



# ESCUELA DE FAMILIAS





## Indice:

- Desarrollo evolutivo
- Hábitos de autonomía
- Normas y límites
- Técnicas de Modificación de Hábitos
- **Mejora de la comunicación**
- Afrontamiento de nuevas situaciones.





# COMUNICACIÓN: (FACILITADORES Y (OBSTACULOS EN LA COMUNICACIÓN).

FÁBULA LA OSTRAS Y EL PEZ

<https://www.youtube.com/watch?v=H4u80Bw2oXc>





## COMUNICACIÓN: ESCUCHA ACTIVA

**La escucha activa significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla**, también los sentimientos, ideas o pensamientos . Se precisa asimismo cierta empatía, es decir, saber ponerse en el lugar de la otra persona.

### **Elementos que facilitan la escucha activa:**

- Disposición psicológica: prepararse interiormente para escuchar. Observar al otro: identificar el contenido de lo que dice, los objetivos y los sentimientos.
- Expresar al otro que le escuchas con comunicación verbal (ya veo, umm, uh, etc.) y no verbal (contacto visual, gestos, inclinación del cuerpo, etc.).

### **Elementos a evitar en la escucha activa:**

- No distraernos. La curva de la atención se inicia en un punto muy alto, disminuye a medida que el mensaje continua y vuelve a ascender hacia el final del mensaje.
- No interrumpir al que habla.
- No juzgar.
- No ofrecer ayuda o soluciones prematuras.
- No rechazar lo que el otro esté sintiendo, por ejemplo: "no te preocupes, eso no es nada".
- No contar "tu historia" cuando el otro necesita hablarte.
- No contra-argumentar. Por ejemplo: el otro dice "me siento mal" y tú respondes "y yo también".
- Evitar el "síndrome del experto": ya tienes las respuestas al problema de la otra persona, antes incluso de que te haya contado la mitad.



## COMUNICACIÓN: (FACILITADORES Y (OBSTACULOS EN LA COMUNICACIÓN

### Habilidades para la escucha activa:

**Mostrar empatía:** Escuchar activamente las emociones de los demás ("meterlos en su pellejo") y entender sus motivos. Es escuchar sus sentimientos y hacerle saber que "nos hacemos cargo", intentar entender lo que siente esa persona. Usaremos frases como: "entiendo lo que sientes", "noto que...".

**Parafrasear.** Este concepto significa verificar o decir con las propias palabras lo que parece que el emisor acaba de decir, ayuda a comprender lo que el otro está diciendo y permite verificar si realmente se está entendiendo y no malinterpretando lo que se dice. Un ejemplo de parafrasear puede ser: "Entonces, según veo, lo que pasaba era que...", "¿Quieres decir que te sentiste...?".

**Emitir palabras de refuerzo o cumplidos.** Pueden definirse como verbalizaciones que suponen un halago para la otra persona o refuerzan su discurso al transmitir que uno aprueba, está de acuerdo o comprende lo que se acaba de decir: "Bien", "umm" o "¡Estupendo!".

**Resumir:** Mediante esta habilidad informamos a la otra persona de nuestro grado de comprensión o de la necesidad de mayor aclaración.

Expresiones de resumen serían:

- "Si no te he entendido mal..."
- "O sea, que lo que me estás diciendo es..."
- "A ver si te he entendido bien...."

Expresiones de aclaración serían:

- "¿Es correcto?"
- "¿Estoy en lo cierto?"



## ASPECTOS QUE MEJORAN LA COMUNICACIÓN

- **Al criticar a otra persona, hablar de lo que hace, no de lo que es.** Hablar de lo que es una persona sería: "te has vuelto a olvidar de sacar la basura. Eres un desastre"; mientras que hablar de lo que hace sería: "te has vuelto a olvidar de sacar la basura. Últimamente te olvidas mucho de las cosas".
- **Discutir los temas de uno en uno**, no "aprovechar" que se está discutiendo, por ejemplo sobre la impuntualidad de la pareja, para reprocharle de paso que es un despistado, un olvidadizo y que no es cariñoso.
- **No ir acumulando emociones negativas sin comunicarlas**, ya que producirían un estallido que conduciría a una hostilidad destructiva.
- **No hablar del pasado.** Rememorar antiguas ventajas, o sacar a relucir los "trapos sucios" del pasado, no sólo no aporta nada provechoso, sino que despierta malos sentimientos
- **Ser específico.** Ser concreto, preciso, es una de las normas principales de la comunicación. Tras una comunicación específica, hay cambios. ("Eres un guarro, nunca recoges nada", mejor "Qué tal si después de ver los dibujos recoges los juguetes?")
- **Evitar las generalizaciones.** Los términos "siempre" y "nunca" raras veces son ciertos y tienden a formar etiquetas. Es diferente decir: "últimamente te veo algo ausente" que "siempre estás en las nubes". Para llegar a acuerdos, para producir cambios, resultan más efectivas expresiones del tipo: "La mayoría de veces", "En ocasiones", "Algunas veces", "Frecuentemente".
- **Ser breve.** Repetir varias veces lo mismo con distintas palabras, o alargar excesivamente el planteamiento, no es agradable para quién escucha. Produce la sensación de ser tratado como alguien de pocas luces o como un niño.



