



Universidad Autónoma
del Estado de México



Desarrollo Social del Adolescente

Libro de texto basado en competencias

María del Rocío García de León Pastrana
Tayde Icela Montes Reyes
Ligia Malania Chávez López

2º
Semestre

Desarrollo Social del Adolescente

Libro de texto basado en competencias

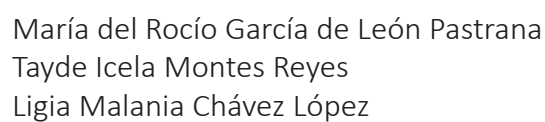
DIRECCIÓN DE PUBLICACIONES UNIVERSITARIAS
Editorial de la Universidad Autónoma del Estado de México

Doctor en Ciencias e Ingeniería Ambientales
Carlos Eduardo Barrera Díaz
Rector

Doctora en Humanidades
María de las Mercedes Portilla Luja
Secretaria de Difusión Cultural

Doctor en Administración
Jorge Eduardo Robles Álvarez
Director de Publicaciones Universitarias

Doctora en Investigación Educativa
Eva Lilia García Escobar
Directora de Estudios de Nivel Medio Superior



Segunda edición, febrero 2024

DESARROLLO SOCIAL DEL ADOLESCENTE

Libro de texto basado en competencias

Autores

María del Rocío García de León Pastrana

Plantel "Ignacio Ramírez Calzada", de la Escuela Preparatoria de la UAEM

Tayde Icela Montes Reyes

Plantel "Lic. Adolfo López Mateos", de la Escuela Preparatoria de la UAEM

Ligia Malania Chávez López

Plantel "Dr. Pablo González Casanova", de la Escuela Preparatoria de la UAEM

Universidad Autónoma del Estado de México

Av. Instituto Literario 100 Ote.

Toluca, Estado de México

C. P. 50000

Tel: (52) 722 277 38 35 y 36

<http://www.uaemex.mx>

El contenido de este material es responsabilidad de los autores, así como el tratamiento basado en competencias realizado a los libros de texto. Queda prohibida la reproducción o transmisión total o parcial del contenido de la presente obra, sin el consentimiento previo y por escrito del editor. La Universidad Autónoma del Estado de México se deslinda de cualquier acción legal derivada de este material.

® Derechos reservados, 2016

ISBN: 978-607-633-766-0

Hecho en México

Responsable del Programa de Diseño y Producción Editorial: L. D. G. Miguel Angel Conzuelo Endeje

Corrección de estilo: Erika Carmona

Portada e interiores: Karla Mónica López

Colaboración: Itzel Veloz



MENSAJE

A través de su historia, la Universidad Autónoma del Estado de México ha tenido como uno de sus objetivos fundamentales lograr que el estudiantado reciba una educación basada en el libre pensamiento, apelando a un sentido científico. La Escuela Preparatoria de la UAEM continuará mostrándose como un punto de inflexión para la comunidad estudiantil por la calidad de la educación que se ofrece al tiempo que se enseña a adquirir conocimientos, valores, habilidades y destrezas que favorezcan el entendimiento de nuestro entorno social y ambiental.

La responsabilidad de la Universidad Autónoma del Estado de México es asegurar que la educación que se imparte en la Escuela Preparatoria contribuya a ampliar el horizonte personal y profesional de los estudiantes. El enfoque para la apropiación del conocimiento parte de aprovechar la experiencia de vida y desde la autonomía de pensamiento y la reflexión lograr una comprensión más amplia de la realidad.

El material educativo que tienes en tus manos ha sido elaborado colegiadamente entre especialistas de cada una de las áreas del conocimiento. La creatividad, el pensamiento crítico y reflexivo, así como el espíritu científico del claustro de docencia e investigación se reúne en esta antología con el fin de que te acerques al conocimiento con una mirada crítica. Este ejemplar ha sido elaborado con el fin de establecer un aprendizaje dialógico que estimule tu curiosidad, que te sirva como guía, y que invariablemente te provoque pasión por el conocimiento.

El objetivo es lograr que recibas una educación integral e incluyente que incida de manera positiva en tu trayectoria escolar. Por ello es importante que asumas un compromiso personal, empeño y dedicación que te permita apropiarte del conocimiento.

Patria, Ciencia y Trabajo

Doctor en Ciencias e Ingeniería Ambientales
Carlos Eduardo Barrera Díaz
Rector

Índice

Presentación	8
Módulo 1. Mis habilidades sociales básicas	13
1. Equipo, grupo e interdependencia	15
1.1 Mis habilidades básicas para relacionarme con otros	26
1.1.1 Empatía	26
1.1.2 Escucha activa	30
1.1.3 Comunicación eficaz	37
Módulo 2. El poder del diálogo	41
2. Comunicándome mejor: asertividad	43
2.1 Aplicando los elementos de la comunicación asertiva	49
2.1.1 Elementos visuales	49
2.1.2 Elementos vocales	56
2.1.3 Elementos verbales	58
2.2 La asertividad en acción	60
Módulo 3. El conflicto en mis relaciones interpersonales y sus beneficios	63
3. Las dos caras del conflicto: origen y alcance, ventajas contra desventajas	65
3.1 Formas para enfrentar el conflicto	69
3.2 Pasos para la resolución de un conflicto	76
3.3 La mediación en los conflictos	80
Módulo 4. Autogestión sociopersonal	87
4.1 Relaciones con mis amigos: solidaridad o complicidad	94
4.2 La acción social: porque todos podemos dar, responsabilidad social y compromiso conmigo	100
Referencias	105
Nuestro glosario	107
Tu glosario	108

Presentación

Bienvenido a este tu segundo semestre; esta asignatura corresponde al manejo de tus emociones al relacionarte con otros. Hoy como nunca los avances en la tecnología han favorecido la rapidez con la que se accede al conocimiento y a la actualización del mismo; sin embargo, paradójicamente nos han alejado de una condición humana inherente y universal: la relación con el otro.

Si tomamos conciencia no solo nos hemos distanciado, hemos privilegiado otras vías de comunicación y convivencia con la tecnología y a través de ella, y gradualmente perdimos la capacidad de asombro a la cercanía, al contacto cara a cara, a la vivencia plena de las sensaciones y emociones de los compatriotas.

No podemos saber qué es bueno y qué no, ya que vivimos en un entorno cuya dinámica es con la tecnología, en donde los esfuerzos por estar ajenos a su impacto pueden ser mínimos o nulos.

Deseamos que este espacio te invite a tomar conciencia de cómo vives tus relaciones sociales y que la toma de decisiones sea tu mejor aliada para cambiar, mejorar o incorporar el manejo socioemocional de manera crítica, responsable y reflexiva, lo que te ayudará a ser mejor persona.

Es bien sabido que gran parte de lo que somos es gracias a entornos sociales llamados familia, escuela, amigos, clubs, entre otros, y ocasionalmente deseamos que cambien o mejoren los demás; sin embargo, es muy importante que esta mejora inicie en nosotros. Al transformarnos se transforma el mundo, y esta mudanza nos proporcionará los recursos para nuestro desarrollo y crecimiento personal, y para tener una mejor interacción con nuestro entorno social.



Te invitamos a que este libro de texto sea tu compañero y que cada ejercicio lo realices con disposición, pues todos están diseñados para que obtengas una experiencia, ya que no hay mejor aprendizaje que el que se vive, los conocimientos que no se olvidan son aquellos que nos dejan una reflexión, un cambio, un descubrimiento, un recuerdo grato o a veces triste. Solo el darnos cuenta nos lleva por el camino de la mejora continua.

Tu libro de texto está diseñado con base en la metodología del aprendizaje cooperativo, dado que el compartir es un pilar fundamental para lograr los propósitos fijados en tu programa. Tu participación es determinante. Recuerda que lo que hacemos o dejamos de hacer afecta a los demás, nadie vive aislado o solo. La mecánica es iniciar con el trabajo individual, ¿para qué? Para llevar un insumo que fortalezca el trabajo en grupo o equipo, aquí aprenderás que no es lo mismo.

No olvides: nunca llegues a un trabajo en grupo o equipo con las manos vacías.

Las secciones que integran tu libro son las siguientes:

Momento	Descripción	Nombre	Ícono
A Activación	Este momento es de preparación y generalmente se ubica al principio de cada tema. Es importante contar con tu atención, pues el resto de la clase dependerá de esta fase de activación.	Listos... en sus marcas	
I Interacción	El intercambiar ideas nos permite aprender del otro, saber que alguien más me escucha, saber que existo y que lo que sé puede ser valioso o válido.	Chateando	
E Evaluación	En cada tema encontrarás un apartado de evaluación que tiene como objetivo la mejora; para hacer un cambio es necesario saber dónde estamos y a dónde queremos ir.	¿Bueno o mejor?	
O Orientación de atención	Es lógico que al paso de la clase tu atención se agote y necesites algo que te permita seguir el orden y la continuidad de los contenidos. Esta actividad tiene varios formatos, pero todos son igual de importantes y necesarios para el tema.	Importante y relevante	

Momento	Descripción	Nombre	Ícono
R Recapitulación	Nadie llega a clase sin conocer nada ¿o sí? Reconocer si eso que sabemos es correcto o adecuado y cuestionarlo es vital, así considerarás la oportunidad de seguir aprendiendo.	Buscador	
PI Procesamiento de la información	En este punto encontrarás información que consideramos buena y nueva para incorporar a tu proceso de aprendizaje. Es importante que aprendas a seleccionar y retomar lo relevante, útil e importante para ti.	Construyendo redes: de la información al conocimiento	
Al disco duro	Significado: lo que entendiste Sentido: la utilidad de ese aprendizaje Metacognición: describir la estrategia o cómo obtuviste el aprendizaje Transferencia: en qué contextos, lugares, ambientes o ámbitos lo puedes aplicar Aplicación: a qué y cuándo te comprometes a aplicarlo. Lo que se aprende y no se practica se olvida. En este momento tendrás que dar <i>like</i> a la utilidad del contenido de la lección y sobre todo argumentar tu respuesta.	<i>Like:</i> *Lo aplico *Lo comprendo *Nueva estrategia o procedimiento *Lo aplico *En otro momento en otro lugar	
			

Deseamos que disfrutes y aprendas cada uno de los contenidos, y que al final reconozcas y valores el desarrollo de las habilidades socioemocionales, mismas que poco a poco irás conociendo.

¡Bienvenido!
Las autoras

Meta al concluir tu bachillerato

Cuando un estudiante culmina sus estudios de bachillerato es ideal que cumpla con todas las características que este nivel educativo pretende.

¿Conoces algunas de estas características? Sí____ No____

Si tu respuesta es afirmativa, ¿cuáles son?

Todas tus asignaturas se complementan para que logres adquirir esas características que en su conjunto se llaman **perfil de egreso**, ya que cada asignatura, contenido, propósito, actitud, etcétera, tiene una razón para que tú lo aprendas.

En *Desarrollo Social del Adolescente* tenemos tres dimensiones: del **conocimiento**, **humana** y **social**; estas nos integran como personas. Veamos en qué consiste cada una.

Dimensión del conocimiento: aquí aprenderás cómo favorecer tus relaciones sociales, de ahí que nuestra asignatura se ubique en las ciencias sociales.

- **Intelectual** (ciencias sociales): utiliza conocimientos y actitudes sobre la sociedad –entendida desde diferentes perspectivas, en su concepción dinámica, cambiante y compleja– para interpretar fenómenos y problemas sociales en contextos diversos, tomar decisiones y resolver conflictos, así como para interactuar con otras personas y grupos conforme a normas cívicas basadas en el respeto mutuo.

Dimensión humana: es la que nos distingue como seres pensantes y capaces de aprender a lo largo de la vida. Una parte considera las habilidades comunicativas, interacción con grupos, actuación autónoma y el autoaprendizaje.

- **Humana:** actúa de forma creadora e imaginativa, apoyada en el autoconocimiento, la autonomía, la autoestima, el interés y el esfuerzo. Para trabajar en un grupo con la disposición de valorar en un proyecto común las aportaciones y los puntos de vista de los otros, previendo los conflictos personales, familiares y sociales a través de la resolución pacífica y asertiva.

Dimensión social: se desarrolla a partir de la integración y aplicación responsable del saber, concretamente en proyectos personales y proyectos sociales y para la vida. Con base en esto tendrás que desarrollar un proyecto en el que sean integradas todas tus asignaturas, pues la sociedad exige que respondas a las problemáticas de la vida con todos tus conocimientos.

- **Compromiso social** (integración y aplicación responsable del saber): aplica los conocimientos adquiridos para interactuar eficazmente en el ámbito público, para manifestar solidaridad e interés por resolver los problemas que afecten al entorno escolar e inmediato, considerando la reflexión crítica, creativa y el espíritu emprendedor.

Reflexiona y argumenta: ¿cuál de estas dimensiones crees que trabajaremos en *Desarrollo Social del Adolescente*?

El propósito de la asignatura es:
Promover las habilidades sociemocionales para establecer relaciones interpersonales que te conduzcan a vivir procesos sociales óptimos generando ambientes con compromiso social.

Antes de empezar pongámonos de acuerdo: ¿qué significan para ti cada una de las siguientes palabras?

Habilidad	Social	Emocional
Conclusión grupal		

¿Qué beneficios crees obtener de la asignatura? Argumenta tu respuesta.
Individualmente:

Socialmente:

¿Qué necesitas aportar para que se logre este propósito? Argumenta tu respuesta.

¿Te ha quedado claro en qué consistirá tu asignatura?

¡Vayamos al módulo 1!
¿Listo?



Mis habilidades sociales básicas

Módulo 1

1. Equipo, grupo e interdependencia

1.1 Mis habilidades básicas para relacionarme con otros

1.1.1 Empatía

1.1.2 Escucha activa

1.1.3 Comunicación eficaz

Propósito del módulo: utiliza formas eficaces para relacionarse identificando el beneficio en sus relaciones interpersonales.



Buscador

R

Antes de iniciar reflexiona y escribe:

¿Qué sabes del contenido del propósito?

¿Qué quieres saber del contenido del propósito?



Equipo, grupo e interdependencia
Fuente: shutterstock

1. Equipo, grupo e interdependencia

Propósito: reconoce las diferencias entre equipo y grupo, estableciendo acciones para promover la interdependencia del equipo valorando su importancia para lograr su desarrollo individual y social.

¿A qué sabe la luna?:

Michael Greniec, editorial Kalandrán.



Hacia mucho tiempo que los animales desean averiguar a qué sabía la luna.

¿Sería dulce o salada?

Tan sólo querían probar un pedacito.

Por las noches, miraban ansiosos hacia el cielo.

Se estiraban e intentaban cogerla, alargando el cuello, las piernas y los brazos.

Pero todo fue en vano, y ni el animal más grande pudo alcanzarla.

Un buen día, la pequeña tortuga decidió subir a la montaña más alta para poder tocar la luna.

Desde allí arriba, la luna estaba más cerca; pero la tortuga no podía tocarla.

Entonces, llamo al elefante.

- Si te subes a mi espalda, tal vez lleguemos a la luna.

Ella pensó que se trataba de un juego y, a medida que el elefante se acercaba, ella se alejaba un poco.

Como el elefante no pudo tocar la luna, llamó a la jirafa.

- Si te subes a mi espalda, a lo mejor la alcanzamos.

Pero al ver a la jirafa, la luna se distanció un poco más.

La jirafa estiró y estiró el cuello cuanto pudo, pero no sirvió de nada.

Y llamó a la cebra.

- Si te subes a mi espalda, es probable que nos acerquemos más a ella.

La luna empezaba a divertirse con aquel juego, y se alejó otro poquito.

La cebra se esforzó mucho, mucho, pero tampoco pudo tocar la luna.

Y llamó al león.

- Si te subes a mi espalda, quizás podamos alcanzarla.

Pero cuando la luna vio al león, volvió a subir algo más.

Tampoco esta vez lograron tocar la luna, y llamaron al zorro.

- Verás cómo lo conseguimos si te subes a mi espalda- dijo el león.

Al avistar al zorro, la luna se alejó de nuevo.

Ahora sólo faltaba un poquito de nada para tocar la luna, pero esta se desvanecía más y más.

Y el zorro llamó al mono.

- Seguro que esta vez lo logramos.

¡Anda, súbete a mi espalda!

La luna vio al mono y retrocedió.

El mono ya podía oler la luna, pero de tocarla, ¡ni hablar!

Y llamó al ratón.

- Súbete a mi espalda y tocaremos la luna.

Ésta vio al ratón y pensó:

- Seguro que un animal tan pequeño no podrá cogerme.

Y como empezaba a aburrirse con aquel juego, la luna se quedó justo donde estaba.

Entonces, el ratón subió por encima de la tortuga, del elefante, de la jirafa, de la cebra, del león, del zorro, del mono y...

... de un mordisco, arrancó un trozo pequeño de luna.

Lo saboreó complacido, y después fue dándole un pedacito al mono, al zorro, al león, a la cebra, a la jirafa, al elefante y a la tortuga.

Y la luna le supo exactamente a aquello que más les gustaba a cada uno de ellos.

Aquella noche, los animales durmieron muy muy juntos.

El pez, que lo había visto todo, no entendía nada y dijo:

- ¡Vaya, vaya! Tanto esfuerzo para llegar a esa luna que está en el cielo.

¿Acaso no verán que aquí, en el agua, hay otra más cerca?

¿Qué es lo que nos enseña esta historia?

En esta historia ¿Son los animales más pequeños menos importantes que los grandes? ¿Por qué?

¿En nuestra aula somos todos igual de necesarios?

Menciona una experiencia en la que todos participamos y fuimos necesarios



Construyendo
las redes

PI

Equipo

Los equipos rinden más que los individuos actuando solos o en mayores grupos organizativos, especialmente cuando el rendimiento requiere habilidades, juicios y experiencias múltiples. La mayor parte de la gente reconoce las capacidades de los equipos; la mayoría tiene sentido común para hacer que los equipos trabajen. Sin embargo, muchas personas pasan por alto oportunidades adicionales del equipo para ellos mismos.

El término equipo a lo largo de la historia ha tenido diversas definiciones, muchos piensan enteramente en los deportes, donde el *coaching*, “los mejores individualmente”, y la dura práctica para ganar tienen la mayor importancia. Algunos creen que cualquier grupo que trabaja junto es un equipo; otros están convencidos de que un equipo se refiere a un grupo de directores; algunos piensan, principalmente, en términos de parejas, como las que se encuentran en el matrimonio o en otra asociación (Katzenbach y Smith, 1999).

Para Katzenbach y Smith (1999), un equipo es un pequeño número de personas con habilidades complementarias, comprometido con un propósito común, objetivos de rendimiento y enfoque, de lo que se consideran mutuamente responsables.

Con base en lo anterior menciona cuál es la diferencia entre un grupo y un equipo. Agrega tres grupos y tres equipos a los que pertenezcas.

