



TÍTULO
¿MERECE LA PENA ENFRENTARME?

AUDIOVISUAL
<http://hyperurl.co/0o6e31>



VARIABLES QUE SE PUEDEN TRABAJAR
Habilidades de oposición asertiva, toma de decisiones

ÁREA CURRICULAR
Lengua Castellana y Literatura.

EDAD RECOMENDADA
De 8-10 años

SINOPSIS
Un niño está deseando tomar su comida comprada en McDonalds, pero constantemente otros se la quitan sin que él haga nada por evitarlo. Finalmente, se le ocurre una idea brillante que acabará con el problema de raíz.

REFERENTE TEÓRICO: Todos pasamos en la vida por situaciones injustas y muchas de ellas tienen lugar también en la infancia. Dejarlas pasar es una opción, pero siempre deja efectos colaterales indeseados por el camino: la convicción de que nos toman el pelo fácilmente, la idea inquietante de que siempre será así y una creciente sensación de falta de valía personal que no puede permitirse. Para evitar esto, es necesario tomar "cartas en el asunto" y defender los propios derechos.

RAZÓN DE SER: Ante una situación en la que tenemos que defender derechos personales, tan malo es el exceso como el defecto a la hora de intervenir. A través de la actividad planteada se trabajará esta idea a partir de diferentes ejemplos basados en el anuncio seleccionado, tratando de averiguar qué opciones son las más adaptativas.

DESARROLLO

1ª Fase

El educador, a modo de introducción preguntará:

"¿Habéis estado alguna vez en situaciones en las que tan mal es hacer como no hacer? Pongamos ejemplos"

- Cuando jugamos al fútbol: tan malo es que siempre tire yo a puerta como que... (nunca quiera tirar)

- Cuando hacemos un examen: tan malo es contestar a lo que no se nos pregunta como... (no contestar a nada)
- Cuando estamos con otras personas: tan malo es querer imponer nuestra opinión como... (no opinar nunca porque creemos que estamos equivocados o equivocadas)
- Cuando estamos comiendo fuera: tan mal es estar quejándonos constantemente por todo como... (no quejarnos cuando hay verdaderas razones para hacerlo)

2ª Fase

"Esto que acabamos de comentar es justo lo que le ocurre al niño que vamos a ver en el anuncio. Observadlo con atención y después comentaremos qué otras cosas podría haber hecho en esa situación".

Cuando se termina el visionado se les deja 5 minutos para que comenten el anuncio y planteen otras maneras de actuar. El educador basándose en la idea planteada en la primera fase, comentará que el niño podría haber hecho cosas por exceso, por ejemplo, pegarse, discutir o insultar, pero que ni esa opción ni la que hemos visto en el anuncio son las correctas (la vista en el anuncio sería por defecto).

A continuación, se plantea un ejercicio de análisis en el que el alumnado indicará las ventajas y desventajas de los dos estilos de comportamiento planteados desde el principio de la actividad: Estilo pasivo, el del niño del anuncio y estilo agresivo otra opción posible comentada.

Ventaja del pasivo: No se mete en líos, no produce rechazo en los demás.

Desventaja del pasivo: los demás abusan de la persona, le piden demasiadas cosas, no le respetan, le rechazan.

Ventaja del agresivo: A veces consigue lo que quiere

aunque sea a base de fuerza, no se meten con él, “le respetan”.

Desventaja del agresivo: Genera rechazo, no establece vínculos ni lazos afectivos, tiene pocos amigos, puede terminar solo.

3ª Fase

El educador plantea un análisis más profundo de la conducta del niño del anuncio (similar a un proceso de toma de decisiones). En la pizarra pondrá tres columnas con los siguientes contenidos:

- Lo que ha hecho
- Lo que no ha hecho
- Lo que podría haber hecho (el alumnado propone opciones y anticipa las posibles consecuencias de una u otra acción)

A modo de lluvia de ideas, el alumnado irá completando las tres columnas para, en un momento posterior poder valorar cada una de ellas y decidir, en grupo, qué alternativa de conducta es la más adecuada (menos consecuencias negativas, más consecuencias positivas).

Algunas notas para el profesorado:

A lo largo del ejercicio es importante relacionar todas las opciones de conducta con los estados emocionales, que se ven muy claramente en el anuncio (mientras el niño no hace nada por resolver la situación, su estado de ánimo es de indefensión, de tristeza, pero eso cambia cuando finalmente decide hacer algo por resolver el problema).

Es importante recalcar, sin embargo, que la estrategia que usa para resolver el conflicto no es tampoco asertiva, sino que sigue siendo pasiva, aunque efectiva. No aborda el problema de cara en realidad. Por ello, es bueno dedicar unos minutos a considerar la diferencia entre esta estrategia y una más frontal (en las que se expondría el hecho, el malestar causado sin

ofender, y la petición de cambio), aunque sacando a colación la realidad de que no en todas las situaciones se puede ser tan asertivo como nos gustaría (p.e. cuando las personas que se enfrentan a nosotros son mucho más fuertes o tienen más poder).

Transmitir también la idea de que la estrategia más inteligente es igualmente decidir qué batallas merece la pena luchar porque son importantes y cuáles no. El asertivo elige bien en qué asuntos se mete y cuáles deja de momento porque no le va a suponer ventaja alguna el intentar resolverlos, ¿podría ser el caso del niño del anuncio?.