



Conociendo a mi adolescente

Qué es la adolescencia



Según la OMS, la adolescencia es el periodo de crecimiento y desarrollo humano que produce después de la niñez y antes de la edad adulta, entre los 10 y 19 años. Esta fase de crecimiento y desarrollo viene condicionada por diversos procesos biológicos.

2

Antecedentes de la Disciplina Positiva



Alfred Adler

1870-1937 Médico y psicoterapeuta austriaco, fundador de la Psicología Individual y defensor del respeto y la dignidad de todas las personas, incluidos los niños y las niñas.

Con su psicoterapia y pedagogía pretendía desarrollar la cooperación humana, venciendo los obstáculos que impone el estilo de vida.



Rudolf Dreikurs

1897 – 1972 psiquiatra y educador austriaco. Discípulo de Adler, desarrolló la psicología individual de, a partir de la cual elaboró una metodología con el fin de conocer la finalidad del “mal comportamiento” de los niños y para incitarlos a tener comportamientos cooperativos sin necesidad de utilizar castigos ni recompensas.

cambiarparacrecer.com | +34 634 579 603 | www.facebook.com/cambiarcrecer



Antecedentes de la Disciplina Positiva



Alfred Adler

- Objetivo de toda persona es ***pertenecer***
- Introduce en 1920 los ***talleres*** de padres y profesores en Viena
- Objetivo formar para ***mejorar la educación***
- Defienden el ***trato respetuoso*** a niños y adolescentes.
- Advierte del peligro de caer en la ***permisividad***.



Rudolf Dreikurs

- Su alumno y colega Dreikurs lo lleva EE.UU.
- Si el individuo consigue pertenecer, será ***útil para la sociedad***.
- Si no consigue pertenecer, buscará estrategias y ***conductas erróneas*** para ser aceptado y sentir que pertenece.

Qué es la Disciplina Positiva



Basándose en la filosofía y las ideas de Alfred Adler y Rudolf Dreikurs, las psicólogas Jane Nelsen y Lynn Lott desarrollan la DISCIPLINA POSITIVA



Estilos de Crianza



Principios de la DP



- Ayuda a tener sentido de **Conexión y Pertenencia**.
- Es respetuosa y alentadora, es decir, **Amable y Firme** a la vez.
- Es efectiva a **largo plazo**.
- Enseña **valiosas habilidades** sociales, emocionales y cognitivas para la vida.
- Considera los errores como **oportunidades de crecimiento**.

7

Autorregulación



¿Quién soy?