Grupo es:

Mis grupos:

Equipo es:

Mis equipos:



En parejas comenta si en tu salón trabajan en grupo o equipo. Justifiquen su respuesta.

Elabora un listado con cinco habilidades que son necesarias para trabajar en equipo.

¿Qué es lo más complicado de trabajar en equipo?

Al finalizar compartan sus repuestas con todo el grupo.

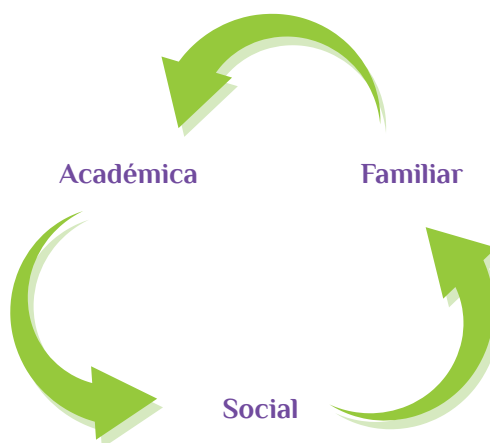


0

Ahora te invitamos a que busques en YouTube el video titulado *El vuelo de los gansos*, disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=CAat9pDPSFQ>. Después de verlo, escribe dos aspectos acerca del trabajo de equipo que consideres importantes.

Aspecto 1	Aspecto 2

Qué beneficios obtendrías en cada una de las siguientes áreas si trabajarás en equipo:



¿Consideras importante desde ahora empezar a trabajar en equipo? Argumenta tu respuesta.

Trabajar en equipo implica conjuntar esfuerzos para un logro común, aceptar la diversidad de personas con sus áreas de oportunidad y sus talentos, porque difícilmente podemos elegir con quiénes hacer un equipo. Lo que es cierto es que es posible con los que estamos, con lo que está y con lo que tenemos.

Además de desarrollar habilidades como la escucha, la asertividad, a delegar el liderazgo, Ahora te invitamos a que busques en YouTube el video titulado “Trabajo en equipo, el vuelo de los gansos” <https://youtu.be/z5jeS1miE0?si=GZETFSMDFHkwf0Ye>

Ahora te invitamos a que contestes el mini test de trabajo en equipo en la siguiente página de internet y entregues tus resultados impresos a tú profesor:

http://a-jobs.com/recursos/Tests_Psicot%C3%A9ricos/Mini_Test_de_Trabajo_En_Equipo.3.xhtml

¡Importante! Empieza a alimentar tu glosario; hay palabras que merecen tu atención.

Reflexión del resultado de tu mini test:

Aprendizaje a reforzar: _____ Aprendizaje a desarrollar: _____

De los equipos a los que perteneces, ¿cuál te ofrece mayores oportunidades de desarrollo personal y social?

Equipo

¿Qué aportas para que esto suceda?

Reflexiona: ¿alguna vez has dado las gracias por este compartir?

E



El beneficio que obtuve es:

Lo aplico	Porque para mí tiene	Significado	()
Lo comprendo	Porque para mí tiene un	Sentido	()
Nueva estrategia o procedimiento	Porque hoy aprendí cómo hacerlo	Metacognición	()
Lo aplico	Porque ahora forma parte de mis aprendizajes	Transferencia	()
En otro momento, en otro lugar	Porque soy competente hay posibilidad de	Aplicación	()

Argumenta tu elección.



Chateando

L

Ahora viene el momento de compartir para abordar lo que es un grupo. En parejas o tríos respondan lo siguiente:

¿Qué se forma primero un grupo o un equipo?

Si hacen un poco de historia, ¿cuáles fueron los primeros grupos del género humano?

¿Qué dio origen a los equipos?

En tu salón se trabaja por equipos o por grupos

De las siguientes agrupaciones cuáles serían grupos y equipos:

Agrupación	Equipo	Grupo
Personas reunidas en un elevador		
Selección mexicana de fútbol		
Familia		
Personas que se reúnen a escuchar un concierto		
Pareja (novia/novio)		

Compartan sus argumentos, dos cabezas piensan más que una.



Construyendo las redes

Pl

Etimológicamente la palabra grupo proviene del italiano grupo, término técnico de las bellas artes que designa a varios individuos, pintados o esculpidos, que componen un tema. El vocablo fue extendido rápidamente al lenguaje corriente y designa un conjunto de elementos, una categoría de seres o de objetos. Solo hacia mediados del siglo XVII, grupo, designaba en francés una reunión de personas.

El grupo es útil así como necesario, ya que es innegable que hay mayor rendimiento de fuerzas y talentos que de manera individual y aislada. Al grupo se le considera como la fase intermedia entre el individuo y la sociedad.

Sabemos que el ser humano es un ser social que tiende por naturaleza a integrarse en grupos para lograr metas de manera más fácil que trabajando individualmente, además de cubrir otras necesidades, como el sentido de pertenencia y de reconocimiento entre otros.

El término grupo ha sido definido por muchos investigadores de la siguiente manera:

- Jon Katzenbach y Douglas Smith: “número grande de personas, en donde existe una responsabilidad individual, y su propósito es el mismo que la misión integral, realizan reuniones frecuentes para discutir, decidir y delegar responsabilidades”.
- Robbins y Coulter: “dos o más individuos que interactúan y se reúnen para alcanzar objetivos particulares”.
- Baron y Byrne: “conjunto de individuos que comparten un destino común, esto es, que son interdependientes en el sentido de que un hecho que afecta a uno de los miembros es probable que afecte a los demás”.

De manera general, podemos definir a un grupo como un conjunto de individuos que interaccionan entre sí, que comparten objetivos o metas comunes y cierto grado de interdependencia.

Entre las principales características que tiene un grupo podemos citar las siguientes:

- Los individuos se relacionan entre sí de modo definido
- Interactúan cara a cara
- Participan en interacciones medibles en ciertos periodos
- Se definen como elementos pertenecientes al grupo
- Actúan de manera unitaria
- Tienen necesidades y van tras sus metas u objetivos (García *et al.*, 2007).

Un grupo efectivo es aquel en el cual sus integrantes se sienten parte de él, se tienen confianza y respeto y se conducen con honestidad y lealtad, lo cual les lleva a un nivel de integración que les permite tomar excelentes decisiones y en consecuencia lograr objetivos establecidos.

Interdependencia

Con base en lo anterior podemos concluir que el equipo retoma los principios del grupo, pero va más allá, dado que no solo es el compromiso consciente y valor de sus miembros en sus acciones, sino que revalora y toma conciencia en la cooperación de hechos por cada uno de sus miembros.

Ahora hablaremos de una habilidad para compartir en equipo: **la interdependencia**.

¿Qué entiendes por interdependencia?

¿Qué te caracteriza?:

Independiente____ Dependiente____ Codependiente ____ Interdependiente____

Interdependencia

El controlador y el dependiente son dos caras de la misma moneda; uno necesita del otro, y aunque el controlador pueda parecer fuerte y en dominio de sí mismo, la verdad es que

también es dependiente: encuentra su seguridad a través de controlar. Y el dependiente busca su sentido de valoración a través del controlador. Ambos tienen baja autoestima pues buscan en el otro lo que deberían encontrar en sí mismos.

Codependencia

- Dependo de los demás para satisfacer mis necesidades emocionales
- Manipulo para obtener lo que quiero
- No me considero lo suficientemente bueno
- Tapo mis errores
- Tengo baja autoestima



Interdependencia
Fuente: shutterstock

Controlador

Me siento seguro
cuando te controlo
Yo valgo porque me
necesitas
Cuando me necesitas
soy importante
Siento mi fuerza
cuando te controlo
Me alimento de tu
dependencia

Dependiente

Cuando me someto
me siento seguro
Yo valgo porque estoy
contigo
Cuando me ayudas
me siento importante
Soy débil y te
necesito
Necesito tu apoyo

*Adaptado para fines
didácticos por Tayde
Icela Montes Reyes
de Barocio (2014).

Opresor

Relación paternalista

Oprimido

Relación infantil

Pregunta clave:

¿Quiero soltar?

Pregunta clave:

¿Quiero crecer?

Interdependencia

Punto de equilibrio

Adulto maduro

Alta autoestima

- Mi seguridad está en mí mismo
- Yo sé que valgo
- Me acepto íntegramente con mis fortalezas y mis limitaciones
- Yo satisfago mis necesidades emocionales
- Me relaciono por preferencia y no por necesidad
- Honro tanto mis necesidades como las tuyas
- Soy libre para ser yo mismo
- Te dejo en libertad de ser tú mismo
- Me responsabilizo de mi felicidad
- Te libero de tratar de hacerme feliz
- Crezco a través de mis relaciones
- Me puedo equivocar



Te invitamos a que primero contestes estas preguntas individualmente, después en equipos. Valoren el papel de la interdependencia en su vida.

¿De quién soy codependiente?

¿De qué manera somos codependientes?

¿Qué estoy dispuesto a hacer para desarrollarme como una persona interdependiente?



Importante
y relevante

O

Como lo menciona Barocio (2014), si quieres tomar la responsabilidad de tu vida, tienes que dejar de ser codependiente para ser interdependiente. Eso quiere decir que cuando te relacionas es por preferencia, en vez de por necesidad. Es distinto elegir tener una pareja porque así lo prefieres, a estar con ella porque la necesitas. En la primera situación eres libre, en la segunda no. En la primera te responsabilizas de tu felicidad, en la segunda dependes del otro para ser feliz.

Nadie quiere perder su libertad, pero no nos damos cuenta de que cuando hacemos que el otro sea responsable de nuestra felicidad, lo estamos encadenando. Por eso es que tantas personas huyen de sus relaciones cuando se sienten controladas y asfixiadas.

Existen las llamadas afirmaciones que nos ayudan a estar en un estado de recurso, a programarnos; recuerda que nuestro cerebro no distingue entre lo real y lo imaginario. Te presentamos algunas que deseamos sean de utilidad.

- Elijo crecer y darme a mí mismo lo que necesito
- Yo puedo ser autosuficiente y feliz
- Yo elijo ser un adulto maduro e independiente

Ahora te invitamos a que escribas las afirmaciones con las que vas a trabajar. Escoge una de las anteriores o crea una propia.

Tip: redacta en presente, en primera persona (yo) y de manera afirmativa.



Buscador

R

Para el trabajo colaborativo es necesario que el entorno sea propicio y estimulante para proponer, en donde fluyan valores de respeto a lo que se dice y se hace a sabiendas de que todos tenemos algo que aportar para el logro del objetivo de equipo, lo que favorece la **interdependencia positiva**, entendiéndola como aquella que nos permite aprender y enseñar unos a otros.

Ahora que ya vimos los conceptos de equipo, grupo e interdependencia, te invitamos a que escribas a qué te comprometes al trabajar en grupo o equipo, identificando los beneficios que tiene el trabajo colaborativo en tu desarrollo personal.

¿Te está gustando? Ahora busca en YouTube el video titulado *For the birds Motivación y Trabajo en equipo*. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=j3JeMRWAa2Q>. Escribe tú reflexión acerca de lo visto en el video:

Te dejó alguna enseñanza:

Hemos concluido el tema equipo, grupo e interdependencia, ahora vamos a valorar tus aprendizajes.

E



¿Bueno
o mejor?

El beneficio que obtuve es:

Lo aplico	Porque para mí tiene	Significado	()
Lo comprendo	Porque para mí tiene un	Sentido	()

El beneficio que obtuve es:

Nueva estrategia o procedimiento	Porque hoy aprendí cómo hacerlo	Metacognición	()
Lo aplico	Porque ahora forma parte de mis aprendizajes	Transferencia	()
En otro momento, en otro lugar	Porque soy competente hay posibilidad de	Aplicación	()

Argumenta tu elección.

1.1. Mis habilidades básicas para relacionarme con otros

Propósito: reconocer la importancia que tiene escuchar activamente para lograr una comunicación con valor.

1.1.1 Empatía



Listos...
en sus marcas

A

¿Para ti qué es la empatía?



Empatía
Fuente: shutterstock



¿En qué momento o situación es necesario ser empático?

¿Qué beneficios tiene ser empático?

Busca en YouTube el video llamado *La cadena de la empatía*, el cual está disponible en el siguiente enlace: <https://youtu.be/Kv3LxHBSN3Y>



Responde las siguientes preguntas de manera individual, al final comparte con el grupo tus puntos de vista.

¿Cómo se relaciona el video con la empatía?

¿En qué momento del video se refleja la empatía?



Para Moreno (2012), la empatía es la habilidad de experimentar la realidad subjetiva del otro sin perder la perspectiva de la realidad. Brinda la posibilidad de incrementar la consideración por los demás, a través de la interiorización del conocimiento y la comprensión de las razones, emociones y valores de las otras personas.

Antes de continuar, consideramos importante determinar qué tan empático eres, para lo cual te solicitamos contestar el cuestionario de William B. Gudykunst citado en Moreno (2012: 108).

El propósito del cuestionario es ayudarte a evaluar tu capacidad de empatía. Responde cada enunciado indicando el grado en el que consideres se ubica tu forma de comunicarte con los demás.

Responde:

Siempre falso	1
Comúnmente falso	2
Algunas veces falso	3
Comúnmente verdadero	4
Siempre verdadero	5

_____	1.	Trato de entender las experiencias de los demás desde mis propias perspectivas
_____	2.	Sigo la regla de oro (haz a los demás lo que les pedirías que te hicieran) cuando me comunico con otras personas
_____	3.	Puedo “sintonizarme” con las emociones que los demás están experimentando cuando me estoy comunicando
_____	4.	Cuando trato de entender lo que los demás sienten, me imagino cómo me sentiría en su lugar
_____	5.	Soy capaz de decir lo que las otras personas sienten sin que me lo digan
_____	6.	Los demás experimentan sentimientos iguales a los míos en cualquier situación
_____	7.	Cuando las otras personas tienen problemas, puedo imaginarme cómo se sienten
_____	8.	Me es difícil comprender las emociones que experimentan los demás
_____	9.	Trato de ver a la gente como ella quiere que la vea
_____	10.	Nunca me entero de lo que los demás están pensando cuando me estoy comunicando
_____	Total	

Para saber tu puntaje, suma los números que están en la columna izquierda; el puntaje varía de 10 a 50 puntos, mientras más alta sea la cifra, mejor es tu capacidad de empatía.

Para implementar un cambio es necesario saber dónde estamos para saber a dónde queremos ir. ¿Qué reflexión te deja esta pequeña prueba?

Reflexionar sobre el grado de empatía que se ha podido alcanzar en el crecimiento y desarrollo personal conduce a pensar en la naturaleza de las relaciones interpersonales que se sostienen con los otros.



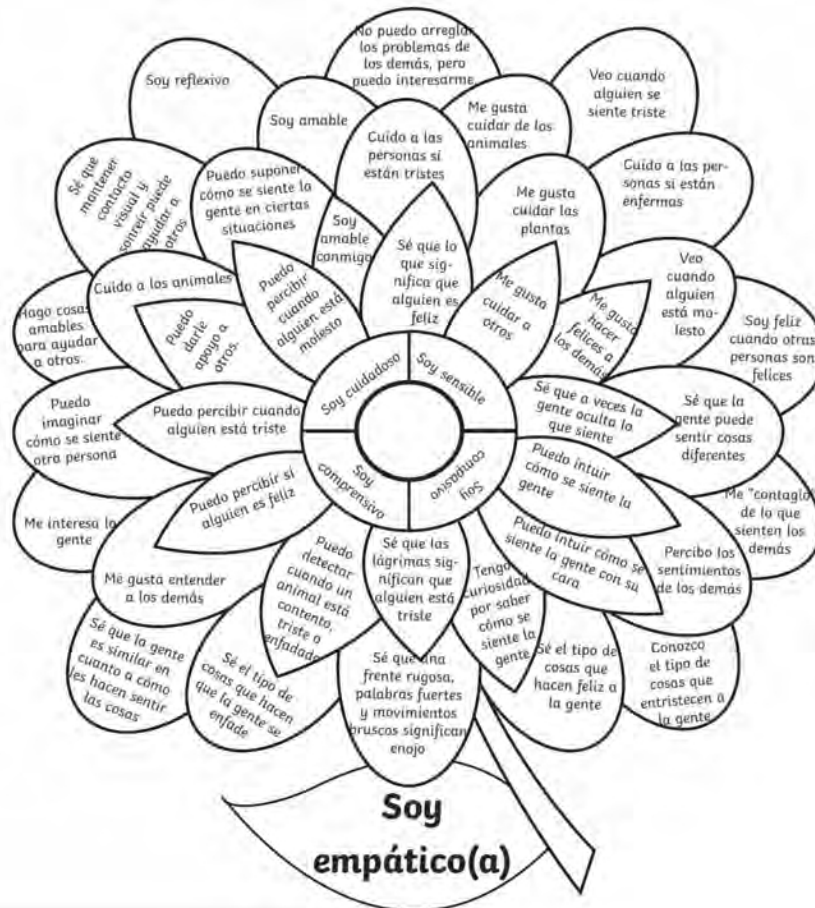
Quien es capaz de considerar algo desde la perspectiva de los demás puede controlar más las decisiones impulsivas y ser más creativo y justo para resolver problemas.

El ser empático identifica y es consciente de las ocasiones en las que no ha exhibido actitudes empáticas, además de que puede pensar desde diversas perspectivas una misma situación y actuar en consecuencia.

Para terminar con este tema te invitamos a que realices con tu familia o amigos la siguiente actividad: recorta de revistas o periódicos cuatro fotografías en diversas situaciones y traten de ponerse en el lugar de las personas fotografiadas y comenten cómo creen que estas se sienten.

Para terminar con este tema te invitamos a que realices la siguiente actividad.

La flor de la empatía contiene ejemplos como "Puedo ver en el cuerpo de alguien si está enfadado", "Cuido de la gente si está triste" y "Puedo adivinar cómo se siente la gente en ciertas situaciones". El mero hecho de notar lo empáticos que somos implica un crecimiento en esta área. Darse cuenta puede ser difícil, por lo que este recurso proporciona un atractivo recordatorio visual para ayudar a aumentar la atención y la conciencia. Cada pétalo de empatía ayuda a formar una hermosa flor y, a medida que te vuelvas más empático, tu carácter personal se desarrollará y se enriquecerá.



Estos pétalos muestran distintas formas de mostrar empatía.

Colorea cada pétalo, cuando lo hayas hecho.

Cada pétalo de empatía ayuda a formar una hermosa flor.

A manera de conclusión, redacta una frase en la que escribas para ti qué es la empatía, si es importante y para qué sirve.

Ejemplo:

- Si no tienes empatía y relaciones personales efectivas, no importa lo inteligente que seas, no vas a llegar muy lejos. Daniel Goleman
- La empatía es la mayor virtud. Desde ella, todas las virtudes fluyen. Eric Zorn

* Adaptado para fines didácticos de Velhagen et al. (2009) el 15 de diciembre de 2015.

