



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 22 OCTUBRE DE 2009

“PROGRAMA DE COMPETENCIA SOCIAL PARA ALUMNOS DE 1º DE ESO: HABILIDADES SOCIALES MEDIANTE EL USO DE NUEVAS TECNOLOGIAS”

AUTORÍA LIDIA RUIZ TRIVIÑO
TEMÁTICA COMPETENCIA SOCIAL, HABILIDADES SOCIALES, ASERTIVIDAD
ETAPA ESO

Resumen

En el presente artículo se presenta un "Programa de Competencia Social" dirigido para alumnos de 1º de E.S.O. que podría llevarse a lo largo de todo el curso académico en las sesiones de tutoría por medio del tutor del Centro, y siempre bajo el asesoramiento del Orientador/a del Centro. El Programa de Competencia Social se divide en el desarrollo de Habilidades Cognitivas, Habilidades Sociales y Crecimiento Moral. En este caso, sólo se abordará el desarrollo de Habilidades sociales, mediante el uso de nuevas tecnologías de la información y comunicación.

Palabras clave

Competencia social, habilidades sociales, asertividad, nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

1. JUSTIFICACIÓN

Aunque hay mucha discusión entre los autores acerca del modo más exacto de definir las habilidades sociales, en la práctica es fácil entender lo que son: "conductas verbales y no verbales que facilitan el intercambio social". Es decir, conductas habituales, no esporádicas, que hacen más fácil entendernos, ayudarnos, corregirnos mutuamente, defender nuestros derechos y respetar al mismo tiempo los derechos de los demás, etc.

Son conductas verbales, porque es hábil socialmente quien sabe decir las palabras acertadas en el momento oportuno. Palabras serenas, pero sin cobardía; valientes, pero sin agresividad, con su tono y volumen adecuado. Palabras que a veces se hacen difíciles de encontrar, sobre todo cuando la situación es tensa o complicada.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 22 OCTUBRE DE 2009

Y conductas no verbales, porque también nos comunicamos con los ojos serios o alegres, con los gestos, con una sonrisa. Para poner un ejemplo, cada circunstancia tiene su "distancia social": para un pésame, me acercaré e incluso buscaré el contacto físico de un beso o un abrazo al amigo o amiga; para una queja o una crítica, deberé guardar cierta distancia, para que una excesiva cercanía no se convierta en amenaza; y para una conversación normal, guardaré una distancia normal, sin echarme encima, pero sin quedarme tan lejos que tenga que hablar a gritos. Además de la distancia, hay otros muchos gestos cuyo significado hay que conocer para relacionarse bien: por ejemplo, si la persona con quien estoy hablando mira muchas veces el reloj, me está indicando que tiene prisa y que quiere acabar la conversación; si nos ponemos de pie cuando alguien se nos acerca, significa respeto o cariño; hacer un regalo puede ser señal de amor o amistad, pero también puede entenderse como un soborno o un intento claro de "ligue".

Hay otras muchas conductas no verbales que son habilidades sociales, por ejemplo saber llenar un formulario, saber sonreír y reír en el momento oportuno, saber expresar cariño o enfado con los ojos, saber escuchar con atención y con interés, etc.

Spivack y Shure tuvieron el acierto de identificar los pensamientos que son necesarios para poder resolver problemas interpersonales. Esos pensamientos se aprenden, no son innatos, y son: el pensamiento causal, el alternativo, el consecuencial, el medios-fin y el de perspectiva.

Pues bien, las habilidades sociales no son sino la manifestación externa, en la conducta, de esos cinco pensamientos, añadiendo a ellos algunos elementos afectivos y motores. Afectivos, porque las habilidades sociales suponen que las otras personas nos importan y motores, como ya explicamos al hablar de conductas no verbales.

