

11ª edición

Postgrado Experto

en TDAH, trastornos del Aprendizaje
y trastornos de la Conducta

2020/2021

M1. ASPECTOS GENERALES EN EL
DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO DE LOS
PRINCIPALES TRASTORNOS MENTALES EN LA
INFANCIA Y LA ADOLESCENCIA.

**UNIDAD 2: La autoestima, la motivación y
la comunicación. Laia Salat**



Guión de la presentación

Tema 1

- Los axiomas de la comunicación humana
- Estilos de comunicación
- Estrategias prácticas para mejorar la comunicación

Tema 2

- Qué es el autoconcepto
- Qué es la autoestima
- Estrategias para mejorar la autoestima

Tema 3

- Definición de motivación
- Cómo mejorar la motivación

TEMA 1:

La comunicación

“La comunicación resulta ser el factor más importante que determina el tipo de relación interpersonal que se va a tener con los demás”

(Virginia Satir)

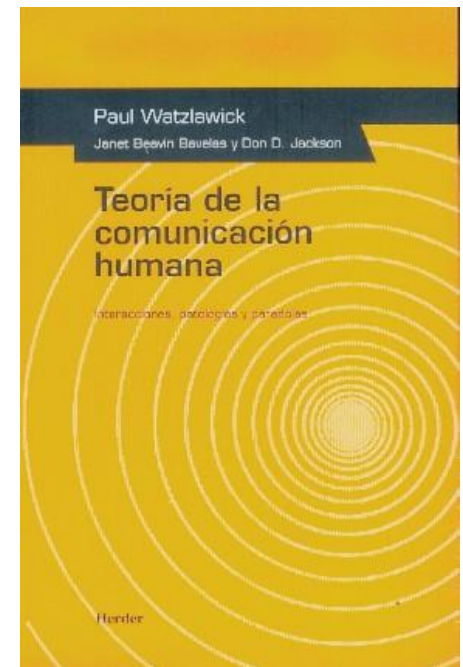
Guión del tema 1

- Los axiomas de la comunicación humana
- Estilos de comunicación
- Estrategias prácticas para mejorar la comunicación

Axiomas de la comunicación humana

Los axiomas son conceptos ampliamente estudiados y muy bien desarrollados por Paul Watzlawick junto con Janet Beavin Bavelas y Don D. Jackson en el libro *Teoría de la Comunicación Humana*.

** Paul Watzlawick fue Doctorado por la Universidad de Venecia y, tras su paso por el Instituto C.G. Jung en Zúrich y la Universidad de El Salvador, fijó definitivamente su residencia en EE. UU. donde colaboró en el Mental Research Institute de Palo Alto y fue profesor en la Universidad de Stanford.



Axiomas de la comunicación humana

- Un axioma es un **enunciado básico que se establece sin necesidad de ser demostrado.**
- *Características del axioma:*
 - *Evidencia*
 - *Indemostrabilidad*
- En este caso, los cinco axiomas de la comunicación humana son las diferentes propiedades pragmáticas y definitorias de la comunicación.

TAREA PARA EL ALUMNO

- Antes de estudiar los 5 axiomas de la comunicación humana debes llevar a cabo la tarea:
 - Tarea: Axiomas de la comunicación
- Encontrarás esta tarea, junto al resto de contenidos de esta unidad.

TAREA PARA EL ALUMNO

- Antes de continuar con la unidad participa en el Foro:
 - Foro: Reflexiones sobre la comunicación
- Encontrarás este Foro en el apartado de FOROS de la Quincena 1.

Axiomas de la comunicación humana

Con la tarea y la participación en el foro has *vivenciado* los 5 axiomas de la comunicación humana.

- “Es imposible no comunicar”
- “Niveles de contenido y de relación en la comunicación”
- “La puntuación de la secuencia de hechos”
- “Comunicación digital y analógica”
- “Interacción simétrica y complementaria”

TAREA PARA EL ALUMNO

- Para comprender los 5 axiomas de la comunicación humana visualiza el siguiente vídeo
 - Video: Axiomas de la comunicación humana
- Encontrarás este video junto al resto de contenidos de esta unidad.