- Tu frase

Autor: _____



¿Bueno
o mejor?

E

El beneficio que obtuve es:

¿Qué sabía antes?

¿Qué sé ahora?

¿Cómo lo aprendí?

¿Para qué me sirve esta información?

¿Cómo puedo aplicarla en mi vida diaria?



1.1.2 Escucha activa



Buscador

R

De la siguiente lista selecciona aquellos enunciados que ejemplifiquen la escucha activa

Mirar a los ojos____

Contestar con respuestas amplias____

Afirmar con la cabeza____

Preguntar acerca de lo que dices____

Hacer otras cosas mientras hablas, pero cuando preguntas responden correctamente____

Prestar atención ____

Con base en lo anterior, ¿qué quiere decir escucha activa?

¿Qué hace que nos sintamos realmente escuchados?

¿Qué efecto tiene la escucha activa en nosotros?



Escucha activa
Fuente: shutterstock

¿Qué es la escucha activa?*

Es la habilidad que nos permite captar la mayor parte posible del mensaje del interlocutor, asumiendo una postura empática, atenta y libre de prejuicios.

PL



Construyendo
las redes

Karta, un perrito muy especial

Luciana Guerra

Lila era muy feliz cuidando de su perrito Karta, que le había regalado la tía Lucía cuando cumplió seis años. Lo cierto es que estaban muy unidos y la niña dedicaba todo su tiempo libre a enseñar a Karta habilidades que eran muy raras en los perros ya que se había dado cuenta de que su compañero era muy inteligente.

Una tarde después de hacer los deberes del colegio, llevó de paseo a Karta y le presentó a las mascotas de sus amigos del barrio. Le presentó al señor gato, que se llamaba Patón, al gallo de la señora de enfrente al que le llamaban Kiriki y también al pájaro de Pedro a quien habían puesto de nombre Pío-pío.

Un día la madre de Lila, mientras pasaba la escoba por el salón, escuchó piar en la habitación de la niña.

—¿No tendrás un pájaro Lila? —preguntó su mamá preocupada porque el padre de la niña era alérgico a las plumas de los pájaros.

—No mamá, es Karta que... —entonces el perrito hizo “pío-pío”.

* Retomado para fines didácticos de: <http://www.construye-t.org.mx/inicio/dimension/2>, el 11 de diciembre de 2015

—¡Dios mío! —exclamó la madre de la niña—. Este perro no es normal... ¡está loco!

—No mamá es que... —pero la madre no le dejó terminar la frase a la niña, dio media vuelta y salió del cuarto de Lila llevándose las manos a la cabeza.

Otro día, el padre de Lila estaba leyendo el periódico en su sillón preferido y oyó maullar.

—Miau, miau, miau...

—Lila, ¿no tendrás un gato en la habitación? Sabes que mamá y tu hermana son alérgicas a ellos.

—No papá, es Karta.

Y el perrito maulló de nuevo.

—¡Dios mío este perrito está enfermo! —dijo el papá—. ¡No puede ser! ¡Un perro que maulla! ¡No puede ser!

—No papá, es que es... —pero su padre tampoco le dejó terminar la frase a la pequeña y salió de la habitación murmurando:

—Esto no puede ser cierto. Un perro no puede decir miau. Los perros dicen guau.

A pesar de que Lila se sentía un poco desilusionada porque sus padres jamás terminaban de escuchar la explicación por la cual Karta sonaba igual que esos animales, continuó entrenando a su cachorro en esta habilidad tan especial que había adquirido.

Una mañana muy temprano los padres de Lila se despertaron asustados al oír a un gallo cantar. Corrieron a la habitación de la niña. Sobre el armario estaba Karta dando los buenos días con su kikirikí.

—Esto no puede continuar así, tendremos que llevarlo al veterinario, este perro está loco —decidió tajante el padre de Lila.

Y así fue como padres, niña y perro fueron a visitar al veterinario.

Al verlos con cara de preocupación, el doctor preguntó:

—¿Qué está pasando aquí?

Los padres contaron al veterinario el extraño comportamiento de Karta en los últimos días. Este se dirigió al perro y le preguntó:

—Dicen que puedes hacer miau.

Y el perrito hizo miau.

—Y piar, ¿sabes piar?

Y el perro pió.

El veterinario estaba desconcertado. No podía creer lo que escuchaba así que llamó a la niña.

—Lila, ¿por qué crees que tu perro es tan raro? ¿Qué le puede pasar?

—Nada —dijo la niña—. No le pasa nada.

—¿Nada? —preguntaron padres y veterinario en coro.

—¡Nada! Karta no es raro, es un perro muy listo porque sabe muchos idiomas que yo le he enseñado: idioma gatuno, el idioma de los pájaros y también el de las ovejas. Porque también sabe decir....

En ese mismo instante Karta se expresó con un fuerte “beeeeeee, beeeeeee, beeeeeee”.

Todos rieron al escuchar al perrito comportándose como una verdadera oveja.

—Pues sí que es inteligente tu perrito, Lila —dijo el veterinario.

—Guau, guau, guau, guau —contestó Karta.

—Eso es lo que siempre digo yo, que mi perrito es el más especial de todos los perros del barrio.



El veterinario les sacó una foto a todos, incluido Karta, ya que quería tener un recuerdo de aquel día ya que jamás había conocido un perro como él.

Los padres de Lila comprendieron lo importante que era dedicar el tiempo necesario para escuchar lo que su pequeña tenía que decir antes de sacar conclusiones precipitadas.

Escribe cuál es el mensaje del cuento y si te has identificado con él

Escribe en qué situación o cuándo viviste algo parecido:

O



Importante
y relevante

Alguna vez te ha pasado que piensas que estás escuchando lo que te dice el otro y al final te das cuenta de que no has entendido nada de lo que te ha dicho; es cuando nos percatamos de que no tenemos la habilidad para escuchar y bueno si yo no la tengo por qué esperar que alguien más la tenga, pero estamos equivocados porque a todos nos gusta ser escuchados ¿o no? ¡Claro, a todos nos gusta que nos pongan atención! Así que vamos a hacerlo, es cuestión de actitud y no es difícil.

Generalmente una persona no escucha todo lo que piensa haber oído. Cómo lo mencionan Carol Roach y Nancy Wyatt (1988 citado en Elizondo 2011), "escuchar no es una actividad natural, tampoco es una actividad pasiva como mucha gente lo asume; la mayoría de nosotros no somos gente con gran habilidad para escuchar. Oír es algo natural, es un proceso automático". En la asertividad, la habilidad de escuchar es básica para el éxito del proceso comunicativo, y para el desarrollo armonioso de las relaciones interpersonales.

E



¿Bueno
o mejor?

Antes de continuar, realiza una pequeña autoevaluación sobre tú habilidad para escuchar, para lo cual te invitamos a que contestes el cuestionario de William B. Gudykunst citado en Moreno (2012: 103).

Responde:

- 1 Siempre falso
- 2 Comúnmente falso
- 3 Falso algunas veces y verdadero algunas veces
- 4 Comúnmente verdadero
- 5 Siempre verdadero



Al escuchar a alguien:		
1.	Me es difícil separar las ideas importantes de las que no lo son	_____
2.	Comparo la información nueva con la que ya conozco	_____
3.	Tengo la idea de lo que los demás van a decir	_____
4.	Soy sensible a los sentimientos de las otras personas	_____
5.	Pienso lo que voy a decir	_____
6.	Me enfoco en el proceso de comunicación que está ocurriendo entre la otra persona y yo	_____
7.	No puedo esperar que los demás terminen de hablar para poder ocupar mi turno	_____
8.	Trato de entender los significados que han sido creados cuando me comunico	_____
9.	Me enfoco en determinar si los demás entienden lo que digo cuando estoy hablando	_____
10.	Le pido a los demás que parafraseen lo que dijeron cuando no estoy seguro de lo que dicen	_____
Total		_____

Para encontrar tu puntaje, primero revisa tus respuestas para invertir los números asignados: si marcaste 1, hazlo 5; si marcaste 2, hazlo 4; si marcaste 3, déjalo en 3; si marcaste 4, hazlo 2 y si marcaste 5 hazlo 1. Después suma los números de cada aseveración. Los puntajes se ubican en un rango de 10 a 50 puntos. Entre más alto sea el puntaje mejor será tu comportamiento de escucha activa.



Construyendo
las redes

PI

Objetivos de la escucha activa

Cuando se escucha, se hace para cumplir con ciertos objetivos. Anita Taylor (1977, citado en Elizondo 2011) señala que los individuos escuchan para cumplir cualquiera de las cuatro metas siguientes:

• Por placer:

Es la forma más compleja y personal de oír, para escuchar por placer se deben observar las siguientes reglas:

- Relajarse física y mentalmente
- Cultivar una actitud receptiva
- Usar imaginación y empatía
- Examinar críticamente sus reacciones después de escuchar su discurso.

• **Para entender:**

Es una tarea más difícil que escuchar por placer y requerirá seguir los siguientes pasos:

- Identificar las principales ideas del orador y concentrarse detenidamente en cada una de ellas
- Identificar la estructura dominante o arreglo de los puntos principales (el orden de las ideas)
- Examinar críticamente los detalles empleados para desarrollar y sostener las ideas principales (evidencias)
- Relacionar las ideas principales del interlocutor con sus propias creencias, actitudes, valores y comportamiento
- Entender los silencios y emociones del interlocutor.

• **Para evaluar:**

Esta representa la clase más sofisticada de escuchar; aquí no solamente se escucha para comprender la demanda del otro, sino que ahora se tendrá que integrar al nuevo mensaje, los propios valores, juicios y comentarios críticos.

• **Para recordar:**

“Cuando has escuchado para entender o para evaluar, usualmente tratas de maximizar lo que recuerdas”.

Una vez que has sido capaz de determinar un objetivo en la actividad de escucha activa, es más factible poder ejercitarla. Del mismo modo que se hace para la preparación de un maratón, se debe poner en práctica la escucha activa primero con periodos breves (cinco minutos) y verificar posteriormente la eficacia de la tarea.

Ahora que ya conociste los objetivos de la escucha activa, identifica cuál o cuáles son los más importantes para ti y establece por lo menos tres estrategias para estimular el desarrollo de esta habilidad en tu relación con las personas con las que convives diariamente.

Núm.	Persona	Objetivo	Estrategia

Para Sperry Corporation (1980, citado en Elizondo, 2011) existen ciertas habilidades que debemos desarrollar en la escucha activa, las cuales nos ayudarán a tener una mejor comunicación y son las siguientes.

Las diez llaves para una escucha activa

- Escucha ideas y no te pierdas en los detalles circunstanciales
- Concéntrate en el contenido del mensaje, no en el estilo de comunicación del interlocutor
- Escucha con optimismo
- No brinques a conclusiones

5. Concéntrate
6. El pensamiento rompe la barrera del sonido, el pensamiento es más rápido que las palabras
7. Escucha activamente analizando y evaluando la información y retroalimentando no verbal al interlocutor
8. Mantén tu mente abierta y evita los prejuicios
9. Ejercita tu mente
10. Toma notas y verifica



Chateando

L

Ahora que ya sabes más acerca de la escucha activa, en equipos aborden el tema de su proyecto integrador tratando de ejercitar la escucha activa.



Traten de valorar su habilidad de escucha activa.

Te invitamos a que identifique tus áreas efectivas, tus áreas de oportunidad y cómo mejorarías tu capacidad de escucha activa.

Áreas efectivas	Áreas de oportunidad	Estrategia de mejora

Para concluir te invitamos a que observes en YouTube el video titulado *La escucha activa*, el cual está disponible en la siguiente liga: www.youtube.com/watch?v=UiEvdA98QbM

Observa y escucha con atención, te ayudará para tus *likes* de evaluación del módulo.

E



¿Bueno
o mejor?

El beneficio que obtuve es:

¿Qué sabía antes?

¿Qué sé ahora?

¿Cómo lo aprendí?

¿Para qué me sirve esta información?

¿Cómo puedo aplicarla en mi vida diaria?

A



Listos...
en sus marcas

1.1.3 Comunicación eficaz

Para empezar, ¿es lo mismo oír que escuchar?

¿Qué haces con más frecuencia: oyes o escuchas?

¿Qué diferencia consideras existe entre comunicación efectiva y eficaz?

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

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

La comunicación eficaz es un factor primordial en el desarrollo de las relaciones interpersonales. Una comunicación clara, directa y abierta puede promover relaciones satisfactorias y duraderas.

Comunicación eficaz
Fuente: shutterstock



Chateando

1

Ahora en equipo escriban los primeros cinco pasos para la elaboración de un barco, y compártanlos. Valora si tu comunicación es eficaz.

Cada experiencia puede ser valiosa, *depende de ti...* si reflexionas lo que aprendes.

Nombre _____

Hemos concluido el primer módulo. Es tiempo de hacer tu autoevaluación, la cual tiene como finalidad la mejora.

Al disco duro



El beneficio que obtuve de los contenidos del módulo:

Lo aplico	Porque para mí tiene	Significado	()
Lo comprendo	Porque para mí tiene un	Sentido	()
Nueva estrategia o procedimiento	Porque hoy aprendí cómo hacerlo	Metacognición	()
Lo aplico	Porque ahora forma parte de mis aprendizajes	Transferencia	()
En otro momento, en otro lugar	Porque soy competente hay posibilidad de	Aplicación	()

Argumenta tu elección.



¿Cómo aplicarás lo aprendido en tu proyecto integrador del semestre?

¿Qué aporta este módulo a tu desarrollo social como adolescente?





El poder del diálogo

Módulo 2

2. Comunicándome mejor: asertividad

2.1 Aplicando los elementos de la comunicación asertiva

2.1.1 Elementos visuales

2.1.2 Elementos vocales

2.1.3 Elementos verbales

2.2 La asertividad en acción

Propósito del módulo: emplea la asertividad como un recurso necesario en su conducta, para dialogar y afrontar situaciones cotidianas.



Buscador

R

Antes de iniciar reflexiona y escribe:

¿Qué sabes del contenido del propósito?	¿Qué quieres saber del contenido del propósito?



Asertividad

Fuente: shutterstock

2. Comunicándome mejor: asertividad

Propósito: distingue y reconoce la asertividad como una habilidad que te permite consolidar acuerdos y consensos



La increíble historia del hada Sisí y el gnomo Nonó

Amalia Peradejordi (2012)

Hace ya mucho tiempo, en los frondosos bosques de Kernerak, vivía un hada de extraordinaria belleza. Se trataba de una joven afable y sencilla, siempre dispuesta a ayudar a los demás con una sonrisa en la boca. El único problema de Sisí, que así se llamaba el hada, era que no sabía decir que no. La joven se desvivía por todo el mundo y por muy complicada que fuese la situación, siempre se empeñaba en agradar y en complacer a todos cuantos la rodeaban.

En una choza, llena de trastos viejos y cachivaches, justo a las afueras de ese mismo bosque, vivía un anciano gnomo llamado Nonó. Se trataba de un gnomo gruñón y taciturno, temido por aquellos que le conocían. Pero lo más curioso de todo era que, durante sus doscientos años de vida, sus labios jamás habían pronunciado ni un solo sí.

Pero el destino, que es muy sabio, quiso que estos dos seres tan dispares se encontrasen. Muy cerca de la choza del gnomo había una fuente de la que brotaba un agua extraordinariamente pura y cristalina. Las múltiples y excepcionales propiedades de esta agua eran por todos conocidas. Sin embargo, como el gnomo no dejaba acercarse a nadie a su casa y menos aún coger agua de esta fuente que, por cierto, él consideraba como suya, muchos de los habitantes del bosque tenían que padecer toda una serie de enfermedades que, sin duda alguna, el agua hubiese curado. Antes de que apareciese el malhumorado gnomo por esas tierras, todos podían disponer del agua a su antojo y, en consecuencia, seguir manteniéndose jóvenes y sanos. Hartos ya de esta terrible injusticia, los habitantes del bosque decidieron acabar de una vez por todas con la situación.

Decidieron elegir a Sisí como representante legal del grupo y encargarle que fuese a ver al gnomo para echarlo de aquellas tierras. En el fondo, todos tenían un poco de miedo al gnomo, pero como sabían que la joven hada sería incapaz de negarles nada, ni cortos ni perezosos, se dirigieron a su casa. Como de costumbre, Sisí los acogió con la sonrisa en la boca, pero cuando sus vecinos le explicaron la razón de la visita, su rostro se transformó de repente.

—Por supuesto que os haré el favor de ir a visitar al gnomo —aseguró— pero yo no soy nadie para echarlo de estas tierras. Lo único que puedo hacer es intentar convencerlo por las buenas para que nos permita utilizar el agua de la fuente.

Los habitantes del bosque, riéndose de su inocencia, le aseguraron:

—Pero, Sisí, parece mentira que a estas alturas todavía no conozcas al gnomo. Deberías saber que él jamás nos dirá que sí.

—Bueno —contestó ella tranquilamente— yo estoy dispuesta a ayudarlos, pero dejad que lo haga a mi manera y no os preocupéis porque pienso hacer todo cuanto esté en mi mano para que cambie de idea.

Aunque no del todo convencidos y rogándole que tuviese mucho cuidado, sus vecinos la dejaron marchar.

Así pues, y despidiéndose de todos ellos, Sisí se dirigió alegremente hacia las afueras del bosque. Pero, de repente, mientras le daba vueltas a la cabeza pensando en cómo podría convencer al gnomo para que les dejase utilizar el agua de la fuente, se encontró con un cervatillo herido.

— ¿Qué te ha pasado —le preguntó el hada al joven ciervo?

— Me alejé un poco del bosque —le contestó este con voz lastimera— y unos cazadores furtivos me dispararon y me hirieron en la pata.

El hada lo tomó entre sus brazos y, acariciándole la cabeza, prosiguió su camino.

Temerosos y sin saber cómo reaccionaría el malhumorado gnomo, finalmente llegaron hasta su choza. Este sentía una especial predilección por los ciervos, ya que de pequeño tuvo uno al que quiso mucho y, cuando el pobre murió entre sus brazos, él se volvió todavía mucho más huraño y antipático.

Sin apenas saludarlo, Sisí se dirigió a él y le rogó encarecidamente:

— Gnomo, tienes que dejar que moje la pata del ciervo con el agua de la fuente. Si no, lo más probable es que se muera, y a ti no te gustaría esto, ¿verdad?