Enseñar habilidades sociales es enseñar asertividad. No sólo las personas con tendencia a la agresividad necesitan aprender esas habilidades, también las necesitan las inhibidas. El problema que encontramos siempre que se inicia un programa de habilidades sociales, es que aquellos a quienes va dirigido creen en un dogma, para ellos infalible: que ante un problema determinado, no hay más que dos actitudes posibles: la agresividad o no hacer nada. Lo dan por supuesto, sin dudarlo ni querer discutirlo. No conocen la tercera respuesta posible, que es la única correcta: la asertividad. Por eso, cuando se dan cuenta de que queremos sacarlos de su inhibición entienden que lo que deseamos es que sean agresivos; y cuando ven que queremos sacarlos de su agresividad, dan por supuesto que queremos hacerlos inhibidos. Debemos recordar la existencia de ese "dogma" y no caer en la trampa. Debe quedar muy claro al alumnado que no queremos violentos ni cobardes; queremos que aprendan asertividad, que es la forma más difícil de valentía. Que sean personas que digan lo que piensan, sin perder el respeto a los que piensan de otra manera; personas que no se hagan fuertes con los débiles y débiles con los fuertes, sino que mantengan siempre una fortaleza serena ante la incoherencia, la inmadurez y el egoísmo de otras personas.

Sin embargo, el concepto de asertividad no es invariable, sino que es relativo, dependiendo del contexto cultural donde viva el alumnado.

Pues bien, esos son exactamente los cuatro momentos que Goldstein propone para el aprendizaje estructurado de habilidades sociales: modelado, interpretación (o *role-playing*), crítica y generalización.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 22 OCTUBRE DE 2009

El modelado es esencial para todo aprendizaje social, como enseñó Bandura. Por modelado aprendemos nuestra lengua materna y aprendemos a cepillarnos los dientes, a vestarnos, a comer bien (con tenedor y cuchillo), a vivir como los demás. Por modelado aprenden las habilidades sociales la mayoría de las personas (es decir, quienes las aprenden): vieron a sus padres dar las gracias, no gritar al hablar, sonreír oportunamente, dar un pésame, saludar a un desconocido, tener respeto a un mendigo o a un borracho.

Interpretación (o *role-playing*) significa que todos los miembros del grupo, uno por uno, deben salir al "escenario" (que puede ser el centro de la clase, con los demás sentados alrededor) para ensayar la habilidad que se le acaba de modelar.

Crítica: después de que cada alumno represente su habilidad, se le va haciendo una crítica constructiva. Primero, se pregunta a todo el grupo, recordándoles que no se fijen sólo en lo negativo, sino también en los aciertos, en lo que les gustó. Se les pide que opinen sobre las palabras utilizadas, sobre el tono en que se dijeron, sobre los gestos, los ojos, la distancia. Luego, se pregunta al protagonista, para que se autocritique en lo bueno y en lo malo. Por último, el profesor o la profesora da su opinión, lo más objetiva posible, terminando siempre con alguna frase que lo anime a seguir trabajando esa habilidad, a seguir intentándolo en las próximas sesiones. Si se grabó en vídeo, se termina esta parte de crítica viendo la cinta: así se confirma o se corrige la objetividad de las críticas hechas de palabra y se les enseña a "verse desde fuera", desapasionadamente.

Generalización o transferencia: es el momento culminante en el curso de entrenamiento, cuando todo puede perderse o todo puede ganarse. El alumnado tiene que comprender que, aunque la interpretación de papeles sea divertida, este curso de habilidades sociales no es un juego. No es para "hacer teatro en el colegio", sino para convivir mejor en la calle y en su casa. De que él sea capaz de generalizar a la calle y a su casa lo que ha aprendido y representado en el colegio, depende todo el éxito de este entrenamiento.

Las habilidades que se presentan como ejemplo son:

1. Dar las gracias
2. Saber elogiar
3. Pedir un favor
4. Escuchar
5. Disculparse
6. Negociar, ponerse de acuerdo
7. Responder al fracaso
8. Enfrentarse a las presiones
9. Enfrentarse al enfado de otro
10. Manejar el miedo
11. Expresar los propios sentimientos

Estas habilidades sociales en ocasiones o no se han aprendido, o no correctamente, de ahí la importancia de una enseñanza de estas como se pretende en este programa. Para ello se va a recurrir a las tecnologías de la información y la comunicación, debido a la importancia que les otorga tanto la Ley Orgánica de Educación 2/2006 de 3 de mayo, el Real Decreto 1631/2006 de 29 de diciembre, por el que se establecen las enseñanzas mínimas correspondientes a la Educación Secundaria en Andalucía y el



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 22 OCTUBRE DE 2009

Decreto 231/2007 de 31 de julio, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas correspondientes a la educación secundaria obligatoria en Andalucía, que en su artículo 6, define las competencias básicas como un conjunto de destrezas, conocimientos y actitudes adecuadas al contexto que todo alumnado que cursa esta etapa educativa debe alcanzar para su realización y desarrollo personal. En ella se define también la Competencia digital y tratamiento de la información, entendida como una habilidad para buscar, obtener, procesar y comunicar la información y transformarla en conocimiento, incluyendo la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación como elemento esencial para informarse y comunicarse. Además también se le está dando mucha importancia la inclusión de los proyectos TIG y DIG en los Centros, con lo cual se hace relevante tenerlo en cuenta.