## ASPECTOS QUE MEJORAN LA COMUNICACIÓN

### •Cuidar la comunicación no verbal:

- La comunicación no verbal debe de ir acorde con la verbal . Decir " ya sabes que te quiero" con cara de fastidio dejará a la otra persona peor que si no se hubiera dicho nada.
- Contacto visual. Es el porcentaje de tiempo que se está mirando a los ojos de la otra persona. El contacto visual debe ser frecuente, pero no exagerado.
- Afecto. Es el tono emocional adecuado para la situación en la que se está interactuando. Se basa en índices como el tono de voz, la expresión facial y el volumen de voz (ni muy alto ni muy bajo).

•**Elegir el lugar y el momento adecuados.** En ocasiones, un buen estilo comunicativo, un modelo coherente o un contenido adecuado pueden irse al traste si no hemos elegido el momento adecuado para transmitirlo o entablar una relación. Es importante cuidar algunos aspectos que se refieren al momento en el que se quiere establecer la comunicación:

- El ambiente: el lugar, el ruido que exista, el nivel de intimidad...
- Si vamos a criticar o pedir explicaciones debemos esperar a estar a solas con nuestro interlocutor.
- Si vamos a elogiarlo, será bueno que esté con su grupo u otras personas significativas.
- Si ha comenzado una discusión y vemos que se nos escapa de las manos o que no es el momento apropiado utilizaremos frases como: "si no te importa podemos seguir discutiendo esto en... más tarde".



# TIPOS DE COMUNICACIÓN





Defiendo tus  
derechos

## Pasivo

Dejo que los derechos de los demás se antepongan a los míos. No me atrevo a defender mis derechos.

## Asertivo

Respeto tus derechos, pero defiendo también los míos, y si tengo que decirte que "no" a algo, lo hago.

No defiendo  
mis derechos

Defiendo mis  
derechos

## Pasivo-Agresivo

No me atrevo a defender mis derechos, pero no quiero que abuses de mí, por eso evito encontrarme contigo, aunque por detrás te critico. Suelo llegar a un punto en que no aguanto más y exploto, mostrando agresividad.

## Agresivo

No me interesan tus derechos y los míos se anteponen a los tuyos. Yo consigo lo que quiero.

No defiendo  
tus derechos



# TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA

**Disco rayado**

Repetir una y otra vez lo que se quiere, sin enojarse, sin irritarse, ni levantar la voz y sin dar explicaciones o excusas.

**Banco de niebla**

Reconocer los aspectos reales de la crítica sin ser defensivo ni contraatacar al otro, para exponer lo que se piensa.

**Aserción negativa**

Expresar nuestro acuerdo con la crítica recibida y reconocer el error que se haya cometido e incluso realizar una autocrítica.

**Interrogación negativa**

Solicitar explicaciones cuando nos critican para saber si se trata de una crítica constructiva o manipulativa.

**Aserción positiva**

Conductas positivas tales como dar y recibir halagos; reforzar el comportamiento de los demás y expresar afecto positivo.



# TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA

## **Disco rayado:**

Estamos instalando ventanas con vidrio doble en la casa que está al final de la calle y...

-No estoy interesado, gracias.

-A usted le haríamos un precio especial, puesto que ya estamos trabajando en la zona.

-No, gracias, no me interesa.

-Sería una buena inversión para su propiedad.

-No me interesa -y cierra la puerta.

Cuando haya repetido la misma frase tres veces, el vendedor probablemente ya se habrá dado cuenta de que realmente no está interesado. Como persona asertiva, ha de aceptar el hecho de que él tiene derecho a pedirle que considere su oferta, pero usted también está en su derecho a decir que no.



# TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA

## **Banco de Niebla:**

*“Nunca estás en casa, y eso hace que esté demasiado tiempo sola”*  
responder, *“Tienes razón, paso mucho tiempo fuera de casa pero por el momento la situación laboral me lo demanda”*

## **Aserción negativa:**

“ Reconozco que no lo llamé en el horario convenido pero le propongo que me de otra oportunidad...”

## **Interrogación negativa:**

Preguntar más detalles acerca de la crítica que me están haciendo.  
Ejemplo: “¿ Porqué me estás diciendo que no te presto atención ?”

## **Aserción positiva:**

-Dar y recibir halagos: *“Te queda muy bien esa camiseta”*, *“Me gusta cómo has decorado la habitación”*;

- Ser capaz de ser reforzantes con los demás: *“Te felicito por lo bien que lo has hecho”*, *“Hace falta mucho valor para hacer esto”*;

- Expresar el afecto positivo: *“Te quiero”*, *“Me gustas”*



# ESTILOS EDUCATIVOS DE LOS PADRES

- **ESTILO PERMISIVO O LAISSEZ-FAIRE.**

Los padres y madres fomentan que los hijos participen en la toma de decisiones que les afectan, pero no les exigen responsabilidades por sus conductas.