Aunque refunfuñando un poco, el gnomo no solo le dio permiso al hada para que utilizase toda el agua de la fuente que quisiera sino que, además, la ayudó a curarlo. En cuanto la pata del joven ciervo entró en contacto con el agua de la fuente, este pareció experimentar una considerable mejoría. La herida había cicatrizado como por milagro y el dolor había desaparecido por completo. Tanto Sisí como el gnomo miraron al ciervo extasiados y el hada agradeció a las fuerzas de la naturaleza y sobre todo a Miracua, la reina de las hadas del agua, el hecho de haber hecho posible esta curación. El malhumorado gnomo percibió tal gratitud en los hermosos ojos del ciervo que se dejó embargar por una sensación, hasta ahora desconocida para él, sumamente agradable y placentera y que, por cierto, cambió totalmente su carácter. Sus labios esgrimieron una especie de sonrisa y reconoció que no siempre hay que decir que no y que a veces, incluso, puede resultar mucho más reconfortante decir que sí.

Por su parte, Sisí se alegró enormemente de haberles dicho que no a sus vecinos y de haberse negado a echar al gnomo de estas tierras, pues la satisfacción de haber logrado arreglar la situación a su manera hizo que se diera cuenta de que no siempre hay que decir que sí.

¿Cuál fue tu apreciación sobre el cuento?

¿Qué enseñanza te deja el cuento que pudieras aplicar a tú vida?

Menciona dos situaciones en las que hayas dicho que sí cuando en realidad querías decir no, o viceversa: no en lugar de sí.



1



Chateando

Discutan en parejas, ¿cuál es tu sentir después de que estas situaciones han pasado?

¿Qué proponen para manejar adecuadamente estas situaciones?

Con base en lo anterior, reflexionemos cuántas veces hemos querido decir no a cosas que no queremos hacer o que no nos agradan y por pena o por temor a tener algún conflicto decimos que sí y tenemos que aguantarnos. Es tiempo de que aprendamos a ser asertivos y estratégicos; decir no de una manera agradable y convencidos de lo que realmente queremos hacer y de igual manera decir sí cuando sea necesario.

Pl



Construyendo
las redes

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

La asertividad es la habilidad para defender los derechos propios mediante la transmisión de lo que se cree, piensa y siente, de manera directa y clara en un momento oportuno, respetando siempre los derechos de las demás personas, lo que piensan, creen y sienten.

Para la OMS (citado en Moreno, 2012) la comunicación asertiva se fundamenta en el derecho inalienable de la persona a expresarse, a afirmar su ser y a establecer límites en las relaciones interpersonales. Así, se incrementan las posibilidades de que los conflictos se enfrenten a través del diálogo y se establezcan vínculos positivos.

La comunicación, en general, permite intercambiar ideas, emociones y solucionar conflictos. Cuando una persona no cuenta con habilidades de comunicación puede sentirse aislada, frustrada o poco valiosa, y tiene menos probabilidades de recibir apoyo o de integrarse a un grupo.

0



Importante
y relevante

¿Te consideras una persona asertiva?

¿Qué propones para desarrollar la asertividad?

Te invitamos a que observes el video titulado *La importancia de la comunicación (Comunicación Asertiva)*, disponible en el siguiente enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=WKhWOPA8mOY>

¿Qué mensaje te deja el video?

Cuántas veces hemos pensado muchas cosas y actuamos de manera equivocada y empezamos a emitir juicios erróneos; menciona una situación en la que te hayas encontrado totalmente confundido:

¿Qué entiendes por comunicación asertiva?

¿Qué elementos consideras deben existir para tener una comunicación asertiva?

¿Te comunicas de una manera efectiva con las personas que están a tu alrededor?



Construyendo
las redes

PI

Andrea, una adolescente de trece años, es una magnífica estudiante del primer año de secundaria. Se caracteriza por tener muchas amistades y ser muy agradable. Todas las tardes, al llegar de la escuela, se sienta a descansar y a ver televisión, mientras Alicia, su mamá, organiza algunos documentos. Últimamente Alicia ha sentido que ya no se comunica con Andrea de la misma manera que cuando esta era más pequeña y ha tratado de estar al tanto de lo que le sucede a su hija, pero las cosas han ido de mal en peor. Cuando Alicia le pregunta sobre sus amigos y la escuela, Andrea se queda callada o le responde de manera grosera.



Alicia está confundida porque siente que la situación se ha salido de control y han llegado al grado de intercambiar gritos, lo que nunca antes había pasado.

¿Sabías que en toda comunicación existen algunos aliados? Ahora te los presentamos:
¡los aliados de la comunicación!

Aliados	Cómo expresarlos*
Habla de eventos recientes, de las últimas 24 horas, no de los últimos 24 años	No quiero hablar de otros días, me interesa saber por qué hoy no llegaste a tiempo por mí.
Empieza a hablar de lo que te pasa, no de lo que crees que está mal en las demás personas	“Me molesta y me hace sentir un poco triste que cuando te hablo no me contestes. Tengo una duda, no me oyes por el volumen de la televisión o no te interesa hablar conmigo”
Pregunta qué opinan	¿Qué pasa?, ¿qué podemos hacer?
Escucha con atención	Mírale la cara, que no esté realizando otra actividad mientras le hablas, no interrumpas; di sí con la cabeza o claro, si tienes razón, puede ser...
Trata de comprender lo que te dicen y cómo se sienten	Colócate en la situación; imagina que eres la otra persona. No todos tenemos el mismo grado de experiencia y madurez
Resume el mensaje de tu interlocutor para que vea que lo comprendiste	“Bien, por lo que te escucho decir, entiendo que te molesta que yo te hable porque distraigo tu atención de tu programa favorito”
Sé específico sobre el comportamiento que esperas, y lo que puedes hacer	“Quedamos en que tú vas a moderar el volumen de tu música y yo no te interrumpiré, a menos que sea realmente necesario; esperaremos a platicar sobre cómo nos fue en el día hasta que nos sentemos a la mesa a comer”
Agradece la disposición al diálogo, haz un comentario positivo	“Gracias por decírmelo, creo que así podemos estar mejor”

Así como tenemos aliados, nos encontramos con errores en la comunicación que es bueno conocer para evitarlos y tener una comunicación asertiva.

Los errores más frecuentes en la comunicación

Errores	Cómo evitarlos
Generalizar: “Tú siempre...”, “tú nunca...”	Habla de cosas concretas
Criticar y calificar negativamente a la persona: “Eres un inconsciente, flojo...”	Califica las conductas, no a las personas. Ni juzgues a alguien por algo que hizo una vez, como si eso fuera con regularidad

* Retomado para fines didácticos el 11 de diciembre de 2015.

Errores	Cómo evitarlos
Gritar	Detente y respira. Si tú gritas con quien estés podría hacerlo también o se callará, pero con el sentimiento de que es víctima de autoritarismo y violencia
Maltratar: culpar, insultar, avergonzar, reprochar, ridiculizar, exagerar, ser irónico o chantajear	Antes de hablar, escucha en tu interior lo que vas a decir a la otra persona: ¿vas a culparle?, ¿quieres avergonzarle? Evítalo, de lo contrario te ignorará, busca otras palabras
Pensar en otra cosa, mientras la otra persona habla	Piensa en lo que dice la persona; respétala y no hagas nada cuando estés con ella, deja tus actividades a un lado

Antes de pasar a otro tema, te solicitamos que escribas en el siguiente cuadro tus aliados y los errores más frecuentes que utilizas en la comunicación.

Aliados	Errores

Cómo ejemplificarías los aliados de la comunicación en una situación real:

Cómo ejemplificarías los errores de la comunicación en una situación real:



E

El beneficio que obtuve es:

¿Qué sabía antes?

¿Qué sé ahora?

El beneficio que obtuve es:

¿Cómo lo aprendí?

¿Para qué me sirve esta información?

¿Cómo puedo aplicarla en mi vida diaria?

2.1. Aplicando los elementos de la comunicación asertiva



Adler (1977) señala que existen tres componentes básicos involucrados en toda comunicación asertiva: lo visual, lo vocal y lo verbal.

2.1.1 Elementos visuales

Para poder establecer una comunicación asertiva, los elementos visuales constituirán la piedra angular, y en ellos se destacan el contacto visual, la proxémica o distancia corporal, la expresión facial y los gestos, la postura y movimientos. En adelante se verán cada uno de ellos y su posible impacto en la interacción comunicativa.



Elementos visuales
Fuente: shutterstock

El contacto visual

De acuerdo con lo que menciona Adler (1977), un contacto visual inadecuado puede denotar ansiedad, deshonestidad, vergüenza, aburrimiento o desconcierto; inclusive cuando los individuos no estén conscientes de la insuficiencia del contacto personal de la otra persona, otros individuos pueden reaccionar inconscientemente de dos maneras: evadiendo o tomando ventaja de la persona que lo usa.

Hybels y Weaver II (1982, citado en Elizondo 2011) señalan que el contacto con los ojos opera de tres maneras distintas: demostrar que se presenta atención e indica inclusión, muestra la intensidad de un sentimiento y, finalmente, proporcionar retroalimentación.



Contacto visual
Fuente: shutterstock

- 1) **Atención e inclusión:** cuando se mira directamente a los ojos de una persona se revela que se está prestando atención y que al mismo tiempo desea que dicha persona se la preste a usted. Cuando la comunicación es directa, el contacto de ojos es más fuerte. Cuando no se mira directamente a la persona que se está comunicando, se consigue apartar a la persona de la comunicación.
- 2) **Intensidad de un sentimiento:** el contacto de ojos también revela la intensidad de un sentimiento y con frecuencia demuestra el entusiasmo; en otras situaciones, frialdad o enfado. Cuando se dice, “te quiero” o “quiero ayudarte” o “me preocupo por ti” y se desea que el mensaje sea recibido cálidamente, es necesario que el que expresa su preocupación mire directamente a los ojos de la otra persona. Las personas demuestran muchas cosas con la intensidad de la mirada. El hecho de que los individuos estén conscientes del efecto de las miradas les hará ser más asertivos, a la vez, evitará que se den malas interpretaciones entre las personas.
- 3) **Retroalimentación:** cuando se mira a los ojos y se toma en cuenta la expresión total de otra persona, se puede identificar si ella le está prestando atención o no al otro individuo que está tratando de comunicarle algo; además, este puede llegar a inferir la intensidad de las emociones de su oyente.

Brower y Brower (citado en Elizondo 2011) ofrecen algunos ejemplos de contacto visual no asertivo:

- Parpadeo rápido
- Fijar la vista
- No ver
- Mover la cabeza y los ojos exageradamente
- Entrecerrar los ojos.



Antes de continuar, te invitamos a observar el video titulado *Espacio personal (proxémica)*, disponible en el siguiente enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=7RGie1Oc-DM>

Después de esta actividad, contesta a qué consideras se refiere la proxémica:

¡Importante! Agrega palabras a tu glosario: proxémica merece estar ahí.



La proxémica o distancia corporal

Este concepto se refiere a determinar la distancia correcta que debe existir entre una y otra persona. Cada tipo de distancia determina el nivel de interacción que existe entre ellas. La tipología propuesta por Edward T. Hall (citado en Elizondo 2011) señala cuatro categorías:

1. Íntima: de 0 a 45 cm
2. Personal: de 45 cm a 1.20
3. Social: 1.20 a 3 m
4. Pública: de 3 m en adelante

Es importante señalar que para establecer una comunicación asertiva se debe estar consciente del tipo de espacio recomendable, según sea el caso, de acuerdo con el mensaje que se desea expresar.

En algunas ocasiones hemos escuchado hablar del espacio vital o espacio corporal, y es muy importante ya que permitirá una comunicación adecuada con los demás, pues es la distancia personal que nosotros mostramos cuando nos comunicamos; en muchas ocasiones nos hemos sentido incómodos cuando las personas violentan nuestro espacio, y llegamos a sentirnos nerviosos, molestos, enfadados: se acercan mucho o se alejan y eso afecta nuestra comunicación. Por lo tanto, la proxémica o distancia corporal y el manejo de los espacios son elementos a considerar en el desarrollo de la habilidad para ser asertivos.



Proxémica

Fuente: shutterstock



Basado en competencias

La expresión facial y los gestos

Como ya sabemos, el rostro es la carta de presentación de una persona, a todas luces es la parte más expresiva de nuestro cuerpo; una expresión dura intimidará y bloqueará las posibilidades de acercamiento hacia el otro. “La manera que se mueve tu frente, cejas, ojos, boca, labios y barbilla comunica algo de ti mismo. La reacción que dichas sugerencias producen en los demás no puede ser determinada con precisión, pero reaccionarán y lo harán de maneras distintas” (Elizondo, 2011).

Monroe y Ehninger (citado en Elizondo, 2011) nos dan algunas recomendaciones para lograr una gesticulación efectiva, ya que es importante saber que muchas de las emociones se desbordan de manera inconsciente a través del rostro.

- Relajación: de lo contrario no podrá expresarse de manera natural.
- Vigor y exactitud: los gestos efectivos son vivaces y vigorosos, además de ser congruentes y convincentes con lo expresado verbalmente.
- A tiempo: un gesto a destiempo siempre será inapropiado.
- Adaptabilidad y versatilidad: los gestos se adaptan al tipo de audiencia o persona con la que interactuamos, además de variarlos acorde con las características naturales de las ideas que comunicamos.

Brower y Brower (citado en Elizondo, 2011) ofrecen algunos ejemplos de expresiones faciales y gestos no asertivos:

- Boca cerrada
- Tensionar y fruncir la frente
- Pasar saliva repetitivamente
- Limpiar la garganta excesivamente

- Humedecer los labios excesivamente
- Jugar con objetos o ajustarse la ropa



Expresión facial
Fuente: shutterstock

Postura y movimiento corporal

Para Hybels (citado en Elizondo, 2011), la postura se puede definir como el arreglo y la posición del cuerpo y de las extremidades en su conjunto. La postura puede reflejar sus motivaciones internas, sus intenciones en una situación de comunicación, al igual que su actitud.

Los movimientos y la posición del cuerpo (cinestesia) pueden contribuir con el mensaje transmitido por una persona o afectarlo de inmediato. Manos en movimiento, cruzar los pies continuamente y espalda encorvada son algunos de los factores que pueden reducir o incluso contradecir el impacto de un mensaje asertivo.

Otra forma de expresar ciertas actitudes es a través de la posición u orientación del cuerpo en relación con otra persona. “Para lograr una comunicación asertiva exitosa la orientación corporal hacia su receptor no debe ser directa, sino en un ángulo entre 10 y 30 grados de inclinación” (Adler, 1977).

Brower y Brower (citado en Elizondo, 2011) ofrecen algunos ejemplos de postura y movimiento corporal no asertivos:

- Balancearse (elefantismo)
- Congelarse como estatua
- Recargarse en el pizarrón o la pared
- Rascarse la cabeza
- Tallarse los ojos o el cuello
- Cubrir la boca mientras habla



Postura
Fuente: shutterstock



¿Bueno
o mejor?

E

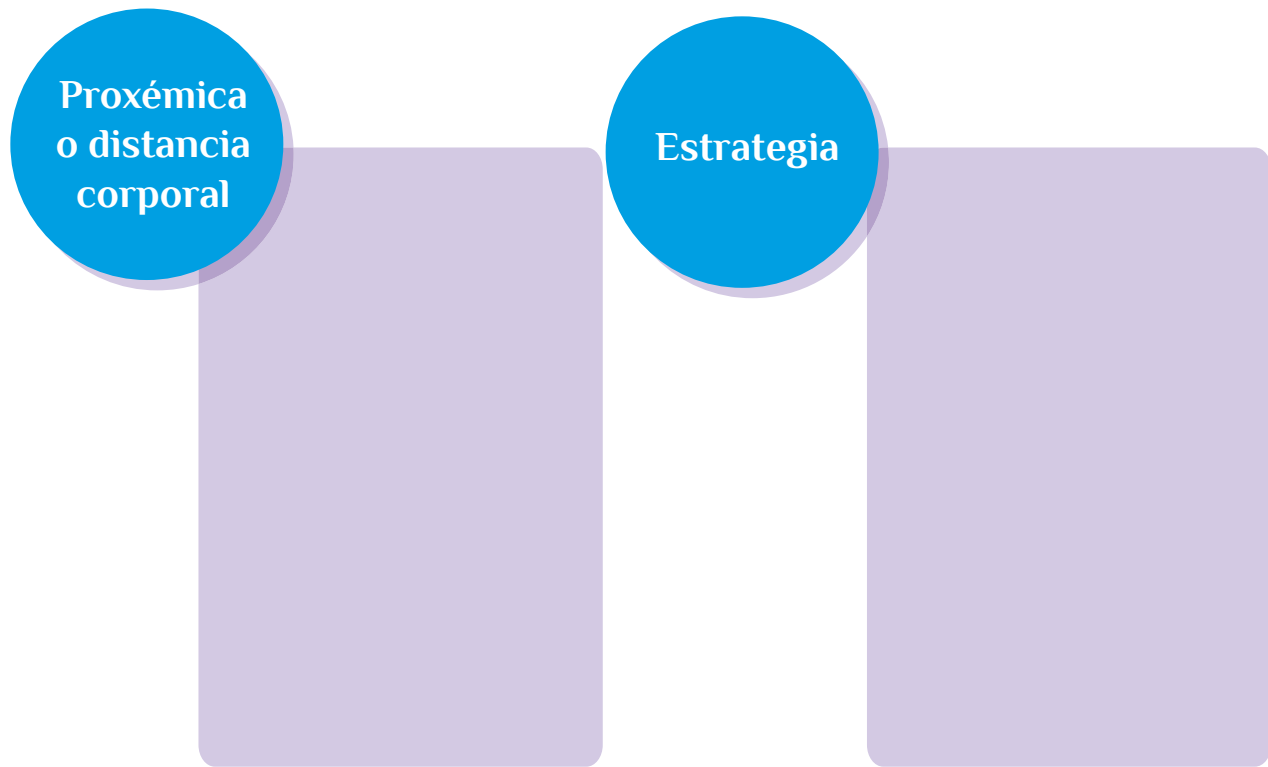
Ahora que conociste los elementos visuales y sus componentes, te invitamos a que realices un ejercicio de tus áreas de oportunidad en favor de tu comunicación asertiva.