2. DESARROLLO DEL PROGRAMA

El programa se va a estructurar en una serie de fases:

- 2.1.Evaluación inicial
- 2.2.Desarrollo de sesiones
- 2.3.Evaluación y feedback o retroalimentación.

2.1. En la Evaluación inicial

Es necesario observar desde que punto partimos con los alumnos para ver qué dificultades tienen a la hora de relacionarse, para eso a los alumnos se les pasara por ejemplo, la Escala de habilidades sociales de Elena Gismero González, aunque se tiene que tener en cuenta las observaciones aportadas por los profesores y tutores sobre las conductas de los alumnos. Teniendo así estas valoraciones, se procederá al desarrollo de las sesiones.

2.2. Desarrollo de las sesiones:

Para ello y previamente se habrá trabajado con los medios tecnológicos para que estén agregados a un chat todos los alumnos de 1º de ESO. Así podrán estar conectados tanto el tutor responsable del programa como los alumnos, y este supervisará en todo momento las conversaciones. Por parejas tendrán que realizar una serie de tareas.

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Dar las gracias | 7. Responder al fracaso |
| 2. Saber elogiar | 8. Enfrentarse a las presiones |
| 3. Pedir un favor | 9. Enfrentarse al enfado de otro |
| 4. Escuchar | 10. Manejar el miedo |
| 5. Disculparse | 11. Expresar los propios sentimientos |
| 6. Negociar, ponerse de acuerdo | |

Posteriormente, tendrán que comparar cómo han sido sus respuestas antes las tareas, y así observar si han sido respuestas inhibidas, asertivas o agresivas y si han dispuesto de inteligencia emocional, para atender, expresar y comprender las emociones de los compañeros. Para ello, el tutor actuará como modelo, en la forma en cómo debe responder de forma asertiva ante las tareas. Luego por



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 22 OCTUBRE DE 2009

parejas, y mediante roleplaying ya sin el chat, tendrán que reproducir las respuestas de forma asertiva. E intentar generalizarlas a otro contexto. Para ello el tutor pedirá voluntarios para escenificar diversas escenas, en las que participarán tanto alumnado como tutor, por ejemplo:

- una discusión en la que el tutor simula estar muy enfadado, y en la que se pedirá a los alumnos que intenten responder ante su enfado.
- una situación en la que el alumno tiene que realizar una petición al profesor, como querer salir de clases porque no se encuentra bien.
- una situación en la que tiene que pedir perdón, por no estar atendiendo en clase.
- una situación en la que el tutor le dice al alumno que ha suspendido la materia, para ver como se enfrenta al fracaso.
- una situación en la que el alumno tiene que elogiar a un compañero, por lo bien que está realizando las tareas.
- una situación en la que el dos compañeros tienen que ponerse de acuerdo a la hora de qué partes tienen que realizar de un trabajo, teniendo en cuenta que una de ellas es más extensa que la otra.
- una situación en la que un compañero tiene que expresar sus sentimientos al otro y su desacuerdo respecto a una disputa.

En este apartado, pueden tenerse en cuenta, todas aquellas situaciones, que se puedan ser adecuadas para el contexto.

Además se les dará una serie de trucos sobre cómo pueden ser más hábiles respecto a las relaciones interpersonales que también serán representadas por los alumnos y tutor:

1) Disco Rayado: Repetimos insistentemente las frases de nuestras solicitudes: ejemplo: -Entiendo, pero no me interesa... le he comprendido pero no lo voy a comprar...quizá, pero aún no sé si lo quiero...

2) Pero...Se reconoce la primera parte de verdad que existe en lo que nos dice la otra persona que supuestamente intenta manipularnos, y a pesar de ello mantenemos nuestra postura. ejemplos:

- Es posible que sea egoísta, pero...
- Tienes razón, pero lo haré cuando yo decida...
- Es cierto que me visto de una forma extraña, pero...

3. Información mutua: Prestamos atención a lo que nos dicen (escuchamos mirando a los ojos, haciendo señales de estar captando, etc.) y después damos por nuestra parte una información distinta (turno).

