convivencia humana. Hay varias vías, que resultan complementarias para su promoción:

1. Comprender que el punto de vista individual es como una pieza de un rompecabezas y que con ella solamente no se puede armar, sino que es necesario complementarla e integrarla con las “piezas” que corresponden a los otros puntos de vista.
2. Otra forma de promover la tolerancia es ampliar, ensanchar nuestra perspectiva o ventana, de modo que quepan en ella otras perspectivas.

3. También contribuye a la tolerancia visitar las otras ventanas, conocer los otros puntos de vista, desarrollar la empatía o cualidad que consiste en saber ponernos en la perspectiva de las otras personas.
4. Finalmente, cultivar el arte de atender y escuchar para conocer mejor lo que otros piensan y quieren expresarnos.

### **¿QUÉ HACER CUANDO SEA NECESARIO SEÑALAR LOS ERRORES Y DEFICIENCIAS A OTRA PERSONA?**

A veces es necesario y conveniente indicar a personas conocidas, amigas, compañeros, o subordinados, faltas o fallas que hayan cometido; con el objetivo de mejorar las actividades que realizan; pues hacer caso omiso o “la vista gorda” frente a lo mal hecho no ayuda nada a mejorar las relaciones y empeorarían la convivencia y las tareas que realizan.

#### ¿Qué hacer en estos casos?

En primer lugar, lo importante es distinguir entre la persona y su comportamiento. Por eso el señalamiento debe hacerse de modo que quede a salvo la estima personal y el respeto a la dignidad de la persona. *No juzgarla o valorarla a ella, sino a su conducta o acción.* Analizar objetivamente la acción o conducta errónea o defectuosa. Apreciar en qué ha consistido la falla.

*Ver las cosas desde su punto de vista,* oír primero su opinión para ver cómo la persona explica el error; dejar que juzgue la acción por sí misma. Indicar las consecuencias negativas o perjudiciales que se derivan del hecho considerado. Discutir con ella y proponer la acción correctora, o rectificación para subsanar o enmendar el perjuicio ocasionado.

Lo importante es no castigar o maltratar a la persona, ni rebajar su autoestima; con respeto a su dignidad analizar, juzgar objetivamente la acción defectuosa y ayudarla a encontrar la forma de rectificar o reparar el error.