A)

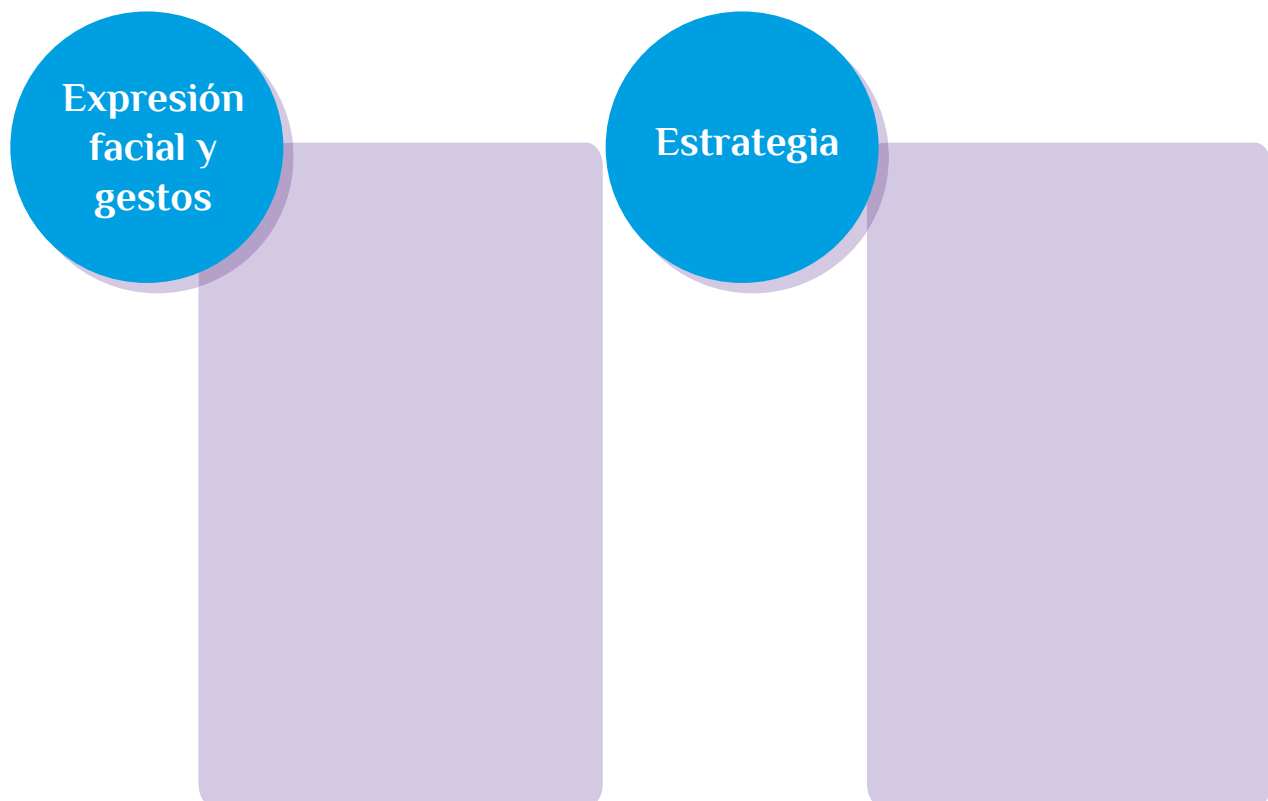
**Contacto
visual**

Estrategia

B)



C)



D)

Postura y
movimiento
corporal

Estrategia



Construyendo
las redes

PI

2.1.2 Elementos vocales

Los elementos vocales no se refieren al contenido de lo que se dice, sino a la forma cómo se dicen las cosas; es decir, “existe una clara distinción entre la manera que una persona emplea las palabras (comunicación verbal) y cómo emplea su voz” (Hybels, 1982). En cuanto a los elementos vocales podemos identificar los siguientes:

- A) **Volumen:** es la fuerza con la que se emplea la voz. Monroe y Ehninger (citado en Elizondo, 2011) señalan que es responsabilidad del hablante ajustar el nivel de voz en función de la distancia que lo separa de la otra persona. A lo que se agrega el gran desgaste y disgusto que le provoca a una persona tanto que le griten como no poder escuchar con claridad el mensaje. Esto puede connotar por un lado agresividad y por el otro deseo de manipulación; en ambos casos, dichos comportamientos son inadecuados.
- B) **Velocidad:** hace referencia a la cantidad de palabras emitidas por unidad de tiempo, generalmente por minuto. El enfado, la tensión y el miedo pueden asociarse con las comunicaciones rápidas, mientras que la pena o la depresión con las lentas. El orador retendrá mucho mejor la atención del oyente si cambia la velocidad de su comunicación al tiempo que cambia la naturaleza de sus ideas, de su estado de ánimo o la naturaleza de la retroalimentación que recibe (Hybels, 1982).
- C) **Tono y entonación:** el tono se define como “la inflexión de la voz y modo particular de decir una cosa, según la intención o el estado de ánimo del que habla.

- D) **Énfasis:** “Todas las formas de variación vocal contribuyen al énfasis”. Entre las que se destacan el volumen, la velocidad, el tono y entonación e incluso el uso de pausas, lo que hará que la comunicación no sea monótona, aburrida o confusa.



Elementos vocales
Fuente: shutterstock

Todos tenemos situaciones que nos provocan estrés, la asertividad puede ser nuestra aliada. Ahora que ya conoces los elementos vocales, identifica dónde y cómo aplicarlos: situaciones, familiares, de trabajo, amorosas, etcétera. Cuando sabemos algo y no lo practicamos, corremos el riesgo de olvidarlo.

E



¿Bueno
o mejor?

A y B

Volumen y
velocidad

Estrategia

C y D

Tono,
entonación
y énfasis

Estrategia



Construyendo
las redes

PI

2.1.3 Elementos verbales

“Es decisivo en la comunicación la selección del lenguaje que se va a transmitir para lograr una comunicación exitosa” (Adler, 1977).

Los elementos a considerar son:

- El uso de enunciados completos
- Forma clara
- Completa
- Coherente

El usarlos determinará en gran medida el éxito de la comunicación.



Importante
y relevante

O

Selecciona cuáles son tus fortalezas y cuáles debes mejorar para fortalecer tu asertividad.

Elemento	Fortaleza	Debilidad	Compromiso
El uso de enunciados completos			
Forma clara			

Elemento	Fortaleza	Debilidad	Compromiso
Completa			
Coherente			

Por último, elabora un mapa mental de los elementos visuales, vocales y verbales y los elementos que los componen. Recuerda que en un mapa mental la idea principal va en el centro, debes utilizar imágenes y palabras clave.



E

El beneficio que obtuve es:

¿Qué sabía antes?

¿Qué sé ahora?

¿Cómo lo aprendí?

¿Para qué me sirve esta información?

¿Cómo puedo aplicarla en mi vida diaria?



2.2 La asertividad en acción



R

Recordemos que asertividad se refiere a la habilidad para defender los derechos propios mediante la transmisión de lo que se cree, piensa y siente, de manera directa y clara en un momento oportuno, respetando en todo momento los derechos de las demás personas, lo que piensan, creen y sienten.



Asertividad
en acción
Fuente: shutterstock

Escribe una situación en la que no hayas sido asertivo, y cómo hubiera sido si hubieses considerado algunos elementos abordados en este módulo

Situación real	Con asertividad	Resultados



Ahora comparte con algún compañero las situaciones y acuerden cuál de ellas podrían dramatizar. Si requieren del apoyo de más compañeros, háganlo saber a tu docente. Es muy importante que se puedan visualizar los resultados cuando la asertividad es una aliada.

¡Sí se puede!

Nombre _____

Hemos concluido el segundo módulo. Es tiempo de hacer tu autoevaluación, la cual tiene como finalidad la mejora.



lo entiendo
lo aplico

Al disco duro

El beneficio que obtuve de los contenidos del módulo:

Lo aplico	Porque para mí tiene	Significado	()
Lo comprendo	Porque para mí tiene un	Sentido	()
Nueva estrategia o procedimiento	Porque hoy aprendí cómo hacerlo	Metacognición	()
Lo aplico	Porque ahora forma parte de mis aprendizajes	Transferencia	()
En otro momento, en otro lugar	Porque soy competente hay posibilidad de	Aplicación	()



¡Like!

Argumenta tu elección.

¿Cómo aplicarías lo aprendido en tu proyecto integrador del semestre?

¿Qué aporta este módulo a tu desarrollo social como adolescente?



Límites en mis relaciones
interpersonales

Módulo 3

3. Las dos caras del conflicto: origen y alcance, ventajas contra desventajas.

3.1 Formas para enfrentar el conflicto

3.2 Pasos para la resolución de un conflicto

3.3 La mediación en los conflictos

Propósito del módulo: aplica habilidades socioemocionales que le permitan solucionar conflictos en sus relaciones interpersonales para desarrollar una sana convivencia.



Buscador

R

Antes de iniciar reflexiona y escribe:

¿Qué sabes del contenido del propósito?	¿Qué quieres saber del contenido del propósito?



Conflicto
Fuente: shutterstock

3. Las dos caras del conflicto: origen y alcance, ventajas contra desventajas

Propósito: identifica en el conflicto oportunidades de cambio y crecimiento personal y social.

A



Listos...
en sus marcas

Para este módulo se ha decidido tomar como apoyo la propuesta de Elvira Repetto (2009), quien dice que donde hay personas suelen suscitarse problemas porque las relaciones interpersonales con frecuencia son complicadas, muy delicadas y no siempre son fáciles. Estas relaciones interpersonales deben cuidarse al máximo y han de ser reguladas y sometidas a unas normas o reglas de convivencia que las hagan satisfactorias.

R



Buscador

¿Qué sabes sobre el conflicto?

¿Qué entiendes por conflicto?

¿Los conflictos son positivos o negativos?

¿Es lo mismo un conflicto que un problema?

¿Qué son las actitudes?

¿Cuáles son las actitudes que podemos presentar ante un conflicto?

Pl



Construyendo
las redes

¿De dónde surge el conflicto?

Como la experiencia personal demuestra a diario el conflicto es una planta que brota en todos los terrenos, y se alimenta de muchos tipos de raíces. Cada conflicto tiene sus propias causas, pero las más frecuentes son las siguientes:

- **Percepción subjetiva de la realidad:** cada quien ve las cosas desde su punto de vista, que no necesariamente coincide con la forma de ver las cosas por parte de los demás.
- **Información incompleta:** conocer la realidad parcialmente. Al faltar información no tenemos una idea exacta de la situación. Por ejemplo, en la anécdota sobre “los ciegos y el elefante”, cada ciego definía al elefante según la parte del animal que había tocado.
- **Deficiente comunicación interpersonal:** no escuchar o ser escuchado en profundidad, no haber logrado un adecuado grado de comunicación objetiva, profunda y completa. Frecuentemente se juzga al otro por lo que creemos que ha dicho y no por lo que en realidad ha dicho.
- **Incompatibilidad o diferencia de caracteres:** choques entre personas por su diferente e incompatible forma de ser y pensar: lo que a uno gusta a otro desagrada, lo que uno desea el otro lo rechaza.
- **Ausencia de satisfacción de necesidades, reales o creadas:** cada persona siente unas necesidades que espera que los demás sean capaces de satisfacer.
- **Uso de presiones que originan frustración:** amenazas, trato injusto, exigencia desproporcionada, abuso de autoridad o control son algunos de los elementos presentes en la convivencia entre personas que se interponen llegando a originar verdaderos conflictos personales.
- **Igualación de los demás:** intentar que los demás sean, piensen, obren o se comporten como nosotros, no permitiéndoles ser ellos mismos ni aceptando su individual forma de ser.
- **La división y el sectarismo:** rivalidad entre grupos incommunicados y enfrentados entre sí, chicos contra chicas, blancos contra negros, seguidores de diferentes equipos de fútbol, los de derecha contra los de izquierda.
- **Intimidad y dependencia patológica entre personas:** deseo de acaparar al otro como si tuviéramos exclusividad sobre su persona, y sometiéndolo a nuestra voluntad.

¿Cuál de estos detonadores de conflictos te parece más relevante?

¿Con cuál de estas situaciones te has sentido identificado?

Recuerda el conflicto más difícil que has tenido:



Existen conflictos positivos...

Es muy probable que cuando escuches la palabra conflicto pienses en problemas o recuerdes situaciones en las que no te hayas sentido del todo cómodo, quizá vengan a tu memoria el recuerdo de emociones negativas pero ¿qué pensarías si te dijeran que el conflicto puede traer muchas ventajas y cambios positivos en tu vida?

Como señala Costa, citado en Repetto (2009), los conflictos pueden ser una oportunidad y un riesgo.

Conflicto*	
Riesgo	Oportunidad
Afecta la imagen y la autoestima ya que puede reducir el sentido de eficacia y autosuficiencia	Promueve la reflexión y el análisis
Restringe los canales de comunicación y dificulta las interacciones	Desarrolla el aprendizaje de habilidades de negociación, la percepción de control y eficacia personal ante las dificultades
Hace más probable la distorsión de la percepción de la realidad	Fomenta el reconocimiento de los diferentes puntos de vista facilitando de este modo la disposición al trabajo cooperativo
Fomenta actitudes y comportamientos hostiles	Establece y amplía nuevos canales de comunicación
Dificulta el trabajo cooperativo	Contribuye a la generación de valores culturales favorables para la cooperación

Según Elvira Repetto (2009), los conflictos, según sean, y sobre todo según el modo y la forma en cómo se les enfrente, pueden ser algo positivo o negativo. Se dice que el viento de cara es molesto pero curte. Los conflictos pueden curtirnos y aportar vigor y fortaleza o pueden hundirnos en el negativismo, la desconfianza o el miedo. Son positivos porque nos aportan experiencia, conocimiento y seguridad para seguir. Hasta del conflicto se puede aprender.

0



Importante
y relevante

A continuación elabora una lista de palabras que relaciones con el tema conflicto, la lista deberá dividirse en palabras con una connotación negativa y palabras con una connotación positiva:

Conflicto	
Positivo	Negativo

* Adaptado con fines didácticos de Elvira Repetto (2009).

Conflicto	
Positivo	Negativo

Con la lista de palabras que construiste, elabora dos historias relacionadas con conflictos que hayas vivido, una de las cuales haya aportado algo positivo a tu vida y otra en la que los resultados no hayan sido favorables.

Mi historia con el conflicto	
Positiva	Negativa

¿Puedes identificar qué hizo la diferencia para que un conflicto haya sido positivo en tu vida mientras que el otro no?

¿Qué aprendizajes te dejó cada situación?



¿Qué habilidades desarrollaste al enfrentar el conflicto?

E



¿Bueno
o mejor?

El beneficio que obtuve es:

¿Qué sabía antes?

¿Qué sé ahora?

¿Cómo lo aprendí?

¿Para qué me sirve esta información?

¿Cómo puedo aplicarla en mi vida diaria?

3.1 Formas para enfrentar el conflicto

Propósito: considera la importancia del conflicto en sus relaciones, reflexiona antes de actuar e identifica estrategias pacíficas en la solución de conflictos.

A



Listos...
en sus marcas

¿Cuándo estás en conflicto qué estrategia estableces para enfrentarlo?

Con base en lo anterior, ¿cuáles son los resultados que has obtenido?

¿Sabías cómo enfrentar un conflicto?



Enfrentar un conflicto
Fuente: shutterstock

MB

Basado en competencias



Construyendo
las redes

Pl

Una **actitud** es la predisposición, tendencia o disposición adquirida, relativamente estable, de una conducta.

Una **conducta** es en su acepción más sencilla la forma de comportarse de una persona; es decir, el modo de reacción de un ser vivo al medio que le rodea. En un conflicto es posible que encontremos ciertas actitudes y conductas presentes.

Las actitudes (aspecto motivacional) se refieren a cómo sienten y piensan las partes de un conflicto, cómo perciben al otro (por ejemplo con respeto y amor o con desprecio y odio), y cómo ven sus propias metas y al conflicto en sí mismo. El comportamiento (aspecto objetivo) alude a cómo actúan las partes durante el conflicto: si buscan intereses comunes y acción creativa y constructiva o si tratan de perjudicar y causar dolor al otro. La contradicción (aspecto subjetivo) tiene que ver con el tema o temas reales del conflicto Y cómo este se manifiesta. Las partes muchas veces difieren en su percepción de cuál es la contradicción o raíz del conflicto. En muchos casos, tales cuestiones son complicadas y están ocultas, ya que las partes y los actores del conflicto prefieren centrarse en las actitudes y la conducta, tanto la suya (que en general se autoconcibe como positiva) como en la del otro (que suele describirse generalmente como negativa).*

Para analizar un conflicto es importante que podamos aprender a distinguir las conductas y actitudes que se involucran en el mismo, a continuación con base en tu experiencia complementa el siguiente cuadro mencionando las posibles conductas presentes en las actitudes mencionadas:

* Retomado con fines didácticos de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=205016389005>

Actitud	Conductas
Agresiva	
Asertiva	
Indiferente	
Irónica	
Evasiva	
Deshonesta	

¿Cuántas acertaste? Revisa y complementa tu información utilizando las siguientes definiciones:

Agresiva: se caracteriza por la capacidad de ofender o dañar a alguien, golpeando, amenazando, atacando verbalmente, insultando, etcétera.

Asertiva: se posee la capacidad de expresar los propios sentimientos, necesidades y derechos a la vez que se respetan los sentimientos, derechos y necesidades de los demás.

Indiferente: cuando aparentemente no se le da importancia a lo que está sucediendo y se guarda la propia opinión.

Irónica: expresa algo de manera hiriente. Dice una cosa por otra dejando en evidencia lo que se está haciendo, burlarse de algo o alguien, actuar grotescamente realizando algún gesto.

Evasiva: consiste en tratar de evitar una dificultad, no quiere enfrentarse a los problemas o peligros.

Deshonesta: decir una cosa por otra para ocultar la realidad: mentir.



Actitud
Fuente: shutterstock



Importante
y relevante

0

Hoy vamos a conocer un método denominado DEEC; con este podrás aprender a analizar conflictos. Está compuesto de los siguientes términos:



1. **Describir:** aquí se responde la pregunta: ¿qué conducta molesta ha estado realizando la otra persona?

En esta etapa lo que hacemos es describir qué conducta molesta o desagradable ha estado realizando la otra persona. Debemos evitar en la descripción juicios de valor y aspectos que no pueden cambiar; se debe identificar una conducta específica, observable y que pueda de algún modo ser verificada por otros.

Describir

Ejemplos	Reglas básicas
• "Me agrada cuando me escuchas y opinas sobre las cosas que te platico" • "Cada vez que me dirijo a ti, estás revisando tu celular" • "Es fácil comunicarse con compañeros atentos y que tienen una actitud positiva"	• Describe objetivamente la conducta de la otra persona • Usa términos concretos • Describe la acción y no el motivo • Describe lugar y frecuencia de la acción • Evita señalar aspectos que no se pueden modificar • Enfócate a la conducta discutida sin asociarla con otras similares en otro tiempo y contexto

2. **Expresar:** aquí se responde ¿cómo puedo decirle a la otra persona cómo me siento acerca de su comportamiento?

Es este momento podemos expresar emociones y sentimientos que previamente hemos identificado y determinado su magnitud.

Expresar

Ejemplos	Reglas básicas
• “Yo siento que...” • “Yo creo que...” • “No me siento bien cuando...” • “Yo me siento satisfecho cuando...”	• Expresa tus sentimientos • Expresa tus emociones • Expresa tus percepciones • Exprésalos de forma neutral • Habla de sentimientos en forma positiva • Habla de sentimientos recientes y destierra el pasado

3. **Especificar:** aquí se responde ¿qué cambio de conducta podré solicitar? Además, ¿qué conducta mía debo cambiar?