4) Aserción negativa: Es una forma de reaccionar ante una crítica justa, sin dar sin embargo demasiadas excusas o justificaciones. Ejemplos:

- has hecho la tarea demasiado lento...
- la verdad es que podía haberla hecho más rápido, es cierto, lo siento.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 22 OCTUBRE DE 2009

5) Interrogación negativa

Es útil para conocer algo de los sentimientos o ideas de los demás, facilitando la comunicación cuando la otra persona nos critica. Ejemplos:

- ¿Qué tiene de malo que vaya al cine?
- ¿Qué defecto le encuentras a mi forma de vestir?
- ¿Qué te molesta de mi forma de hablar?

6) Repetir lo que siente la otra persona

Se repite lo dicho por la otra persona, sin mostrar acuerdo alguno en lo que se dice. Ejemplo:

- "Ya sé que para ti es muy importante que te preste dinero, pero.."

7) Parafrasear

Se comenta expresivamente lo que nos dice el otro en un tono similar y expresando nuestra opinión verdadera. También se llaman afirmaciones paradójicas porque en vez de sentirse mal por algo hacemos gala de ello como algo natural. Ejemplo:

- Es que llevas esos zapatos para parecer más alta?
- Te sentirías muy bien si te dijera que sí?

8) Rehusar peticiones

No se han de dar excusas, aunque sí razones, respuestas concisas y, en el caso apropiado, proponiendo una alternativa. Ante la negativa se suelen producir las siguientes manipulaciones:

- halago:** Vaya siempre creí que eras una persona generosa...
- critica:** Vaya, siempre tienes algún problema para...
- provocar pena:** Sabes que no te lo pediría si no estuviera sin blanca...
- excepción:** Nunca te había pedido hasta ahora... ni te lo volver a pedir jamás
- última vez:** Te prometo que esta es la última vez que te lo pido



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 22 OCTUBRE DE 2009

-inducción de culpa: Sinceramente me dejas muy mal si te niegas a...

9) Resistir la tentación. A veces los demás nos invitan amablemente a hacer cosas o consumir productos apetitosos pero perjudiciales o inadecuados para nosotros. Frente a estas tentaciones podemos claudicar contra nuestro íntimo deseo por tener pensamientos tales como:

- Debería contentar a todo el mundo.
- Debo ser agradable.
- Es terrible herir o defraudar a los demás, por lo que debe evitarse a toda costa.
- Es imposible decir "no" sin que se ofendan o sufran los demás. También podemos ser inhibidos por miedos como:

- a otra persona será agresiva conmigo o
- no le agrada si no hago lo que él quiere.

10) Responder a la crítica. Lo ideal es reconocer los aspectos reales de la crítica, sin ser defensivo o contraatacar al otro, sin aceptar por ello los aspectos exagerados o deformados que están mezclados con la crítica ajustada. Podemos tener ideas inhibidoras como:

- nunca debería herir a nadie,
 - si cometo un error es que mis capacidades totales son cuestionables.
- 11) Solicitar un cambio de comportamiento molesto. Indicamos claramente lo que deseamos con tono firme, pero no demasiado agresivo. Los pensamientos inhibidores pueden ser:

- no tengo derecho a pedir cambios el comportamiento de los demás
- es más fácil aprender a convivir con los demás cediendo para que no exista mucha violencia y porque no son tan graves después de todo.
- solicitar cambios y ponerse violentos es la misma cosa.

12) Discrepar con los demás. No tener vergüenza en usar el pronombre "yo" y crear argumentos como

- yo creo que otra forma de ver las cosas o
- alguna vez lo has visto desde este punto de vista?.

Podemos dejarnos arrastrar por creencias irracionales tales como:

- mis opiniones no son tan valiosas como las de los demás
- los otros me rechazarán si discrepo
- pensarán que estoy presumiendo
- puede que diga una barbaridad que me ponga en evidencia.

13) Resistir a la interrupción de los otros



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 22 OCTUBRE DE 2009

Para ello hacer gestos -lo evidentes que sea necesario- tales como levantar la mano para indicar - "espera un momento" y frases directas como - "me gustaría terminar la frase", -"espera a que acabe de hablar para decir lo que deseas".