Axiomas de la comunicación humana

- “Es imposible no comunicar”:
 - Todo comportamiento es una forma de comunicación
 - *“No hay nada que sea lo contrario de conducta”*. La “no conducta” no existe.
 - En una situación de interacción, toda conducta tiene el valor de mensaje

Axiomas de la comunicación humana

- “Niveles de contenido y de relación en la comunicación”:
 - En toda comunicación existe un aspecto referencial (lo que se dice) y otro conativo (a quién se dice y cómo se dice).
 - Cuando comunicamos expresamos nuestra forma de ser y la visión que tenemos de la otra persona.
 - A nivel de contenido, se puede aceptar o rechazar una propuesta, a nivel relacional, se puede confirmar o desconfirmar a una persona.

Axiomas de la comunicación humana

- “La puntuación de la secuencia de hechos”:
 - Las personas organizamos la secuencia de hechos según criterios propios que muy a menudo responden a una reacción de causa-efecto (*Yo me comporto así porque tu...*).
 - Las discrepancias en la puntuación aparecen cuando un comunicante tiene menos información que el otro pero no lo sabe.
 - La falta de acuerdo en la puntuación de los hechos provoca la **gran mayoría de los conflictos interpersonales.**

Axiomas de la comunicación humana

- “Comunicación digital y analógica”:
 - Las personas utilizamos los dos tipos de comunicación.
 - El lenguaje **digital** aporta la sintaxis lógica, el contenido de la información.
 - El lenguaje **analógico**, la semántica adecuada, coincide con el lenguaje no verbal.
 - La incongruencia entre lenguajes puede provocar graves patologías e importantes conflictos interpersonales.

Axiomas de la comunicación humana

- “Interacción simétrica y complementaria”:
 - Todas las relaciones son o bien simétricas o bien complementarias, dependiendo de si se basan en la igualdad o en la diferencia.
Por ejemplo, una pareja de novios mantiene simetría en relación a temas lúdico-sociales, y complementariedad para temas de bricolaje doméstico.
 - Las relaciones sanas parten del mutuo encaje entre las personas intervinientes.

TAREA PARA EL ALUMNO

- Para finalizar el tema de los axiomas de la comunicación lleva a cabo la tarea:
 - Tarea: Situaciones comunicativas
- Encontrarás esta tarea junto al resto de contenidos de esta unidad.

Estilos de comunicación

*“La comunicación es esencial para todas nuestras relaciones. Es la manera en que nos conectamos con otros y la manera en que expresamos nuestras necesidades, anhelos, valores, preocupaciones, temores y sueños. Una mala comunicación da como resultado malos entendidos, expectativas no cumplidas, y conflictos. **Una sana comunicación genera cooperación, comprensión mutua e intimidad”.***

<http://maturitascafe.com/2012/11/26/modelo-de-comunicacion/>



TAREA PARA EL ALUMNO

- Para iniciar el tema de los Estilos de Comunicación lleva a cabo la tarea:
 - Tarea: Lectura: El arte de hablar
- Encontrarás esta tarea junto al resto de contenidos de esta unidad.

Estilos de comunicación

- **Comunicación agresiva**

Cuando una persona emplea el estilo agresivo de comunicación acostumbra a plantear los derechos de una forma **hostil y ofensiva, deshonesto o inapropiada**, pisando a menudo, los **derechos y deseos de los demás**.

La conducta agresiva se relaciona directamente con la **frustración**, la **ira** y la **un nivel bajo de autoestima**.

Los **efectos** que provoca este estilo de comunicación pueden ser **positivos a corto plazo** –ya que uno consigue sus propósitos- pero **nefastos a largo plazo** por el cúmulo de **emociones negativas** que el receptor acumula.

Estilos de comunicación

- **Comunicación pasiva**

La persona que se comunica de forma pasiva **deja de lado sus derechos** anteponiendo los de los demás con el **fin último de evitar los conflictos**.

La **persona pasiva** suele sentirse **incomprendida** y **manipulada** y **presenta un nivel bajo de autoestima**.

El interlocutor se siente **incómodo** por el hecho de **no saber** hasta qué punto se aprovecha del otro, y **responsable** por tener que **tomar decisiones que realmente no le tocan**.

Estilos de comunicación

- **Comunicación asertiva**

La comunicación asertiva es **“la habilidad personal para expresar los sentimientos de una forma franca, amable, abierta, directa y adecuada sin atentar contra los demás”**.