Esta fase es crucial para la buena comunicación, ya que nos permitirá decirle al otro qué es exactamente lo que quiero que modifique a partir de la descripción de la conducta y expresión de sentimientos.

Cuando expresamos abierta y honestamente lo que deseamos, las posibilidades de cambio aumentan al entender que no se pide un cambio de personalidad ni de un estilo radical de forma de vivir; es simplemente un proceso de acomodado que permita la convivencia armoniosa.

Especificar

Ejemplos	Reglas básicas
• “Por favor, no vuelvas a usar tu celular mientras estamos platicando” • “Te pido por favor que no entres a mi cuarto sin permiso” • “Coloca tu ropa sucia en el cesto que le corresponde”	• Pide un cambio explícito en la conducta de la otra persona • Pide un cambio pequeño • Especifica las acciones concretas que quieres que sean modificadas • Pon en claro qué conductas estás dispuesto a cambiar para lograr acuerdos. Esta negociación no debe ir en contra de tu dignidad o derechos

4. **Consecuencias:** aquí se responde ¿qué cambios o consecuencias puedo comprometerme a dar o recibir por estar de acuerdo o en desacuerdo con lo que estoy solicitando?

Ejemplos	Reglas básicas*
• "Si dejas de entrar a mi cuarto sin permiso, te prestaré esa chamarra que tanto te gusta" • "Si no dejas de usar el celular mientras conversamos, me veré obligado a no continuar esta conversación" • "Si no me gritas cuando necesitas que haga algo por ti, yo me comprometo a poner más atención en las cosas que me pides"	• Di las consecuencias en forma explícita • Da un reforzamiento positivo cuando observes un cambio en la dirección deseada • Selecciona algo que motive a la otra persona • Selecciona un premio o castigo que realmente puedas cumplir; si optas por un castigo, procura que este no dañe la integridad de la otra persona • Enfócate en la conducta molesta y no en la persona

Ahora que ya tienes una estrategia que te puede ayudar a encontrar formas de enfrentar el conflicto, pongámosla en práctica. Analiza con atención la siguiente historia:

Había una vez un hombre que salió un día de su casa para ir al trabajo, y justo al pasar por delante de la puerta de la casa de su vecino, sin darse cuenta se le cayó un papel importante. Su vecino, que miraba por la ventana en ese momento, vio caer el papel, y pensó:

—¡Qué descarado, el hombre viene y tira un papel para ensuciar mi puerta, disimulando descaradamente!

Pero en vez de decirle algo, planeó su venganza, y por la noche vació su bote de basura junto a la puerta del primer vecino. Este estaba mirando por la ventana en ese momento y cuando recogió los papeles encontró aquel papel tan importante que había perdido y que le había supuesto un problemón aquel día. Estaba roto en mil pedazos, y pensó que su vecino no solo se lo había robado, sino que además lo había roto y tirado en la puerta de su casa. Pero no quiso decirle nada, y se puso a preparar su venganza. Esa noche llamó a una granja para hacer un pedido de diez cerdos y cien patos, y pidió que los llevaran a la dirección de su vecino, que al día siguiente tuvo un buen problema para tratar de librarse de los animales y sus malos olores. Pero este, como estaba seguro de que aquello era idea de su vecino, en cuanto se deshizo de los cerdos comenzó a planear su venganza.

Y así, uno y otro siguieron fastidiándose mutuamente, cada vez más exageradamente, y de aquel simple papelito en la puerta llegaron a llamar a una banda de música, o una sirena de bomberos, a estrellar un camión contra la pared, lanzar una lluvia de piedras contra los cristales, disparar un cañón del ejército y, finalmente, una bomba-terremoto que derrumbó las casas de los dos vecinos...

Ambos acabaron en el hospital, y se pasaron una buena temporada compartiendo habitación. Al principio no se dirigían la palabra, pero un día, cansados del silencio, comenzaron a hablar; con el tiempo, se fueron haciendo amigos hasta que finalmente, un día se atrevieron a hablar del

* Retomado con fines didácticos de Elvira Repetto (2009).



incidente del papel. Entonces se dieron cuenta de que todo había sido una coincidencia, y de que si la primera vez hubieran hablado claramente, en lugar de juzgar las malas intenciones de su vecino, se habrían dado cuenta de que todo había ocurrido por casualidad, y ahora los dos tendrían su casa en pie...

Y así fue, hablando, como aquellos dos vecinos terminaron siendo amigos, lo que les fue de gran ayuda para recuperarse de sus heridas y reconstruir sus maltrechas casas.

¿Cómo podría haber evitado el método DEEC tantos problemas a los vecinos? Elabora un final alternativo usando los pasos de este método.

Aplicando el método DEEC	
Describir	
Expresar	
Especificar	
Consecuencias	



Comparte tu historia y escucha con atención la de tus compañeros; al finalizar contesta las siguientes preguntas.

¿Qué causas de carácter general están presentes en la base de cualquier conflicto?	
¿Cuáles son las actitudes personales que mejor garantizan la resolución de un conflicto?	
¿Cuáles son las actitudes personales que causan mayores interferencias en la resolución de un conflicto?	
¿Cómo hubieras actuado en la situación ejemplificada?	
¿Existió la asertividad en la historia de los vecinos?	



¿Bueno
o mejor?

E

El beneficio que obtuve es:

¿Qué sabía antes?

¿Qué sé ahora?

¿Cómo lo aprendí?

¿Para qué me sirve esta información?

¿Cómo puedo aplicarla en mi vida diaria?

3.2 Pasos para la resolución de un conflicto

Propósito: considera la importancia de reflexionar antes de actuar e identifica estrategias pacíficas en la solución de conflictos.



Listos...
en sus marcas

A

Diferencia entre problema y conflicto.





Problema contra conflicto

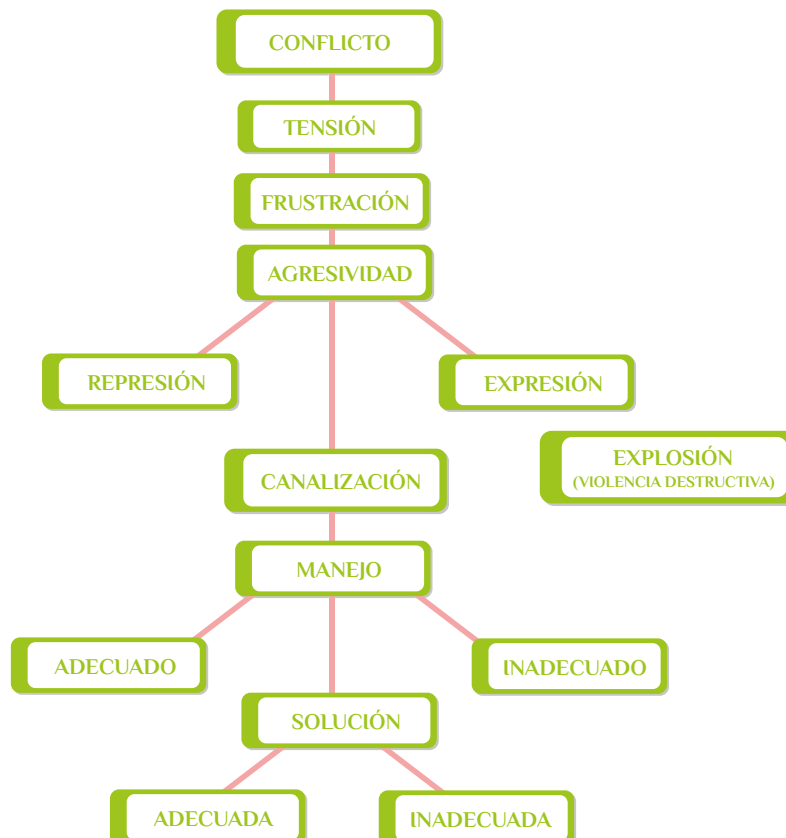
Problema es todo aquello que debemos resolver para lograr nuestra subsistencia (alimento, vestido, etcétera).

Conflicto es cuando por alguna razón nos sentimos impotentes o incapaces para resolver los problemas.

Los conflictos se pueden desprender de diferentes causas: conductas aprendidas, accidentes naturales, problemas circunstanciales, enfermedad, entre otros. No debemos dejarnos llevar por la depresión, confusión o apatía; si es necesario, busquemos ayuda profesional para salir adelante.

El conflicto vivido por tiempo prolongado nos conduce al desequilibrio emocional, a la desintegración de la personalidad y en consecuencia al fracaso. La solución del conflicto se da dependiendo de cuál es su origen, así como buscando diferentes alternativas y ejecutando la más lógica e inmediata.

Es importante que conozcamos la diferencia entre un conflicto y un problema, porque de esta manera podemos formular estrategias que nos ayuden a solucionar los conflictos que podamos presentar en distintas circunstancias y momentos de nuestra vida. Un conflicto puede presentar distintas formas dependiendo del tipo de elecciones que hagamos al momento de darle solución; el siguiente esquema te ayudará a comprenderlo un poco mejor.*



*Retomado con fines didácticos de Elvira Repetto (2009).



Importante
y relevante

O

Observa y analiza el video titulado *Conflictos - no pierdas la perspectiva*, el cual se encuentra disponible en el siguiente enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=TiNUaHXsjBA>
Ahora reflexiona y responde:

¿Los personajes tenían un problema o un conflicto?

¿Qué les recomendarías para resolver su conflicto?



Chateando

I

Ahora comparte con tus compañeros y valora si la solución que has planteado es la más correcta, ¿por qué?

Cada situación conflictiva tiene sus características, así como sus protagonistas, lo que requiere un abordaje singular y único, no obstante, con carácter general y hasta dónde puedan ser aplicables. Parece recomendable tener en cuenta algunos pasos como los que se exponen a continuación:

Definición clara y precisa del conflicto*

Distinción entre los síntomas y el verdadero problema

Búsqueda de las verdaderas causas

Descubrimiento de las expectativas

Establecimiento de las fronteras

*Adaptado con fines didácticos de Elvira Repetto (2009).

Discusión de opciones	Elaboración de una lista de alternativas posibles
	Observación de las diferentes visiones del problema
	Creación de todas las opciones que se pueda
Elección de una solución	Validación de los pros y contras de cada alternativa
	Omisión de las alternativas fáciles
	Evitar las actitudes defensivas
	Alternancia de las dos variables más efectivas: calidad/aceptación



En pequeños grupos analicen con detenimiento las imágenes y propongan mediante un esquema de llaves una solución de acuerdo con la información revisada anteriormente.

¡A compartir!

	Definición clara y precisa del conflicto	
	Discusión de opciones	
	Elección de una solución	

Al finalizar compartan con todo el grupo sus respuestas.



¿Bueno
o mejor?

E

El beneficio que obtuve es:

¿Qué sabía antes?

¿Qué sé ahora?

¿Cómo lo aprendí?

¿Para qué me sirve esta información?

¿Cómo puedo aplicarla en mi vida diaria?

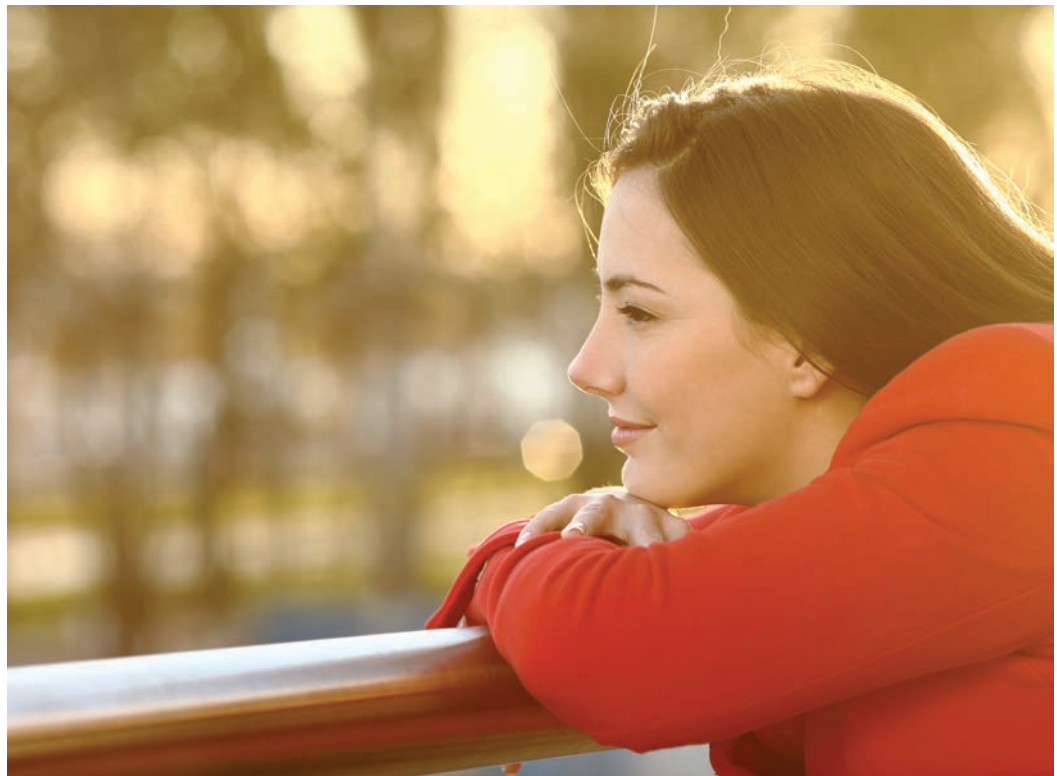
3.3 La mediación como medio de solución a los conflictos

Propósito: elige las estrategias positivas más eficaces, efectivas y coherentes con sus metas de resolución de conflictos.



Buscador

R



Meditación
Fuente: shutterstock

Responde las siguientes preguntas:

¿Qué es la mediación?

¿Cuáles son sus beneficios?

¿Qué aspectos se implican en la mediación?

¿Qué alternativas de negociación conoces?

¿Cuáles son los tipos de negociación?

L



Chateando

En pequeños grupos respondan cada una de las preguntas. Después compartan sus respuestas con todo el grupo y lleguen a conclusiones acerca de la mediación.

Pl



Construyendo
las redes

La mediación es el proceso por el cual una tercera persona, neutral, facilita la resolución de disputas al promover y procurar un acuerdo voluntario entre los litigantes.

Los beneficios que aporta son:

- Favorece el intercambio de información
- Considera al mismo tiempo diferentes percepciones e intereses
- Ayuda al mutuo entendimiento

- Demuestra la comprensión de ambas partes
- Facilita la expresión de emociones
- Promueve la flexibilidad
- Capta los intereses de las partes involucradas
- Ofrece soluciones que satisfagan los intereses de las partes involucradas
- Maneja adecuadamente el equilibrio y la ecuanimidad

* Retomado con fines didácticos de <http://basica.sep.gob.mx/escuelassegura/pdf/guias/cuaderno4.pdf>

El proceso de mediación está integrado por las siguientes partes:

Fases de la mediación*		
	Objetivos	Procedimiento
Apertura	Lograr la aceptación de las partes del proceso de mediación	Explica el proceso y las reglas básicas • Discute los beneficios • Pregunta a las partes si están dispuestas a intentarlo
Fase 1. Definir el problema	Ayudar a las partes a explicar y definir el problema tal y como lo perciben	Presenta las reglas básicas y logra la aceptación de los involucrados • Indica que en esta fase las partes se deben dirigir solo a los mediadores • Pregunta a cada uno qué es lo que ocurrió • Repite • Pregunta cómo le ha afectado el problema • Repite • Clarifica algunos puntos • Resume las preocupaciones
Fase 2. Aclarar el problema	Ayudar a que cada una de las partes entienda mejor a la otra	Pide que hablen • Hace que cada persona repita lo expresado por la otra • ¿Tuvo cada una de las partes una experiencia similar a la que el otro está describiendo? • Reconoce el esfuerzo de ambas partes
Fase 3. Proponer y acordar soluciones	Ayudar a las partes a que encuentren soluciones	Pide que cada una de las partes exponga una solución razonable • Confirma que cada una de las soluciones sea equilibrada, realista y específica • Encuentra soluciones para todos los asuntos importantes que hayan salido a la luz • Felicita a los involucrados por su buen trabajo



Durante el proceso de mediación pueden surgir tipos de negociación:

- Competitiva: cada uno busca su propia ganancia a costa de la otra parte.
- Cooperativa: resolución conjunta integradora. Se cuida la relación y los intereses de las partes involucradas: todos ganan.

0



Importante
y relevante

Desarrolla un ejemplo donde especifiques cada tipo de negociación.

Negociación competitiva	Negociación cooperativa

1



Chateando

En parejas comenten las siguientes situaciones y compartan experiencias para formular las respuestas.

Yo gano, tú ganas

Imagina que tienes un hermanito menor y solicita tu ayuda para realizar un proyecto académico que es muy importante para él; te pide que le ayudes en las tardes, pero resulta que tú ya hiciste muchos compromisos y además tienes que cumplir con tus deberes en casa.

¿Qué se te ocurre para que ambas partes ganen en esta situación?

¿Es difícil encontrar la solución?

Imaginación

Cierra por un momento los ojos y concéntrate en tu respiración, respira profundo y suavemente; ahora imagina que estás en tu tiempo de receso y a cierta distancia de ti se encuentra un compañero con el que tuviste un conflicto recientemente; ambos tendrán que cruzarse por el mismo camino, conforme se van acercando pasan mil opciones por tu cabeza. Decide lo que harás y que pasará.

¿Qué alternativas pensaste?

¿Qué opción elegiste?

¿Por qué?

¿Qué nivel de satisfacción sentiste con tu decisión final?

Doble papel*

Es la una de la madrugada y vas llegando a tu casa, no habías avisado que llegarías a esa hora; abres la puerta y encuentras a tu mamá o papá esperándote con preocupación: ¿qué le dirías?

Y si tú fueras el que espera, ¿qué le dirías a tu hijo?

* Adaptado con fines didácticos de Kena Moreno (2012).



¿Cambió tu actitud al identificarte con el rol de padre? ¿Por qué?

¿Qué conclusiones puedes hacer de acuerdo con los ejercicios realizados?

E



¿Bueno
o mejor?

El beneficio que obtuve es:

¿Qué sabía antes?

¿Qué sé ahora?

¿Cómo lo aprendí?

¿Para qué me sirve esta información?

¿Cómo puedo aplicarla en mi vida diaria?