Si nos oponen una tenaz resistencia, utilizar un tono de voz más alto de lo usual, sin dejar excesivas pausas, irando directamente a los ojos del interlocutor e indicar en la conversación información de la duración de lo que se quiere comunicar como por ejemplo:

-en primer lugar,.. en segundo..

-sólo quería añadir un par de detalles finales y te rogar después que me des tu opinión

14) Reconocer un error

Ocultar nuestro error puede ser en ocasiones más un muestra de debilidad que una precaución. Desde luego puede hacerse de una forma digna y natural, expresando el justo desagrado por habernos equivocado, pero sin dar permiso con ello a críticas exageradas o indebidas (como "siempre haces lo mismo", "eres un desastre", "no hay forma de que hagas algo a derechas").

Un ejemplo de forma "digna" de reconocer un error podría ser:

-siento reconocer que me equivocado en la realización de esta tarea, desde luego tomar buena nota de ello.

Pensamientos erróneos que nos pueden inhibir o bloquear son los de la auto-exigencia y el perfeccionismo:

-nunca debería cometer un error

-si fallo es que soy un desastre total

-es imperdonable que una persona como yo pueda fallar.

15) Admitir ignorancia.

Se trata de hacer evidente -en lugar de disimular- que no conocemos o recordamos algo. Es ideal hacerlo con sinceridad, naturalidad, sin mostrar sumisión ni agresión. Pensamientos erróneos:

-es imperdonable que yo lo ignore

-pensarán que soy estúpido.

16) Acabar una interrelación

Para terminar una conversación que no deseamos continuar hemos de afirmar con nuestro "derecho a elegir", expresándonos de una forma clara pero firme, por ejemplo:



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 22 OCTUBRE DE 2009

-perdone, siento tener que interrumpirle, pero ahora tengo que irme
-disculpe, pero no quiero comprar nada. Pensamientos erróneos:

-sería de mala educación interrumpir a una persona que desea hablarme
-se podría ofender o podría herir a esta persona si le niego la conversación.

17) Aceptar cumplidos.

Podemos recibir halagos sinceros o manipuladores. En el caso de recibir sinceros cumplidos lo ideal es aceptarlos -en vez de rechazarlos para no aparecer soberbios-, aceptando la intención, y sin necesidad de "devolver" los cumplidos de una forma automática, ni minimizar artificialmente nuestros mritos para que nos vean humildes, ni negar lo que los demás admiran como si fuera una falsa percepción.

ejemplo:

-Te ha salido muy bien el trabajo hoy.
-Gracias, he hecho lo posible para ello.

(en comparación de: "en realidad no tiene importancia",

-Este vestido te sienta bien.
-Te agradezco tu opinión, así me encuentro más segura con ella.

(en comparación de: "eso es que estas hoy de buen humor", "tú si que tienes buen gusto..", "no hay para tanto..")

18) Aceptar o rechazar compañía.

En ocasiones parece que queramos amargarnos la vida, porque aceptamos la compañía de quien no deseamos y rechazamos o espantamos la de quien nos cae bien.

El comportamiento asertivo busca nuestro auténtico deseo y nos pide que seamos coherentes, rechazando a quien queremos eludir -con la firmeza y atrevimiento necesarios- y aceptando realmente a quien nos cae bien de una forma directa. Comportamiento de acercarse:

Sonreír, mantener la mirada, dar información verbal positiva, orientar el cuerpo hacia el interlocutor, no disimular nuestra simpatía, responder con frases abiertas utilizando la respuesta-pregunta: Viene mucho por aquí?. Sí, y usted?, es la primera vez que le veo.

En ocasiones se corre el error de responder de forma opuesta a la que desearíamos por temor a que se malinterprete nuestro interés.

Comportamiento de rechazo:

No mostrar un falso interés por educación, haciendo pregunta que alargan la conversación innecesariamente. Ser claros, diciendo escuetamente lo justo para que la persona capte nuestro desinterés, y si la persona no se da por aludida pasar a una estrategia directa de irse, dirigirse a otra



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 22 OCTUBRE DE 2009

persona o decirle que se está tomando excesivas libertades.

Combatir la sensación de escrúpulo pensando "tengo derecho a decir no a los deseos de los demás".