Practicándola uno aprende a pedir, a negarse o a negociar siendo flexible, respetando a los demás y expresando adecuadamente los sentimientos

Es importante:

- **Tener muy claros los objetivos**
- **Huir de los prejuicios**
- **Crear un clima propicio para la negociación**
- **Ofrecer segundas oportunidades**

Estilos de comunicación

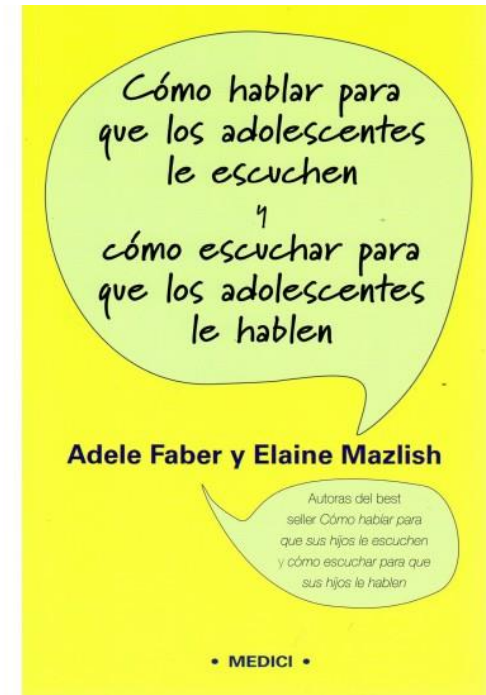
• Comunicación asertiva

El diálogo asertivo:

- Hablar **en positivo**
- Describir **hechos concretos**
- **Escuchar activamente** el punto de vista del otro
- **Manifestar** nuestros **sentimientos** y **emociones**
- **Pedir** (no preguntar) lo que esperamos que el otro haga
- Especificar unas **consecuencias razonables**

Emplear las técnicas de:

- **Mensajes-YO**
- **Banco de niebla**
- **Disco Rallado**
- **Técnica Sándwich**
- **Escucha activa**



Estrategias prácticas para mejorar la comunicación

Los Mensajes-YO

Para abordar **sentimientos negativos** de forma **respetuosa y honesta**

- Los **mensajes en primera persona YO** contribuyen a que la persona a quién van dirigidos se esfuerce para cambiar el comportamiento inadecuado
- Los **mensajes en segunda persona TU** provocan que la persona que los recibe se sienta **acusada, herida y/o enfadada.**
- **Procedimiento:**
 - *“Me siento...*
 - *..cuando...*
 - *...porqué...*
 - *...te sugiero...”*

Estrategias prácticas para mejorar la comunicación

Banco de niebla

- Transmitir que entendemos que la otra persona tiene motivos para mantener su postura sin dejar de expresar la nuestra, puesto que también tenemos nuestras motivos para tenerla.

- **Para ello...**

No discutiremos sobre las razones parciales que quizás sean aceptables.

Reconoceremos cualquier verdad contenida en las declaraciones de la otra persona, pero sin aceptar lo que propone.

Aceptaremos la posibilidad de que las cosas pueden ser como se nos presentan, utilizando expresiones como: *“es posible que...”*, *“quizás tengas razón en que”*... *“puede ser que...”*.

Reflejaremos o parafrasearemos los puntos clave de la postura mantenida por la otra persona y tras ello añadiremos una frase que exprese que nuestra opinión no ha cambiado *“...pero lo siento, no puedo hacer eso”*, *“...pero no gracias”*, *“...pero yo creo que no es así”*.

Estrategias prácticas para mejorar la comunicación

Disco Rayado

- Consiste en la repetición ecuaníme de una frase que exprese claramente lo que deseamos de la otra persona.
- Esta conducta asertiva nos permite insistir en nuestros legítimos deseos sin caer en trampas verbales manipuladoras del interlocutor y sin dejarnos desviar del tema que nos importa hasta lograr nuestro objetivo.