Nombre _____

Hemos concluido el tercer módulo. Es tiempo de hacer tu autoevaluación, la cual tiene como finalidad la mejora.



lo entiendo
lo aplico

Al disco duro

El beneficio que obtuve de los contenidos del módulo:

Lo aplico	Porque para mí tiene	Significado	()
Lo comprendo	Porque para mí tiene un	Sentido	()
Nueva estrategia o procedimiento	Porque hoy aprendí cómo hacerlo	Metacognición	()
Lo aplico	Porque ahora forma parte de mis aprendizajes	Transferencia	()
En otro momento, en otro lugar	Porque soy competente hay posibilidad de	Aplicación	()



¡Like!

Argumenta tu elección.

¿Cómo aplicarás lo aprendido a tu proyecto integrador del semestre?

¿Qué aporta este módulo a tu desarrollo social como adolescente?





Módulo 4

4. El camino de la autonomía y mis relaciones interpersonales en familia

4.1 Relaciones con mis amigos: solidaridad o complicidad

4.2 La acción social: porque todos podemos dar, responsabilidad social y compromiso conmigo

Propósito del módulo: comprende las diferencias entre sus relaciones sociopersonales y ejerce facultades que lo determinan como un individuo autogestivo y responsable.



Buscador

R

Antes de iniciar reflexiona y escribe:

¿Qué sabes del contenido del propósito?

¿Qué quieres saber del contenido del propósito?



Familia

Fuente: shutterstock

4. El camino de la autonomía y mis relaciones interpersonales en familia

Propósito: valora la importancia que juega la familia en el desarrollo de los adolescentes y en la construcción de su autonomía.

A



Listos...
en sus marcas

¿Qué es la familia para ti?

El estrés, influencias externas y otras situaciones de la vida diaria pueden interferir negativamente en la relación que mantenemos con otras personas, provocando que poco a poco perdamos interés, motivación y gusto por compartir o hacer nuestras actividades.

Cuando el vínculo que alguien mantiene con sus seres queridos se ve seriamente afectado, es probable que surja enojo, frustración, agresividad, tristeza, ansiedad e insatisfacción, lo que afecta la autoestima y aumenta el riesgo de involucrarse en actividades perjudiciales.

Relacionarnos adecuadamente es muy importante porque, entre otras ventajas, nos permite:

- Adquirir y conservar pensamientos, valores y conductas indispensables en el mantenimiento de nuestra salud física y mental.
- Mejorar nuestro desempeño personal y tomar decisiones oportunas y adecuadas ante la adversidad.
- Reducir o evitar el desarrollo de conductas violentas o sexuales de riesgo.
- Obtener satisfacción con lo que hacemos y por lo que somos.
- Aumentar el apoyo y la solidaridad (Moreno 2012).

Nuestras relaciones sociales se amplían y modifican constantemente, ya que solemos buscar y estar con personas con gustos e intereses afines, sin que falten aquellas con ideas o convicciones totalmente diferentes a las nuestras.

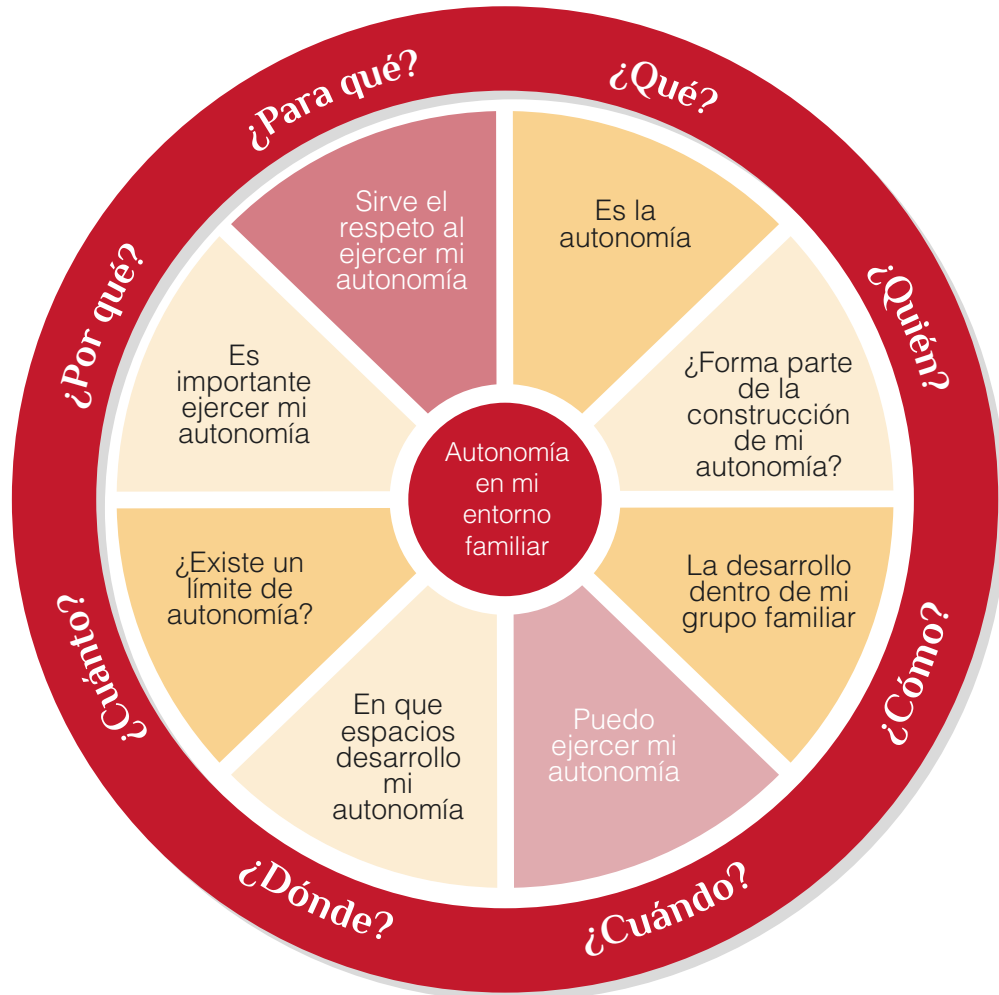
Es común que en la adolescencia se busque mayor independencia en lo que a la familia respecta, pero es importante recordar que nuestra familia juega un papel fundamental en nuestro desarrollo personal y social, ya que es en este medio en el cual se construirán los cimientos de nuestros comportamientos. La familia constituye la influencia más importante en nuestra forma de relacionarnos con los demás, es el núcleo fundamental en el que se puede encontrar confianza, apoyo, comprensión, protección y el cariño necesario, asimismo nos proporciona las herramientas para poder desarrollar nuestra creatividad y obtener cierta autonomía e independencia con la responsabilidad que esta implica.



Importante
y relevante

O

Reflexionemos un poco sobre la relación que existe entre la construcción de nuestra autonomía y la responsabilidad que esta implica contestando las siguientes preguntas.



Construyendo
las redes

PI

Para lograr la autonomía es necesario que desarrollemos las habilidades necesarias para la toma de nuestras decisiones y poder valernos por nosotros mismos. La autonomía es un concepto de la filosofía y la psicología evolutiva que expresa la capacidad para darse normas a uno mismo sin influencia de presiones externas o internas. Precisamente cuando hacemos esto, nos fijamos en la conexión causal entre las acciones y los efectos que producen. La conciencia de esa conexión nos lleva al concepto de responsabilidad. La responsabilidad es un valor que está en nuestra conciencia y nos permite reflexionar, administrar, orientar y valorar las consecuencias de nuestros actos, siempre en el plano moral.

Una vez que pasa al plano ético (puesta en práctica), persiste para establecer la magnitud de dichas acciones y afrontarlas de la manera más propositiva e integral, siempre en pro del mejoramiento personal, laboral, social, cultural y natural.

O



Importante
y relevante

Analiza con atención video titulado *Adolescencia y padres*, disponible en la liga: <https://www.youtube.com/watch?v=IVLn6OgwwRU> Al finalizar realiza una reflexión con las palabras clave necesarias para llevar a cabo acciones que te conduzcan al camino de tu autonomía.

Glosario

Para lograr mi autonomía necesito:

Pl



Construyendo
las redes

Cuando somos pequeños pasamos por un largo periodo de buenas relaciones con nuestros padres, pero en la adolescencia esta relación entra en crisis debido a la necesidad que tenemos de ser más autónomos e independizarnos en algunos sentidos de nuestra familia, lo cual puede traer consigo algún tipo de crisis. Esta puede ser conflictiva o pacífica, ya que las relaciones que mantenemos con nuestros padres dependen de muchas variables. Una herramienta fundamental que nos puede ayudar a solucionar los conflictos presentes en este periodo es el diálogo, el cual es una parte fundamental de la comunicación y por lo tanto una herramienta muy importante para resolver conflictos. En el peor de los casos, el diálogo lo que no debe hacer es agravar el problema.

En el libro *Los siete hábitos de los adolescentes altamente efectivos*, el hábito cinco nos sugiere que es mejor primero entender, y luego ser entendido.

Entender a los demás y ser entendido es la necesidad más profunda del ser humano. Todos desean ser respetados y valorados por lo que son: individuos únicos.

La comunicación ya de por sí es difícil, pero incorporar a los padres produce una mezcla explosiva. Si quieres mejorar tu relación con mamá o papá (y de paso dejarlos con la boca abierta), intenta escucharlos del mismo modo en que lo harías con un amigo. Quizá te parezca extraño pero vale la pena. Algunas veces les decimos: “No me entiendes. Nadie me entiende”, ¿pero alguna vez pensaste que tú no los entiendes a ellos? ¿Te imaginas qué pasaría si te pones en sus zapatos?



Chateando

O

Ahora en parejas lean la siguiente historia

Lo peor de ir a la escuela es tener que subir al camión. Quiero decir que la mayoría de mis amigos tiene coche (aun si se tratara de drogadictos), pero no se me podía comprar un coche, por lo que tenía que subir al autobús o buscar quien me pudiera llevar. A veces llamaba a mi madre después de la escuela para que viniera a recogerme, pero a veces tardaba tanto que me volvía loca. Recuerdo muchas veces en que le grité a mi mamá “¿Por qué tardaste tanto? ¿Ni siquiera te importa que lleve horas esperándote?”. Nunca puse atención a cómo se sentía ella o lo que había estado haciendo. Solo pensaba en mí misma.

Una vez la oí hablando con mi papá sobre el asunto. Ella lloraba y hablaba de lo mucho que deseaba poder comprarme un coche, y lo mucho que había estado trabajando para poder ganar el dinero necesario.

De pronto toda mi perspectiva cambió. Mi madre apareció como una persona con verdaderos sentimientos, temor, esperanzas, dudas y mucho amor hacia mí. Juré nunca volver a tratarla mal. Incluso comencé a platicar más con ella, y juntas pensamos en una forma para que yo pudiera obtener un empleo de medio tiempo y contribuir para comprar el coche. Incluso ella se ofreció para llevarme al trabajo y traerme. Ojalá la hubiera escuchado antes.

Recuerden alguna situación desagradable, de malestar o peligro (estar enfermo, reprobar una asignatura, terminar un noviazgo, etcétera), y después respondan las siguientes preguntas.

¿Cómo te sentiste ante tal situación?	
¿Por qué te sentías así?	
¿Pensaste en alguna posible solución? ¿Cuál?	
¿En qué personas pensaste para pedir ayuda?	
¿Quién te ayudo al final?	
¿Cómo lo hizo?	
¿Cómo te sentiste al final?	

¿Qué aprendiste una vez qué terminaste el ejercicio?

Es común que, si decides comprender y escuchar a tus padres, sucedan dos cosas increíbles: primero sentirás más respeto hacia ellos y en segunda, si apartas un tiempo para

entenderlos y escucharlos, ellos estarán más dispuestos a escucharte, serán más flexibles y confiarán más en ti.

Entonces, ¿cómo puedes entender a tus padres? Comienza haciéndoles algunas preguntas:

- ¿Cuándo fue la última vez que les preguntaste cómo les fue ese día?
- ¿Hay algo que pueda hacer para ayudarte en casa?



A continuación conoce algunas de las pautas a tener en cuenta para mejorar el diálogo y la comunicación con tus padres; estas estrategias podrás realizarlas de manera gradual y registrar qué cambios favorables puedes percibir en tus relaciones familiares:

- Algún día de la semana pregunta a tu mamá o papá: “¿Cómo te va?” Practica escuchar genuinamente, lo que aprenderás te sorprenderá.
- Si te gusta hablar, haz una pausa y dedica el día a escuchar, habla únicamente cuando tengas que hacerlo.
- La próxima vez que sientas que quieres enterrar tus sentimientos en lo más hondo, no lo hagas mejor exprésalos de modo responsable.
- Ponte en su lugar y piensa desde su punto de vista, no desde el tuyo.*

¿Qué otras ideas se te ocurren?



El beneficio que obtuve es:

¿Qué sabía antes?	
¿Qué sé ahora?	
¿Cómo lo aprendí?	
¿Para qué me sirve esta información?	
¿Cómo puedo aplicarla en mi vida diaria?	

* Adaptado con fines didácticos de Stephen Covey (2006).

4.1 Relaciones con mis amigos: solidaridad o complicidad

Propósito: establece acciones que le ayuden a valorar la expresión de distintos puntos de vista en sus relaciones desde una actitud positiva y con valores.



Listos...
en sus marcas

A

Tener un amigo te ayuda a explorar tus propios sentimientos. La amistad se constituye como un lugar seguro para expresar opiniones, admitir debilidades y obtener ayuda para enfrentar los problemas.

A esta edad, la amistad está basada principalmente en la confianza, por lo que llegas a desarrollar con tus amigos niveles de apertura que no se dan con los adultos. Con aquellos a quienes consideras verdaderos amigos, sueles expresar tus temores, buscar aclarar dudas e incluso abrir tu corazón para compartir secretos; por lo mismo, cuando eres traicionado o víctima de una indiscreción experimentas un dolor profundo.*

Establecer relaciones con otras personas forma parte de nuestra naturaleza; es natural necesitar a alguien con quien hablar, en quien confiar y con quien compartir las experiencias de la vida diaria. Es común esperar, en nuestras relaciones cotidianas, confianza, apoyo, cariño, comprensión y ayuda; sin embargo, no siempre podemos dar y recibir de la misma manera. Tomemos como ejemplo a los amigos que elijas: ¡qué poderosa influencia pueden ejercer sobre tu actitud, reputación y dirección! La necesidad de ser aceptado y parte de un grupo es muy importante. Pero con demasiada frecuencia elegimos a nuestros amigos con base en quién nos acepta y eso no siempre es bueno. Es difícil, pero a veces es mejor no tener amigos, que tener los amigos equivocados (Covey, 2006).



Construyendo
las redes

PI

Aristóteles decía que existen tres tipos de amistad:



* Adaptado con fines didácticos de Zuloaga J. y N. Franco (2014).



Amigos
Fuente: shutterstock

La aceptación social es primordial porque se vincula directamente con la autoestima y la identidad, de tal forma que una persona que es estimada por su grupo de amistades tendrá mayores posibilidades de estar a gusto consigo misma. Por el contrario, si es rechazada o ignorada, lo más probable es que se sienta mal y posiblemente tenderá a alejarse o a buscar personas que pueden estar en mayor riesgo de involucrarse en actividades antisociales.

Las dificultades en las relaciones interpersonales de un adolescente pueden ocurrir al no saber cómo convivir adecuadamente y carecer de estrategias para poder desarrollar esta habilidad. Esto puede originar formas inadecuadas para establecer o mantener una relación o bien porque en sus vidas son inexistentes los ejemplos, estímulos o satisfactores suficientemente trascendentes.

Existen muchos factores que afectan tus relaciones como adolescente, por ejemplo:

- Miedo al rechazo
- Inseguridad sobre las propias capacidades para hacer bien las cosas
- Problemas para comunicar lo que cree, quiere o piensa
- Dificultad para tomar decisiones responsables y adecuadas
- Elevados estados de ansiedad al relacionarse
- Baja autoestima
- Dificultades para cumplir con las expectativas, normas sociales o estándares que imponen los medios de comunicación o los prejuicios en torno a los roles que debemos desempeñar con hombres y mujeres: éxito, estatus, delgadez extrema, fama, popularidad, valentía, seriedad, etcétera.



O

Entérate

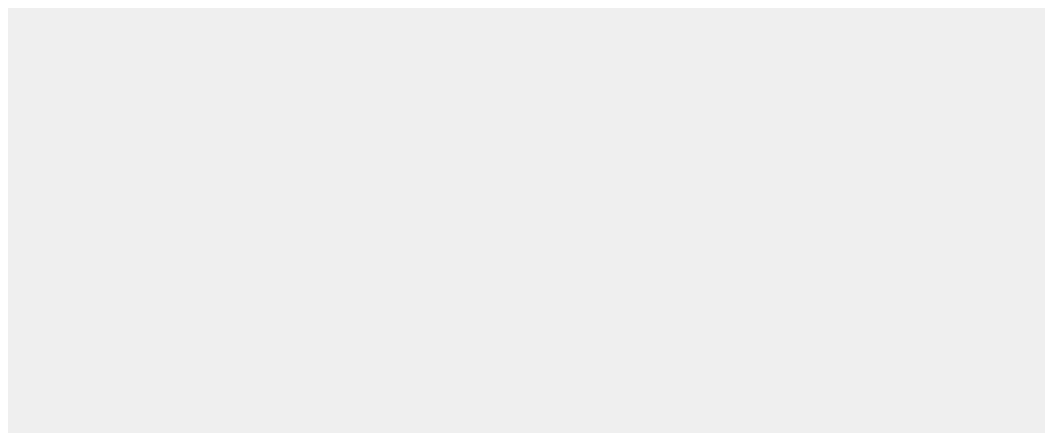
Conductas y actitudes que pueden denotar enojo o malestar durante la adolescencia:

- Agresiones
- Discriminaciones
- “Explosiones” o “arranques” emocionales
- Impulsividad y comportamiento destructivo
- Bajo sentido de responsabilidad
- Actitudes de rebeldía y desafío a la autoridad
- Cuestionamiento de límites
- Actitud permanente de “víctima”
- Aislamiento social
- Prejuicios

Cómo mejorar nuestras relaciones

De acuerdo con la forma de interactuar con los adultos cercanos, un adolescente será capaz de comprender que sus figuras parentales: docentes y tutores pueden ser guías y amistades que le ayudarán a solucionar problemas y a establecer relaciones armónicas y respetuosas.

Aristóteles decía: “nosotros somos lo que hacemos repetitivamente; la excelencia, por tanto, no es un acto, sino un hábito”. Para que esta sentencia se cumpla en el campo del desarrollo de habilidades, es necesario realizar lo indicado en el siguiente esquema.



I

Analiza esta frase y comenta tu opinión con otros compañeros.



PI

Para promover relaciones sociales adecuadas es importante conocer rasgos de personalidad, intereses y factores externos que las impulsan u obstaculizan, lo que permitirá tener mayor claridad sobre lo que se quiere y se puede hacer.