19) Iniciar conversaciones

Es normal que romper el hielo del silencio implica un cierto riesgo e incomodidad hasta que no se ve que la relación con el otro es segura. Los modos más usuales de iniciar una conversación son:

- Hacer una pregunta o comentario sobre la situación común
- Hacer un cumplido a la otra persona sobre su conducta, apariencia o algún otro atributo ("qu puntual has venido", "qué vestido tan original")
- Hacer una observación o pregunta casual sobre lo que la otra persona está haciendo. Preguntar si puede uno unirse a la otra persona o pedirle que se una a usted.
- Ofrecer algo a la otra persona.
- Dar la opinión o compartir la experiencia de lo que dice la otra persona.
- Saludar a la otra persona y presentarse a uno mismo.

Formas de meter la pata y crear una mala receptividad:

Comentarios inadecuados:

- = .hacer comentarios demasiado personales (ejem. "estoy peleado con mi pareja")
- = .hablar de forma negativa o con sarcasmo (ejem. "parece esto un entierro")
- = .hablar de forma crítica (ejem. "nunca llegan a tiempo")
- = .expresar contenidos ofensivos (ejem. "parece gorda como una foca")
- = .los contenidos dogmáticos, prejuiciosos u ofensivos ("me caen mal las personas que usan sombrero", "nunca me casaría con una persona de otra religión", "los gitanos son sucios")

Postura incorrecta, ausencia de contacto ocular .Voz demasiado baja o demasiado alta La sensibilidad exagerada al rechazo o al miedo a replicas hostiles.

20) Mantener conversaciones.

Es el arte de mantener el equilibrio entre escuchar y hablar, haciendo que nuestra participación sea agradable. Algunas conductas útiles son:

- Mirar a la otra persona
- Dar señales de que escucha a la otra persona ("Ajá", "hmm", "ah!", "claro") y con la cabeza asintiendo o con otra expresión acorde que de la sensación que estamos recibiendo lo que el otro dice sin indiferencia.
- Respetar el turno (no interrumpir sin dejar al otro expresarse, a no ser que se esté propasando).
- Hablar algo que est relacionado con lo que la otra persona dice o sino avisar de que cambiamos de tema. ("cambiando de tema..", "aunque no tenga nada que ver con lo anterior..", "dejando el tema..", "si



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 22 OCTUBRE DE 2009

me permites ahora comentar otra cosa distinta..")

- Usar información sobre uno mismo y también la que se ha obtenido en la conversación a base de preguntas y comentarios. Intercalar el escuchar a la otra persona con hablarle.
- No hablar o escuchar demasiado. Iniciar temas de conversación y cambiar cuando comience a ser aburrido.
- Pregunte sobre la otra persona.
- Responder de forma abierta -con algo más de un si o un no- para que la otra persona tenga un cabo donde agarrarse.
- No piense que sus opiniones son estúpidas o sus conversaciones son aburridas, sino que cada cual debe cambiar la conversación si no le resulta grata.

21) Pedir favores

Los demás no tienen porque saber en general lo que deseamos o necesitamos en un momento dado, sino que más aconsejable dar señales, indicios claros que orienten a la persona de nuestras propias necesidades o deseos sinceros. La conducta del otro nos dice si le hemos informado adecuadamente o no. Conductas útiles para pedir son:

-Mantener un buen contacto ocular, tono de voz normal -no pedig eño o infantil izado- y posición corporal digna, ofrecer razones (no excusas) de lo que se pide, indicando claramente lo que deseamos. Temores contraproducentes son:

- El miedo a que se nos niegue el favor (el otro tiene ese derecho, que debemos aceptar)
- Quedar obligados a la otra persona (de forma caprichosa o despótica -aunque ello no excluye el sentirnos agradecidos)
- Crear que no se tiene derecho a pedir el favor. Tenemos derecho a pedir ayuda siempre que se acepte que o puede tambien ayudar a los otros. Existe la libertad mútua de negarse a dar ayuda y también la de no sentirse obligado a nada.

22) Dar cumplidos

Es tan importante como saber recibir halagos el saberlos dar, mostrando una coherencia o proporción entre nuestros sentimientos, el merito real de la otra persona y la expresión verbal, de forma de no ser ni ampulosos o, exagerados ("has estado extraordinario y fantástico" en vez de "has estado muy acertado"), ni tampoco resultar demasiado pusilánimes o apocados (ejem.: "si, no ha estado mal"). La misma armonía se espera de nuestra expresión corporal (ni histriónica ni deslavazada)

23) Mostrar afecto.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 22 OCTUBRE DE 2009