Estrategias prácticas para mejorar la comunicación

Técnica del “Sándwich”

- Esta técnica es un método que combina elogios y críticas constructivas con el fin de transmitir positivamente a la persona que hay aspectos que disgustan o que debería cambiar.
- Procedimiento:
 - Empezar por un hecho, actuación o acción que haya tenido buenos resultados
 - Proporcionar luego casos concretos en los que debería mejorar o cambiar
 - Concluir con más hechos positivos

Estrategias prácticas para mejorar la comunicación

Escucha activa:

- La escucha activa **consiste en escuchar y entender** la comunicación desde el punto de vista de quién habla, es decir, **entender, comprender y dar sentido a lo que se dice.**
- Se consigue cuando:
 - Se **empatiza**
 - Se dedica un **tiempo** a escuchar
 - Se dan **señales de asentimiento**
 - Se está **cerca** de quién te habla
 - Se dedica **tiempo individual**
 - Se **parafrasea** o resume
 - Se **refuerza positivamente**

Estrategias prácticas para mejorar la comunicación

Escucha activa:

Se evitarán:

- Las **distracciones**
- Las **interrupciones**
- Los **juicios**
- Los **contra-argumentos**
- Las **respuestas prematuras**
- **Minimizar el impacto de las emociones** que expresa el otro
- Los **cortes para explicar anécdotas propias**
- El “**síndrome del experto**”

TEMA 2:

La autoestima

Guión del tema 2

- Qué es el autoconcepto
- Qué es la autoestima
- Estrategias para mejorar la autoestima

“Debido a que no eres igual que otro ser humano, tu eres incomparable”

Definición y desarrollo del autoconcepto

Según (P. Saura 1996, en Gil 1997) el autoconcepto es el **conjunto de percepciones** organizado jerárquicamente, coherente y estable que tenemos las personas sobre nosotras mismas.

- Es susceptible de cambios
 - Se constituye a partir de las relaciones interpersonales
 - Se adquiere, enriquece y modifica a lo largo de la vida
 - Es una realidad compleja, integrada por diversos autoconceptos más concretos, como el físico, social, emocional y académico.
- Incluye:
- Ideas, imágenes y creencias que **uno tiene de si mismo**
 - Imágenes **que los demás tienen de uno**
 - Imágenes de **cómo la persona cree que debería ser**
 - Imágenes de lo que a la persona **le gustaría llegar a ser**

Definición y desarrollo del autoconcepto

Desde los primeros años de su vida, el ser humano va formando el concepto de sí mismo a partir de sus propias experiencias y de las valoraciones que recibe de las personas importantes de su medio social, como son los padres, profesores y compañeros.

Extraído de : http://www.psicologoescolar.com/ARTICULOS/PAGINAS_DE_ARTICULOS/la_importancia_del_autoconcepto.htm

Por tanto, la formación del autoconcepto depende de:

- La discrepancia entre el “yo real” y el “yo ideal”; o la diferencia entre como nos vemos y lo que deseamos ser
- Comparación social; o cómo me veo en relación con los demás
- Interacción con los demás; o cómo los demás se relacionan conmigo

Definición y formación del autoconcepto

- **Componentes básicos**

- El **conocimiento de uno mismo**, es decir, la descripción general que nos hacemos sobre nosotros mismos a partir de nuestra forma de ser y de reaccionar.
- El **autocontrol** que nos permite manejar nuestras emociones y pensamientos y nos posibilita trazar los planes de acción delante de las diferentes situaciones en las que nos vemos inmersos.
- La **autonomía** o autoeficacia, o capacidad para dirigir positivamente nuestra vida y tomar decisiones de una forma independiente
- La **autoestima** como aceptación incondicional de uno mismo. ***El nivel de autoestima es un fuerte predictor del bienestar del sujeto.***

Del autoconcepto a la autoestima

“Clemes et Al. (1994:7) refiriéndose a **la autoestima como parte efectiva del autoconcepto**, opina que *es el punto de partida para el **desarrollo positivo** de las relaciones humanas, del aprendizaje, de la creatividad y de la responsabilidad personal. Es el "aglutinante" que liga la personalidad del hombre y conforma una estructura positiva, homogénea y eficaz. Siempre será la autoestima la que determine hasta qué punto podrá el hombre utilizar sus **recursos personales** y las posibilidades con las que ha nacido, sea cual fuere la etapa de desarrollo en que se encuentre.*”

Estrategias para mejorar la autoestima

- Cuando la persona se siente bien con ella misma, se habla de **alta autoestima.**
- Una persona con alta autoestima
 - Está orgullosa de sus logros
 - Se siente segura
 - Actúa con independencia
 - Asume responsabilidades
 - Acepta las frustraciones
 - Está dispuesta a la acción
 - Afronta nuevos retos
 - Se siente capaz
 - Muestra amplitud de emociones y sentimientos