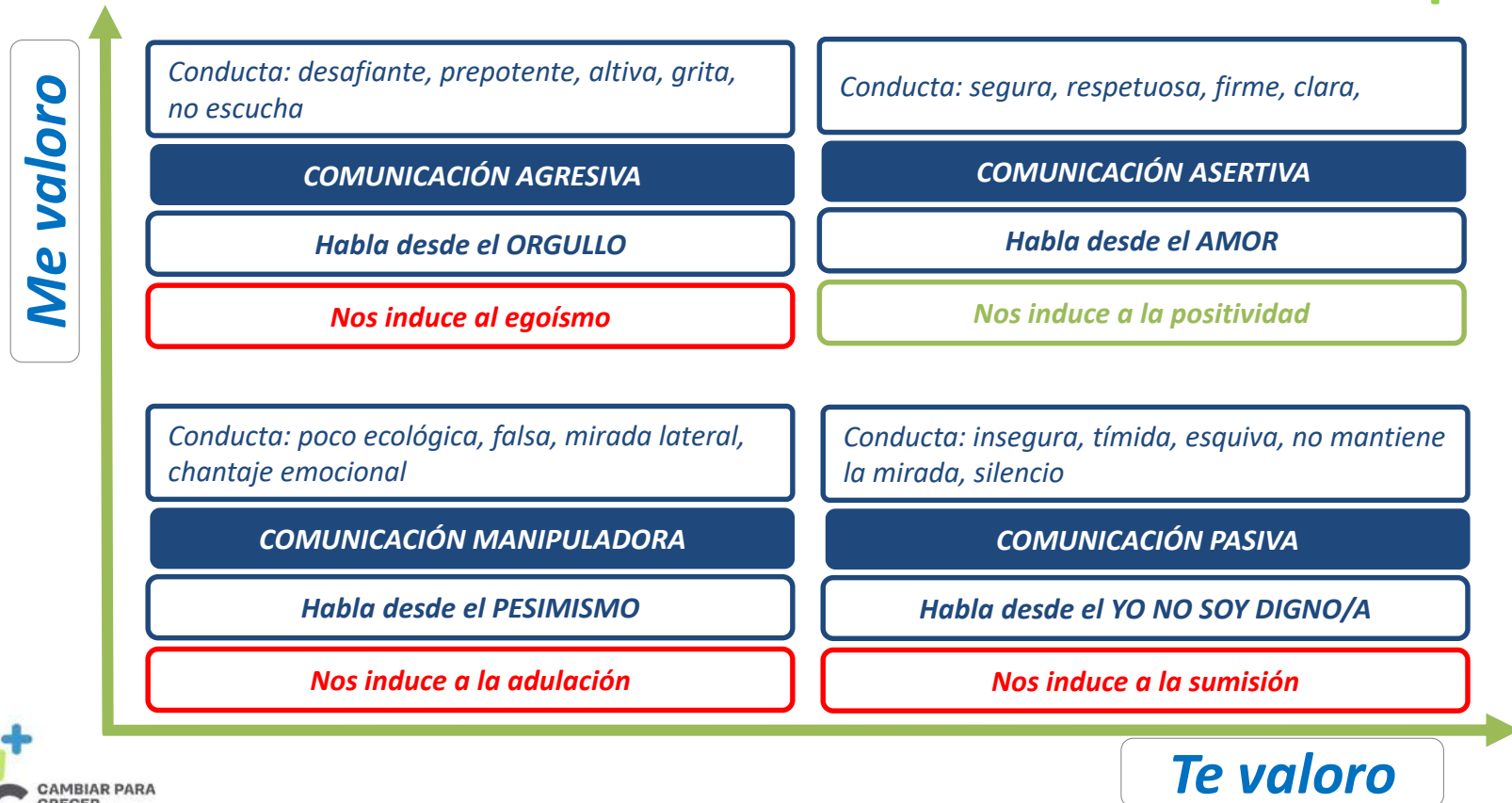


¿Quiénes sois?

ÁBRETE A TI
DE FORMA
HONESTA



Asertividad – el dial del respeto



Autorregulación



Tiempo Especial



Clave: **Planificación.**

Agéndalo, es como una “quedada” con tus amigos y amigas

Propone o pregunta qué le gustaría hacer, dónde ir...

Haz **lluvia de ideas** si no hay sugerencias

Es tiempo **solo vuestro** (no uses el móvil)

Reuniones Familiares



Clave: ***Pertenencia***

Fomentan la ***escucha, empatía, cooperación, respeto...***

Explica primero lo que quieres hacer, seguramente te encontrarás resistencia. Proponlo como algo ***lúdico***

Agenda con temas a tratar

Se eligen los ***cargos*** (presidente/moderador, plumilla relojero)
Termina programando ***actividad lúdica*** en familia

14



Conociendo a mi adolescente

AUTOESTIMA

Qué es la autoestima



- **Es la opinión que una persona tiene de sí misma:** de su apariencia física, de su propia personalidad, de sus capacidades, de su gestión emocional, de todo.
- Se construye desde la infancia y depende de las experiencias
- La base de una sana autoestima está cimentada por dos elementos: el **CONOCIMIENTO** y la **COMPRENSIÓN** de uno mismo.