- **ESTILO AUTORITARIO.**

La mayoría de las decisiones son tomadas por los padres y madres, siendo muy estrictos a la hora de hacerlas cumplir.

- **ESTILO MIXTO/ COOPERATIVO/ DEMOCRATICO.**

Se fomenta la participación de los hijos en la toma de decisiones, pero también el fomento de responsabilidad de los hijos a la hora de dar cuenta de las conductas que realizan.



## ESTILOS EDUCATIVOS

|                                      | <b>AUTORITARIO</b>                         | <b>PERMISIVO</b>  | <b>DEMOCRÁTICO</b>  |
|--------------------------------------|--|---|---|
| <b>PARTICIPACIÓN</b>                 | No valoración del punto de vista del hijo. | Aceptación y valoración habitual del punto de vista del hijo. | Participación, el niño expresa su opinión y es escuchado. |
| <b>NORMAS Y CONTROL</b>              | Abundantes.<br>Excesivo.                   | Inexistentes.<br>Deficitario.                                 | Adecuadas.<br>Adecuado.                                   |
| <b>EXIGENCIAS DE RESPONSABILIDAD</b> | No ajustadas a la edad, sin autonomía.     | Deficitarias.   | Ajustada a las posibilidades.                             |
| <b>AFECTO Y COMUNICACIÓN</b>         | Deficitario.                               | Excesivo.   | Adecuado.   |



# ESTILO PERMISIVO

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Creencias</b>                 | <ul style="list-style-type: none"><li>▫ Mis hijos son buenos y saben cual es el buen camino.</li><li>▫ Es mi responsabilidad proporcionarles todo aquello que yo no pude tener.</li><li>▫ Debo evitar que tengan que hacer frente a las cosas que les puedan molestar.</li></ul> |
| <b>Resolución de conflictos</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>▫ Empleo de persuasión.</li><li>▫ Habitualmente son los hijos los que salen ganando.</li><li>▫ Los padres eliminan los obstáculos.</li></ul>   |
| <b>Lo que aprenden los hijos</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>▫ Puedo hacer o tener lo que quiera.</li><li>▫ No me debo preocupar por los problemas derivados de mis acciones pues mis padres me los solucionarán.</li><li>▫ Dependencia, falta de respeto, egocentrismo.</li></ul>                      |



# ESTILO AUTORITARIO

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| <b>Creencias</b>                 | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ La razón es mía .</li><li>▪ Es mi responsabilidad guiar a mis hijos por el buen camino.</li><li>▪ “La letra con sangre entra”.</li><li>▪ Los hijos no me respetarán a menos que me teman.</li></ul>   |
| <b>Resolución de conflictos</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Empleo de la fuerza.</li><li>▪ Habitualmente son los padres los que imponen su solución.</li><li>▪ Los padres dirigen y controlan todo el proceso.</li></ul>  |
| <b>Lo que aprenden los hijos</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Mis padres son los que toman las decisiones.</li><li>▪ La fuerza es la forma más eficaz de resolver los problemas.</li><li>▪ Si mis conductas no agradan a mis padres irán seguidas de consecuencias desagradables para mí.</li><li>▪ Miedo, dependencia, rebelión.</li></ul> |



# ESTILO COOPERATIVO

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Creencias</b>                 | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Soy humano y puedo estar equivocado.</li><li>▪ Mis hijos son capaces de resolver la mayoría de sus problemas por sí mismos.</li><li>▪ Debo ayudarles y apoyarlos a la hora de buscar el camino correcto.</li><li>▪ Hacer frente a sus problemas les ayudará a hacerse adultos.</li></ul> |
| <b>Resolución de conflictos</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Respeto mutuo.</li><li>▪ Fomento de la cooperación.</li><li>▪ La mejor solución a un problema es aquella en la que todos ganamos.</li><li>▪ Fomento de la responsabilidad.</li></ul>   |
| <b>Lo que aprenden los hijos</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ La solución de mis problemas es mi responsabilidad.</li><li>▪ Debo asumir las consecuencias de mis actos.</li><li>▪ Independencia, autocontrol, respeto por las reglas, cooperación.</li></ul>   |



## CONSECUENCIAS EVOLUTIVAS EN LOS HIJOS

### **AUTORITARIO**

- Baja autoestima
- Escasa competencia social
- Agresividad e impulsividad
- Heteronomía

### **PERMISIVO**

- Alta autoestima
- Baja competencia social
- Pobre control de impulsos
- Fuertemente influenciables

### **DEMOCRATICO**

- Alta autoestima
- Competencia y habilidades sociales adecuadas
- Autocontrol
- Autonomía



**MUCHAS GRACIAS POR  
VUESTRA ATENCIÓN.**