Estrategias para mejorar la autoestima

- Cuando la persona se siente mal con ella misma, se habla de **baja autoestima**.
- Una persona con baja autoestima
 - Evita la situaciones que le provocan ansiedad
 - Se siente insegura
 - No valora sus potencialidades
 - Siente que los demás no la valoran
 - No suele responsabilizarse de lo que hace
 - Se muestra a la defensiva con facilidad
 - Se siente impotente

Estrategias para mejorar la autoestima

- Para mejorar autoestima de los que están a nuestro alrededor es necesario...
 - Ofrecer confianza y afecto
 - Utilizar un estilo de comunicación asertivo
 - Transmitir a la persona que es un ser único e insustituible, con sus virtudes y sus defectos
 - Remarcar todos los aspectos positivos de la persona
 - Instarle a que recuerde los comentarios positivos recibidos por parte de los demás
 - Transmitir que entendemos y aceptamos las limitaciones de uno
 - Animar constructivamente a cambiar aquellas facetas que le entorpecen en su día a día
 - Guiar a la persona delante de aquellas situaciones percibidas como difíciles
 - Ayudar a relativizar
 - Enseñar a concretar los aspectos tanto positivos como negativos
 - Dar responsabilidades
 - Utilizar el sentido del humor

TAREA PARA EL ALUMNO

- Una vez finalizado el tema 2, visualiza el vídeo
 - Video: Autoestima
- Encontrarás el vídeo, junto al resto de contenidos de esta unidad.

TEMA 3:

La motivación

Guión del tema 3

- Definición de motivación
- Cómo mejorar la motivación



“
El primer paso para la solución de los problemas es el optimismo. Basta creer que se puede hacer algo para tener ya medio camino hecho y la victoria muy cercana.
”

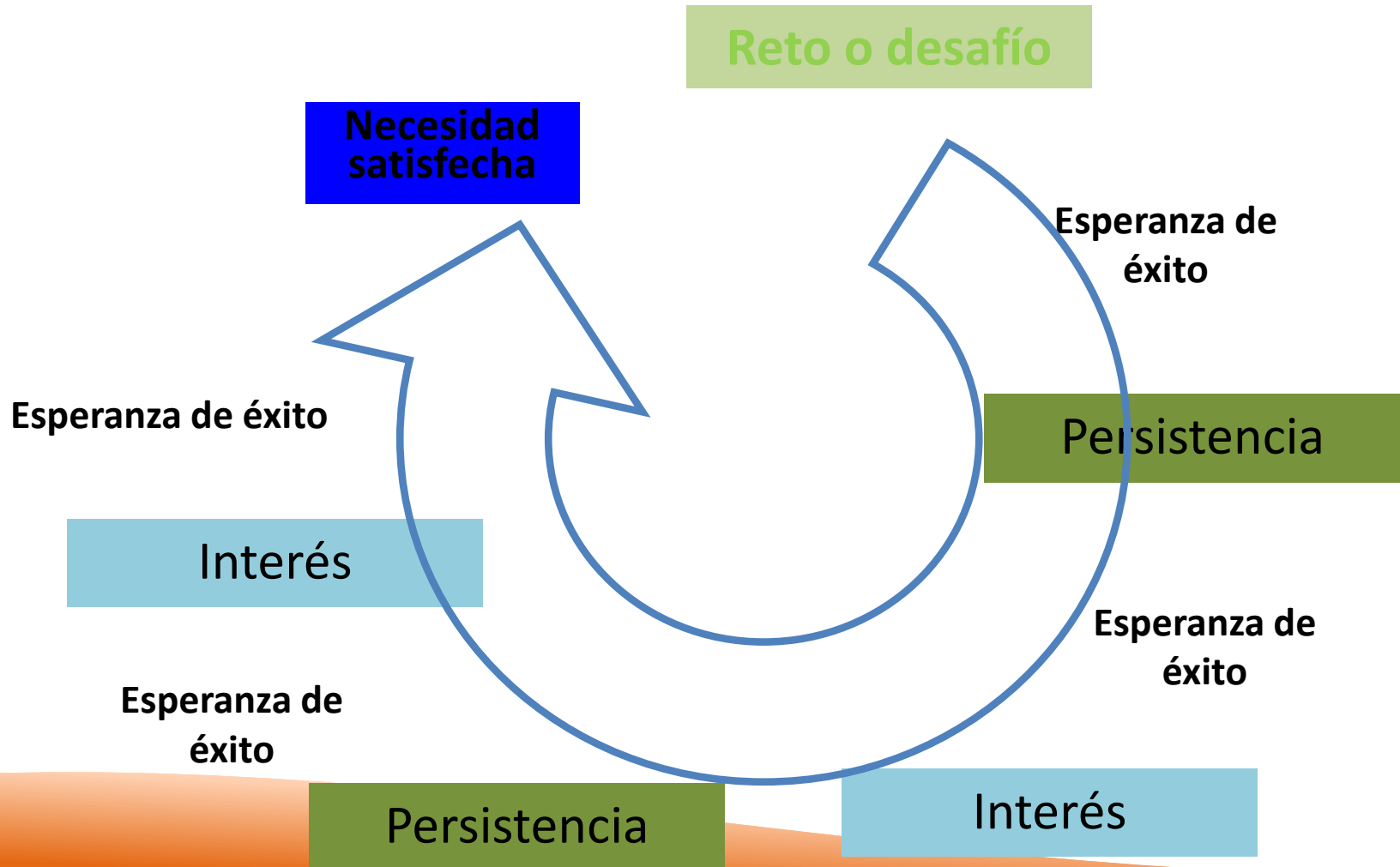
¿Qué es la motivación?