CAP FUTURO

Cumple tu palabra-
Compromiso

Autoestima
Asertividad

Ponte en marcha
Proactividad



Conociendo a mi adolescente

Competencias comunicacionales para generar confianza

¿Cuál es la moneda de cambio de la confianza?



4 claves para generar confianza



- 1. Escuchar en profundidad. Escuchar de verdad.**
- 2. Utilizar el Lenguaje no Verbal para dar seguridad.**
- 3. Entender desde la empatía.**
- 4. Gestionar las expectativas**

4 claves para generar confianza



1. Escuchar en profundidad. Escuchar de verdad.

- ✓ Atentos al Lenguaje no verbal, paraverbal, repercusión emocional...
- ✓ Derrotar CREENCIAS colectivas:
 - ✓ El que habla es más importante que el que escucha
 - ✓ No necesitamos aprender a escuchar
 - ✓ El objetivo de escuchar es descifrar rápido para responder



¿Escuchamos con todos nuestros sentidos?



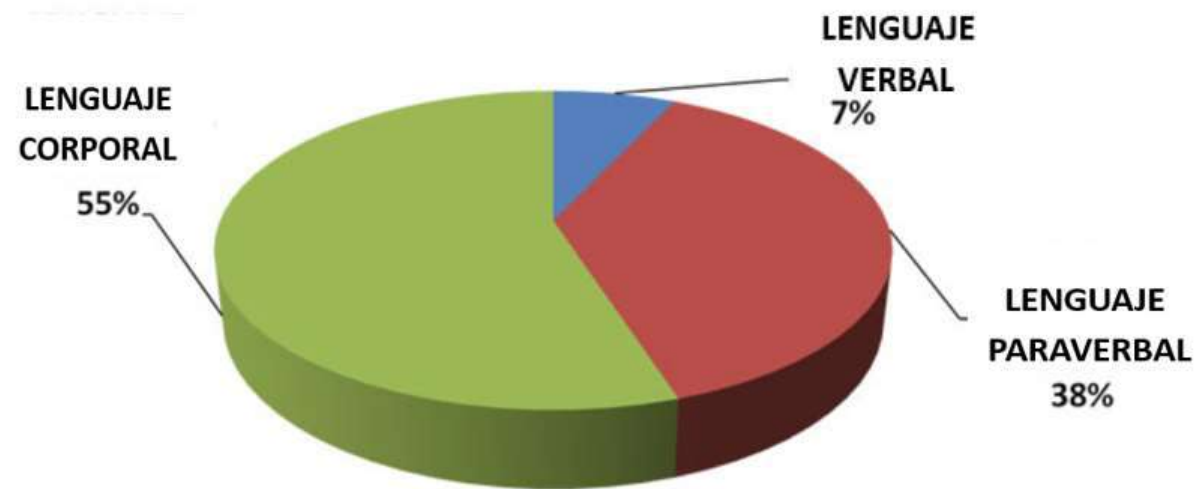
4 claves para generar confianza



1. Escuchar en profundidad. Escuchar de verdad.
- 2. Utilizar el Lenguaje no Verbal para dar seguridad.**
3. Entender desde la empatía.
4. Gestionar las expectativas

Lenguaje no verbal

Albert Mehrabian



25

Lenguaje no verbal



26

Lenguaje no verbal



27

Lenguaje no verbal



28

Lenguaje no verbal



29

Lenguaje no verbal



30

Lenguaje no verbal



31

Lenguaje no verbal en la confianza

Agresividad <ul style="list-style-type: none">• Apretar los puños• Cuerpo Rígido• Señalar con el dedo• Contacto visual prolongado• Acercarse demasiado a la otra persona	Manipulación <ul style="list-style-type: none">• Gestos exagerados• Tono de voz excesivamente dulce• Abuso de los contactos físicos (Ej.: mano en el hombro)• Sobreactuación
Sumisión <ul style="list-style-type: none">• Taparse la boca o parcialmente la cara• Imitar el tono de voz o estado de ánimo del comunicante• Contacto visual escaso• Sonrisa nerviosa• Asentir constantemente	Autoconfianza <ul style="list-style-type: none">• Postura erguida pero relajada• Contacto visual directo pero con pequeñas retiradas• Gestos calmados• Disposición brazos y piernas ligeramente abiertas• Distancia apropiada (50-75 cm. aprox.)