Algunas estrategias que pueden ayudarte son:*

* Tomado con fines didácticos de Kena Moreno (2012).

1. Interés por los demás	
“Puedes hacer más amistades en dos meses interesándote más por las otras personas, que en dos años intentando que la gente se interese por ti” Dale Carnegie	• Saludar a la gente con gusto y alegría • Preocuparse por lo que le pasa
2. Comunicación adecuada	
“Comunícate con los demás como te gustaría que lo hicieran contigo”	• Comunicar es la base de las relaciones personales • Escuchar con atención y respeto • La cercanía entre las personas se vincula con la comunicación, no con la distancia física
3. Reconocimiento	
“Puedes vivir tres meses de un cumplido de amabilidad”	• Centrar la atención en lo positivo de las personas y las relaciones • Reforzar cualidades y aciertos en lugar de criticar defectos y errores
4. Sentido del humor	
“A todos y a todas nos agrada estar con personas alegres y optimistas... tú no seas la excepción”	• Regalar una sonrisa equivale a sembrar algo positivo • Sonreír hace sentir bien y provocará un sentimiento de aceptación mutua
5. Utilizar el nombre propio de los demás	
“El nombre da identidad... y la identidad importancia”	• Recordar el nombre de las personas es un cumplido • Hacer que otra persona se sienta importante, al decirle por su nombre de una manera especial
6. Amabilidad y cortesía	
“Buen porte y buenos modales abren puertas principales”	• Conocer y practicar las reglas de la urbanidad y cortesía • Demostrar amabilidad es similar a mostrar interés por la gente que nos rodea

¿Qué estrategia estás dispuesto a practicar? Fundamenta tu respuesta.

Lee con atención la siguiente historia:*

Lucía salió caminando de su pueblo y se dirigió a la población vecina. En un punto del sendero se encontró a Ulises, quien andaba en sentido contrario y le preguntó cómo eran las personas del lugar al que llegaría. Sin responder, Lucía devolvía la pregunta:

—¿Cómo son las del pueblo de dónde vienes?

Ulises respondió:

—Son muy malas, egoístas, chismosas, conflictivas y envidiosas. ¿Por qué crees que me salí de ahí?

—Bien —dijo Lucía—, lo lamento, pero las personas del pueblo a donde te diriges son exactamente iguales: malas, egoístas, chismosas, conflictivas y envidiosas.

Ulises siguió su caminando muy preocupado. Más adelante, Lucía se encontró con otro viajero que venía del mismo lugar que Ulises y que también se dirigía al pueblo de Lucía. De la misma forma, preguntó cómo era la gente del pueblo al que llegaría.

Ella nuevamente respondió con una pregunta:

—¿Cómo son las del pueblo de dónde vienes?

—Pues mira —respondió el hombre—, son muy amables, consideradas y siempre están dispuestas a ayudar. En resumen, son muy buenas.

—Bien —le contestó Lucía—, te tengo buenas noticias: las personas del lugar a donde te diriges son exactamente iguales, son muy amables, consideradas y siempre están dispuestas a ayudar.



Importante
y relevante



En parejas o tríos reflexionen y comenten las siguientes cuestiones:

¿Por qué los viajeros tenían opiniones diferentes sobre la forma de ser de la gente de su pueblo?

¿Por qué Lucía les contestó de diferente manera a cada uno de ellos?

¿Cuál es el mensaje central de la historia?

* Adaptado con fines didácticos de Kena Moreno (2012).



¿Podrá serte útil en tu interacción con los demás?

¿Cómo se relaciona la lectura con la importancia de la amistad?

E



Para tener mayor claridad sobre la forma en la que te relacionas y cómo construyes tus relaciones de amistad, lee y completa las frases; reflexiona sobre la importancia de la amistad.

1. Cuando entro a un nuevo grupo, me siento...
2. Cuando el grupo empieza a trabajar, yo...
3. Cuando otras personas me conocen por primera vez, ellas...
4. Cuando la gente guarda silencio, yo...
5. Cuando la gente habla mucho, yo...
6. Solo me siento aceptado si...
7. Me siento solo en un grupo cuando...
8. Solo confió en aquellos que...
9. Cuando otra persona entra en un grupo intento/me siento...

L



Momento de compartir

Dialoguen sobre estas preguntas y compartan con su grupo todas las respuestas que surjan:

¿Por qué es importante tener amigos?

¿Qué cualidades crees que te faltan para ser un buen amigo?

¿Cómo se cultiva una amistad? ¿Deben ser nuestros amigos iguales a nosotros?



¿Bueno
o mejor?

E

El beneficio que obtuve es:

¿Qué sabía antes?

¿Qué sé ahora?

¿Cómo lo aprendí?

¿Para qué me sirve esta información?

¿Cómo puedo aplicarla en mi vida diaria?

M4

Basado en
competencias

4.2 La acción social: porque todos podemos dar, responsabilidad social y compromiso conmigo

Propósito: elige actitudes y conductas que favorecen la convivencia y la construcción de una sociedad más solidaria



Buscador

R

Reflexiona y responde las siguientes preguntas:

¿Qué es la responsabilidad social para ti?

¿Qué entiendes por acción social?

De acuerdo con Berger, los niños y jóvenes que son social y emocionalmente competentes se llevan bien con los otros, saben comunicarse efectivamente, son cooperativos, negocian con los demás para resolver problemas, poseen buenas destrezas para decir que no, saben cuándo y dónde buscar ayuda, realizan una contribución positiva a sus familias y a la comunidad.

PI



Construyendo
las redes

Se llama responsabilidad social a la obligación/compromiso que los miembros de una determinada comunidad, ya sea individualmente o bien como parte de un grupo social, tendrán entre sí y con la comunidad. Por ejemplo, cuando cualquiera de nosotros, que formamos parte de una sociedad, conducimos un automóvil asumimos la obligación de respetar todas las señales e indicaciones de tránsito; simple y sencillamente porque la acción de conducir, en caso de ser desempeñada irresponsablemente, puede ocasionar un serio daño al resto de los individuos que forman parte de la misma y ni hablar de lo que nos puede ocurrir a nosotros. Nuestra vida y la de los demás puede estar en serio riesgo si nos comportamos de manera imprudente al volante.*

El diccionario define el termino ayudar como: “prestar cooperación, socorrer”. Al hablar de ayuda, lo hacemos de una conducta que de algún modo facilita y mejora las condiciones de vida de otras personas y es lógico pensar que esta acción genera costes para el que la presta, al igual que también puede comportar beneficios o refuerzos dándose en muchas ocasiones ambas condiciones.

La cooperación sin embargo se entiende como una ayuda mutua que aunque puede tener un carácter asimétrico necesita de dos o más individuos, que sumen sus esfuerzos para conseguir un fin común. Independientemente de la ayuda siempre ha de hablarse de recompensas y costos.

Roche, citado en Marín (2010), señala que son prosociales “aquellos comportamientos que, sin buscar una recompensa externa, favorecen a otras personas o grupos sociales y aumentan la probabilidad de generar una reciprocidad positiva de calidad y solidaridad en las relaciones interpersonales o sociales”. Es por eso que diferentes autores han mostrado un constante interés por lograr integrar o diferenciar la conducta prosocial de la conducta altruista considerando al altruismo como “aquella conducta voluntaria que beneficia a otros, y que, aparentemente, supone más costes que beneficios externos para su autor”.

Es sumamente importante considerar esta situación debido a que en ocasiones nos limitamos a decir que no podemos ayudar a los demás porque no contamos con los recursos para hacerlo, pero como puedes notar el comportamiento prosocial abarca todas aquellas acciones que tienen como propósito el poder beneficiar a una o más personas antes que a sí mismo, con conductas tan diversas como la ayuda, la cooperación, la acción de esperaranzar o cooperar, etcétera.

Complementa el siguiente organizador con las características de cada uno de estos conceptos:

Ayudar	
Cooperar	
Comportamiento altruista	

* Retomado de
Definición ABC. [http://
www.definicionabc.
com/social/
responsabilidad-
social.php](http://www.definicionabc.com/social/responsabilidad-social.php)

Responsabilidad social

Comportamiento



Acción social

Fuente: shutterstock

Dedicar tiempo a socorrer a otras personas no solo te ayuda a comprender que tus actos pueden beneficiar a la gente, sino también a ser más empático, a superar el egocentrismo, a mejorar tu autoestima y a aumentar la solidaridad. La participación en el servicio comunitario proporciona oportunidades de integración y comunicación; es importante porque nos ayuda a entender que las necesidades de los demás son tan importantes como las nuestras.

A continuación se presenta un listado de conductas prosociales:*

Ser miembro activo de movimientos sociales	Trabajar como voluntario
Responder a campañas de ayuda	Ser solidario con la defensa de una causa
Tener una motivación por el trabajo más allá del dinero y el poder	Crear puestos de trabajo
Pagar impuestos	Cuidar de familiares y amigos
Donar sangre	Cuidar del medio ambiente a través de acciones ecologistas

* Adaptado con fines didácticos de Agustín Moñivas (1996).

Prestar ayuda en situaciones de emergencia	Comprender las razones del otro
Realizar las tareas domésticas en una familia o comunidad	

¿Qué otras conductas prosociales se te ocurren? Imagina las siguientes situaciones y piensa cómo podrías ayudar a los demás:*

En caso de terremoto	En un asilo de ancianos
En una casa hogar	A los niños que viven en la calle
A un minusválido	En un incendio

En nuestra casa, escuela, comunidad existen problemas que necesitan solución; piensa en alguno de ellos y cómo podrías solucionarlo, después responde las siguientes preguntas.

¿Cómo se llamaría tu proyecto?

¿En dónde lo llevarías a cabo?

¿Cómo lo realizarías?

¿Durante cuánto tiempo lo llevarías a cabo?

¿A qué te comprometes en ese proyecto?

* Retomado con fines didácticos de Maggy Velhagen *et al.* (2006).

Nombre _____

Hemos concluido el cuarto módulo. Es tiempo de hacer tu autoevaluación, la cual tiene como finalidad la mejora.



lo entiendo
lo aplico

Al disco duro

El beneficio que obtuve de los contenidos del módulo:

Lo aplico	Porque para mí tiene	Significado	()
Lo comprendo	Porque para mí tiene un	Sentido	()
Nueva estrategia o procedimiento	Porque hoy aprendí cómo hacerlo	Metacognición	()
Lo aplico	Porque ahora forma parte de mis aprendizajes	Transferencia	()
En otro momento, en otro lugar	Porque soy competente hay posibilidad de	Aplicación	()



¡Like!

Argumenta tu elección.

¿Cómo aplicarás lo aprendido a tu proyecto integrador del semestre?

¿Qué aporta este módulo a tu desarrollo social como adolescente?



Referencias



- Adler, R. (1977). *Confidence in Communication: A Guide to Assertive and Social Skill*, Holt, Nueva York, Rinehart and Winston.
- Barocio, R. (2014). *Disciplina con amor tus emociones. Soltando lo que te estorba*, México, PAX.
- Baron, R. y D. Byrne (1998). "Individuos y grupos: consecuencia de la pertenencia", en R. Baron y D. Byrne (Eds.), *Psicología social*, Madrid, Prentice Hall.
- Berger, C. et al. (2014). *Aprendizaje Socioemocional Programa BASE (Bienestar y Aprendizaje Socioemocional como estrategia de desarrollo en el contexto escolar)*, México, Planeta.
- Calderón P. (2009). *Teoría de conflictos de Johan Galtung*, disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=205016389005>, retomado con fines didácticos el 13 de diciembre de 2015.
- Covey, S. (2006). *Los 7 hábitos de los adolescentes altamente efectivos*, México, Franklin Covey.
- Definición ABC (sf). *Definición de responsabilidad social*, disponible en: <http://www.definicionabc.com/social/responsabilidad-social.php>, consultado el 13 de diciembre de 2015.
- Elizondo, M. (2011). *Asertividad y escucha activa en el ámbito académico*, México, Trillas.
- García, G. et al. (2007). *Formación de emprendedores, Colección Estudios Generales*, México, Compañía Editorial Continental, UANL.
- Ghiglioni, M. (2005). *Valores y Actitudes*, Argentina, EMAN.
- Guerra, L. (sf). *Karta, un perrito muy especial*, disponible en: <http://www.cuentoscortos.com/cuentos-originales/karta-un-perrito-muy-especial>, adaptado para fines didácticos el 11 de diciembre de 2015.
- Goleman, D. (2004). *La inteligencia emocional, Por qué es más importante que el cociente intelectual*. México, Vergara.
- Hybels, S. y R. Weaver II (1982). *La comunicación*, México, Logos Consorcio Editorial.
- Katzenbach, J. y K. Smith (1999). *Sabiduría de los equipos*, España, Díaz de Santos.
- Marín, E. (2010). "Revisión teórica respecto a las conductas prosociales. Análisis para una reflexión", en *Psicogente*, 13 (24), 369-388.
- Moreno, K. (2012). *Habilidades para la vida. Guía para educar con valores*, México, Trillas.
- Moñivas, A. (1996). *La conducta prosocial*, disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/CUTS/article/viewFile/CUTS9696110125A/8357>, consultado el 13 de diciembre de 2015.
- Peradejordi, A. (2012). *La increíble historia del hada Sisí y el gnomo Nonó*, disponible en: <http://mariposasenelarcoirissiempre.blogspot.mx/2012/02/cuento-asertivo.html>, adaptado para fines didácticos el 12 de diciembre de 2015.
- Repetto, E. (2009). *Formación en competencias socioemocionales, libro del alumno*, Madrid, La Muralla.
- Rivera, A. y R. Ardila (1983). *Altruismo: bases biológicas, psicológicas y sociales*, Bogotá, Usta.
- Robbins y Coulter (1996). *Administración*, México, Prentice Hall Hispanoamericana.
- Velhagen M. et al. (2006). *DESDI 6 Programa de desarrollo emocional y social dirigido por competencias*, México, Trillas.
- Zuloaga J. y N. Franco (2014). *Adolescencia Una Guía Para Los Padres*, México, Palabreo.



Videos

- El vuelo de los gansos. El trabajo en equipo. Reflexión. En YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=CAat9pDPSFQ>
- For the birds. Motivación y trabajo en equipo. En YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=j3JeMRWAa2Q>
- La cadena de la empatía. En YouTube. Recuperado de <https://youtu.be/Kv3LxHBSN3Y>
- La escucha activa. En YouTube. Recuperado de: www.youtube.com/watch?v=UiEvdA98QbM
- La importancia de la comunicación (Comunicación Asertiva). En YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=WKhWOPA8mOY>
- El espacio personal (Proxémica). En YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=7RGie1Oc-DM>
- Conflictos. No pierdas la perspectiva. En YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=TiNUaHXsjBA>
- Adolescencia y padres. En YouTube. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=IVLn6OgvwRU>



Mesografía

- http://a-jobs.com/recursos/Tests_Psicot%C3%A9nicos/Mini_Test_de_Trabajo_En_Equipo.3.xhtml
- <http://www.construye-t.org.mx/inicio/dimension/2>
- <http://www.cuentoscortos.com/cuentos-originales/karta-un-perrito-muy-especial>
- <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=205016389005>
- <https://uaim.files.wordpress.com/2010/01/antologia-desarrollo-humano.pdf>
- <http://basica.sep.gob.mx/escuelasegura/pdf/guias/cuaderno4.pdf>
- <http://www.definicionabc.com/social/responsabilidad-social.php>
- <https://revistas.ucm.es/index.php/CUTS/article/viewFile/CUTS9696110125A/8357>
- <http://mariposasenelarcoirissiempre.blogspot.mx/2012/02/cuento-asertivo.html>

Nuestro glosario



Palabra	Significado



Tu glosario

[illegible]

Directorio

Doctor en Ciencias e Ingeniería Ambientales
Carlos Eduardo Barrera Díaz
Rector

Doctor en Ciencias Computacionales
José Raymundo Marcial Romero
Secretario de Docencia

Doctora en Ciencias Sociales
Patricia Zarza Delgado
Secretaria de Investigación y Estudios Avanzados

Doctor en Ciencias de la Educación
Marco Aurelio Cienfuegos Terrón
Secretario de Rectoría

Doctora en Humanidades
María de las Mercedes Portilla Luja
Secretaria de Difusión Cultural

Doctor en Ciencias del Agua
Francisco Zepeda Mondragón
Secretario de Extensión y Vinculación

Doctor en Educación
Octavio Crisóforo Bernal Ramos
Secretario de Finanzas

Doctora en Ciencias Económico Administrativas
Eréndira Fierro Moreno
Secretaria de Administración

Doctora en Ciencias Administrativas
María Esther Aurora Contreras Lara Vega
Secretaria de Planeación y Desarrollo Institucional

Doctora en Derecho
Luz María Consuelo Jaimes Legorreta
Abogada General

Doctor en Ciencias Sociales
Luis Raúl Ortíz Ramírez
Secretario Técnico de la Rectoría

Licenciada en Comunicación
Ginarely Valencia Alcántara
Directora General de Comunicación Universitaria

Doctor en Ciencias Sociales
Luis Raúl Ortiz Ramírez
**Director de Centros Universitarios y Unidades Académicas Profesionales
Región A y Encargado del Despacho Región B**

Doctora en Investigación Educativa
Eva Lilia García Escobar
Directora de Estudios de Nivel Medio Superior

Planteles dependientes de la Escuela Preparatoria

Doctor en Tecnología e Innovación de la Educación

Arturo Mejía Zamora

Plantel “Lic. Adolfo López Mateos”

Maestro en Ciencias de la Educación

Erick Vieyra Méndez

Plantel “Nezahualcóyotl”

Maestro en Administración Pública y Gobierno

Raúl Juárez Toledo

Plantel “Cuauhtémoc”

Doctora en Ciencias de la Educación

María del Rocío García de León Pastrana

Plantel “Ignacio Ramírez Calzada”

Doctor en Ciencias de la Educación

Alejandro Morales Velázquez

Plantel “Dr. Ángel Ma. Garibay Kintana”

Maestro en Educación con Orientación en Innovación y Tecnología Educativa

Sergio Luis Roldán Vásquez

Plantel “Texcoco”

Maestro en Docencia

Erick Rodolfo Sánchez Cortés

Plantel “Sor Juana Inés de la Cruz”

Química Farmacéutica Bióloga

Janette Jaimes García

Encargada del Despacho de la Dirección del Plantel “Dr. Pablo González Casanova”

Doctora en Educación

María del Rosario Sotelo Hurtado

Encargada del Despacho de la Dirección del Plantel “Isidro Fabela Alfaro”

Licenciada en Comunicación

Ana Vianey Suárez Castro

Encargada del Despacho de la Dirección del Plantel “Mtro. José Ignacio Pichardo Pagaza”