- *“La motivación es lo que hace que una persona actúe y se comporte de una determinada manera. Es una combinación de procesos intelectuales, fisiológicos y psicológicos que decide, en una situación dada, con qué vigor se actúa y en qué dirección se encauza la energía.” (Ricardo F. Solana, 1993)*
- Responde a las preguntas
 - ¿Qué causa el comportamiento?
 - ¿Qué y cómo se mantiene?
 - ¿Por qué se detiene?

¿Qué es la motivación?

- La motivación es un proceso dinámico que implica:
 - **Anticipación**; donde la expectativa por conseguir algo planifica el comportamiento determinado
 - **Activación y dirección**; en que el deseo de consecución activa y dirige el comportamiento
 - **Realización y feedback de rendimiento**; instantes de evaluación de resultados parciales y de modificación conductual en caso que sea necesario.
 - **Resultado**; valoración final y satisfacción del motivo
- Puede estar auto-regulada (intrínseca) o regulada por el ambiente (extrínseca)
- El tipo y la intensidad del motivo cambia a lo largo del tiempo

Cómo mejorar la motivación



Cómo mejorar la motivación

- En resumen, para mejorar la motivación **será imprescindible:**
 - Ofrecer expectativa de éxito
 - Trazar objetivos concretos y realizables
 - Determinar unas expectativas razonables
 - Valorar todo el proceso
 - Reforzar positivamente la consecución de la meta

Resumen de las ideas más relevantes

Tema 1:

Es importante presente los axiomas de la comunicación humana para entender y mejorar las relaciones entre las personas

Los cinco axiomas son:

- “Es imposible no comunicar”
- “Niveles de contenido y de relación en la comunicación”
- “La puntuación de la secuencia de hechos”
- “Comunicación digital y analógica”
- “Interacción simétrica y complementaria”

Las estrategias que nos proporciona la comunicación asertiva facilitan una comunicación fluida y eficaz

Resumen de las ideas más relevantes

Tema 2:

Una persona con alta autoestima se siente segura de si misma y es capaz de enfrentarse a situaciones nuevas.

Existen formas de alimentar la autoestima, tanto la propia como la de los demás.

Tema 3:

La expectativa de éxito como ingrediente fundamental para mejorar la motivación

Bibliografía

- Watzlawick, Paul: *Teoría de la comunicación humana. Interacciones patológicas y paradojas*. Herder. 2002.
- Orjales Villar, Isabel: *Déficit de Atención con Hiperactividad. Manual para padres y educadores*. Editorial CEPE 2002.
- Peña, Marina: *Estrategias prácticas para ayudar a los estudiantes con dificultades de atención conducta y aprendizaje. Manual para educadores. Qué hacer y cómo hacerlo*. Marina Peña M.Ed. 2008.
- Reeve, Johnmarshall: *Motivación y emoción*. McGraw Hill 1996.
- Poch, Mireia: *El banco de niebla y otras técnicas para mejorar la comunicación asertiva*. <http://mireiapoch.wordpress.com/2010/04/23/el-banco-de-niebla-y-otras-tecnicas-para-mejorar-la-comunicacion-asertiva/>