4 claves para generar confianza



1. Escuchar en profundidad. Escuchar de verdad.
2. Utilizar el Lenguaje no Verbal para dar seguridad.
3. Entender desde la empatía.
4. Gestionar las expectativas

Empatía vs. simpatía

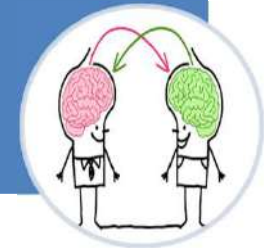
- Reconoce las emociones pero no tiene perspectiva
- Busca la aprobación y algo positivo en el problema
- Tiende a buscar una solución
- Supone una valoración del otro
- Tiende a dar consejos y suele quitar importancia al problema del otro (compasión, amabilidad)

Simpatía



- Tiene perspectiva y reconoce las emociones
- No busca la aprobación, ni lo positivo, sólo **COMPRENDER**
- No busca la solución al problema o estado de ánimo
- No valora, no juzga
- Es una decisión

Empatía



Pirámide neurológica de Dilts



Pirámide neurológica de Dilts



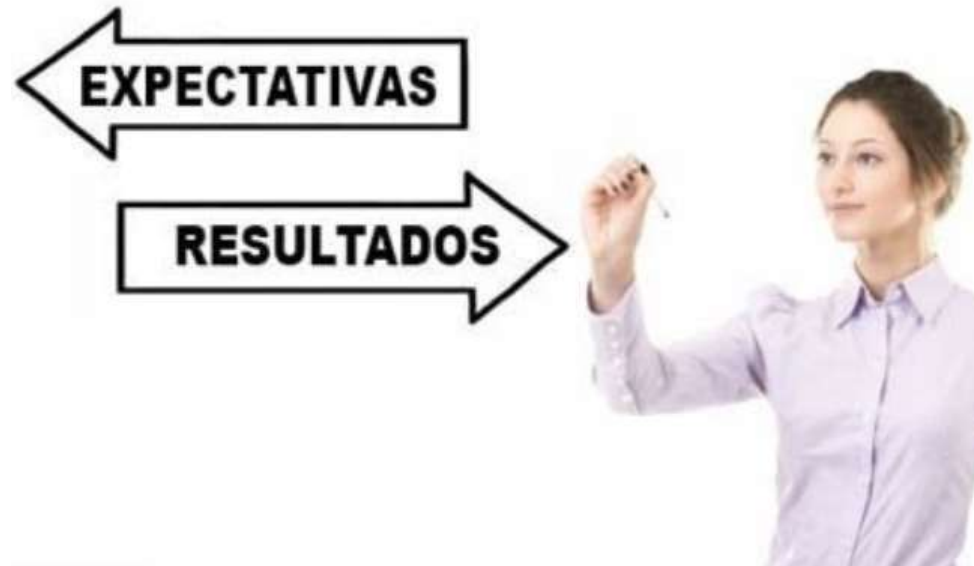
Gestión de las **Expectativas**

Rae:

1. **Esperanza** de realizar o conseguir algo
2. **Posibilidad** razonable de que algo suceda
3. **Posibilidad** de conseguir un derecho, una herencia, un empleo u otra cosa, al ocurrir un suceso que se prevé

37

Gestión de las Expectativas



38

Paciencia

Rae:

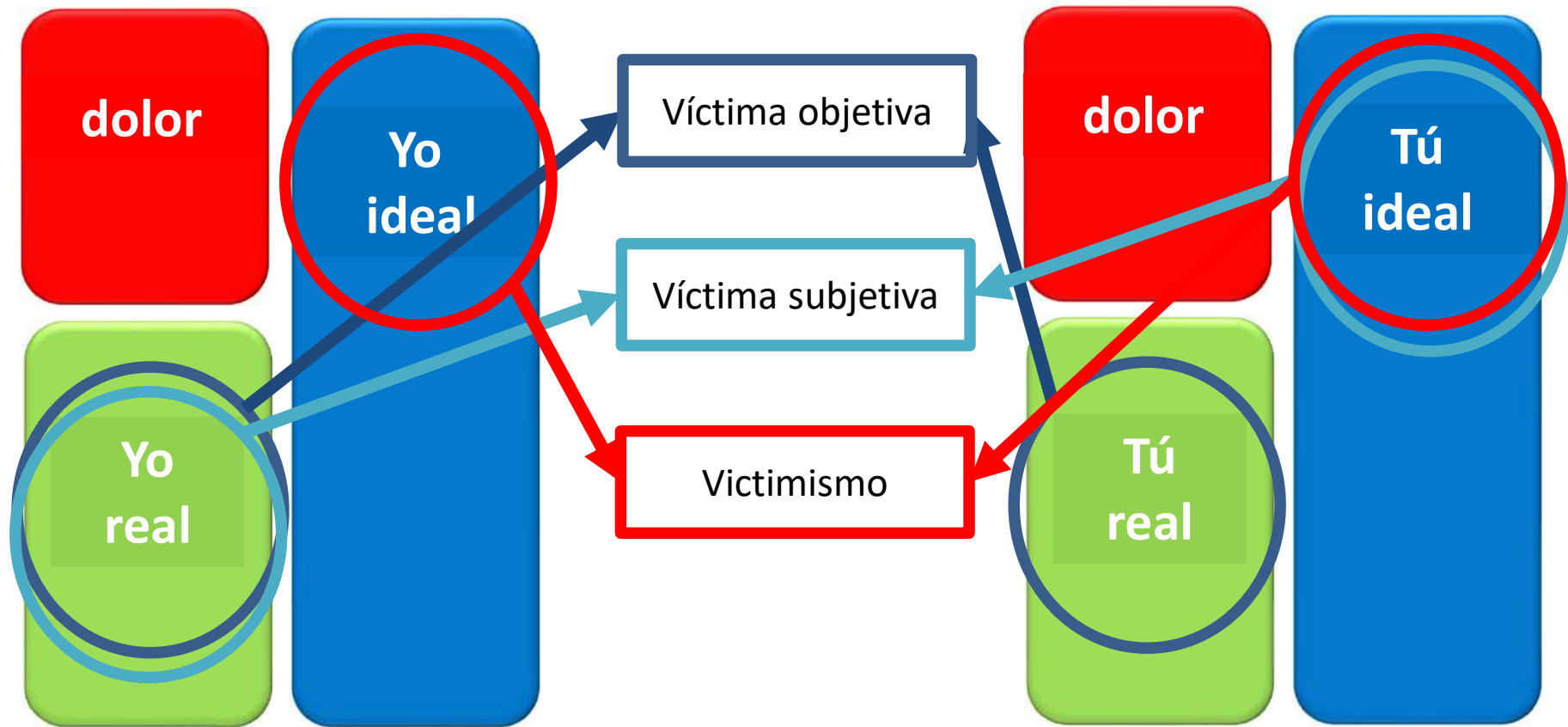
- 1.** La capacidad de *padecer* o *soportar* algo *sin alterarse*
- 2.** Capacidad para hacer cosas *pesadas* o *minuciosas*
- 3.** Facultad de *saber esperar* cuando *algo se desea mucho*.
- 4.** *Lentitud* para hacer algo.

4 claves para generar confianza



1. Escuchar en profundidad. Escuchar de verdad.
2. Utilizar el Lenguaje no Verbal para dar seguridad.
3. Entender desde la empatía.
- 4. Gestionar las expectativas**







¿Qué te llevas de esta formación?

Regálanos un aprendizaje que podamos copiar.