Dar afecto a quien nos lo inspira es un acto fundamental para mantener unas relaciones sanas. A veces hay que hacer algo más que expresar verbalmente nuestro acuerdo, agrado o cariño. Tenemos que ser capaces de tocar, besar, abrazar o sonreír amorosamente sin ansiedad ni tensión, mostrando la realidad de nuestros sentimientos recíprocos. Temores que frenan la expresión de los afectos son:

- . el miedo a que se confunda con homosexualidad (si se trata de una persona del mismo sexo) o que se entienda como deseo de contacto sexual (entre personas de distintos sexos)
- . sentimientos de vergüenza producidos por creencias inadecuadas sobre la autoridad o falta de fortaleza personal
- . el temor que nuestros sentimientos serán heridos y defraudados si los dejamos crecer más allá de una segura formalidad.

2.3. Evaluación, feedback o retroalimentación.

En esta fase, se valorará si los alumnos han ido realizando las tareas de forma correcta. Para ello el tutor irá moldeando las respuestas de los alumnos, haciendo críticas constructivas sobre su forma de responder, y en todo momento, actuando mediante modelado, de cómo deberían realizarlas. Además se le pasará de nuevo la Escala de habilidades sociales de Elena Gismero González, para así valorar si ha habido un aprendizaje.

3. RECURSOS A UTILIZAR:

- 3.1. **Recursos humanos:** Entre el personal responsable del Programa, se encuentra el Orientador del centro educativo, que será el que asesore en todo momento al tutor. También se contará con la opinión de todo el profesorado que imparte clases a 1º de ESO, porque de ellos se tomará información muy valiosa acerca del comportamiento de los distintos alumnos y si el entrenamiento en habilidades sociales ha dado su fruto. También a la hora de realizar el chat, se contará con el profesor de informática, que realizará el chat y lo dispondrá de manera que el tutor pueda supervisar en todo momento las distintas tareas que realizan los alumnos.
- 3.2. **Recursos materiales:** Entre los recursos materiales se encuentran el aula de informática, así como los ordenadores, y todos los materiales para la preparación de las sesiones, como por ejemplo, Pizarra, tizas, etc.

4. EVALUACIÓN DEL PROGRAMA

Esta evaluación se llevará a cabo de forma inicial, procesual y final. En el caso de la evaluación inicial ya se ha comentado que se pasará la Escala de habilidades sociales de Elena Gismero González, y además se tendrá muy en cuenta la observación, tanto al principio como en todo el proceso del programa,



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 22 OCTUBRE DE 2009

y por último la evaluación será final, centrada en la retroalimentación, es decir, devolver a los alumnos información respecto a cómo están realizando todo el programa, si las tareas están realizadas de forma correcta, los aspectos que necesitan mejorar.

5. CONCLUSIÓN:

Este programa, puede ser llevado a la práctica de forma realista, aunque requiere que la colaboración entre los distintos profesionales implicados, orientador, profesores y tutores de 1º de ESO, sean capaces de trabajar bajo los principios de interdisciplinariedad y coordinación. Como ventaja, se encuentra que se trata de un programa novedoso, dónde se tienen en cuenta las nuevas tecnologías, y por tanto, motivador para los alumnos. Además en un futuro, también puede plantearse la transversalidad del programa a otras materias que cursen los alumnos, y se espera que se generalice también a nivel familiar y social. Si bien entre los inconvenientes de este, se encuentran que los alumnos se dispersen y no presten la atención necesaria al tratarse de un actividad tan participativa.

6. BIBLIOGRAFÍA:

6.1. LEGISLATIVA:

- Ley Orgánica de Educación 2/2006 de 3 de mayo.
- Real Decreto 1631/2006 de 29 de diciembre, por el que se establecen las enseñanzas mínimas correspondientes a la Educación Secundaria en Andalucía.
- Decreto 231/2007 de 31 de julio, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas correspondientes a la educación secundaria obligatoria en Andalucía.

6.2. TEÓRICA:

- Gismero González, "Escala de habilidades sociales" en Manual EHS. Ed. TEA: Madrid.
- Caballo Vicente E., "Teoría, evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales", Valencia, Promolibro, 1989
- Goldstein A.P. y col., "Habilidades sociales y autocontrol en la adolescencia", Barcelona, Martínez Roca, 1989

Autoría

- Nombre y Apellidos: Lidia Ruiz Triviño
- Centro, localidad, provincia: Vélez Málaga, Málaga
- E-mail: lidicus@hotmail.com