

Comunicación

¡Déjame en paz!

Como manejar un comportamiento no deseado



Systways.

¡Déjame en paz! Cómo manejar comportamiento no deseado... En

Preguntas

- ¿Cómo lograr que una niña, niño o adolescente cambie un comportamiento inadecuado?
- ¿Cómo reaccionar ante una conducta no deseada?

En síntesis

En este documento se presentará una técnica sencilla y efectiva para manejar un comportamiento no deseado.

Cambios esperados

Las personas adultas saben aplicar una técnica sencilla y efectiva para manejar un comportamiento no deseado en niños, niñas y adolescentes.

Campos de aplicación

- Comunicación
- Retroalimentación
- Cambios sociales
- Comportamiento

Producto

- Personas adultas saben influir de forma positiva en el comportamiento no deseado de niñas, niños y adolescentes.

Participantes

- ... participantes

Agrupación

- Persona adulta y niña, niño o adolescente.

Tiempo requerido

- 1 a 10 minutos

Espacio y otros requerimientos

- Espacio calmo.
- En lo posible "en privado", entre niño(a) y persona adulta.

Materiales

- Esquema de la mano.

¿De qué se trata?

Como manejar comportamiento no deseado

No importa qué tanto elogio al niño o adolescente o qué tan intensamente le agradece que se ha comportado bien. A veces se va a enfrentar con situaciones en las cuales no escucha o simplemente no obedece. Por ejemplo, el niño no cumple con una tarea a pesar de que se lo ha pedido varias veces, o mantiene un determinado comportamiento no deseado - a pesar de todos los esfuerzos de lograr que lo deje.

Situaciones de este tipo son frustrantes para todas las personas adultas que tienen que ver con la educación de niños(as) y adolescentes. Al carecer de mejores medios intentan por lo siguiente de lograr la colaboración de los niños(as) y adolescentes al dirigirles una mirada estricta, levantar la voz, prometer recompensas o amenazar con consecuencias o castigos.

- ✎ **Madre con el ceño fruncido:**
"No puedes escuchar lo que te digo? ¡Poné los juguetes en este mismo instante a la caja!"
- ✎ **Educador de preescolar a un niño:**
"Voy a contar ahora hasta tres. Si hasta entonces no haces lo que te digo, entonces tenés que sentarte allá en una silla y tomarte una pausa para reflexionar sobre tu conducta."
- ✎ **Padre a su hijo:**
"Tenemos prisa. Si dejas de jugar ahora mismo y te vistes rápido, te voy a regalar un sorbete cuando estemos en el centro comercial."
- ✎ **Madre al hijo:**
"Terminá ahora con el video juego. Si no terminas inmediatamente, te lo voy a quitar por una semana."
- ✎ **Director a un estudiante:**
"Esto no puede continuar así. No puedes comportarte así en nuestra escuela. Si no mejoras, tengo que hablar con tus padres sobre tu comportamiento."

Si toma en cuenta la siguiente regla de los 5 dedos, puede lograr más fácilmente que el niño/la niña le escucha y sea cooperativo sin que levante la voz, amenace con consecuencias o le ofrezca recompensas.



2
Índice del deseo
"Yo desearía en este tipo de situaciones que vos...."

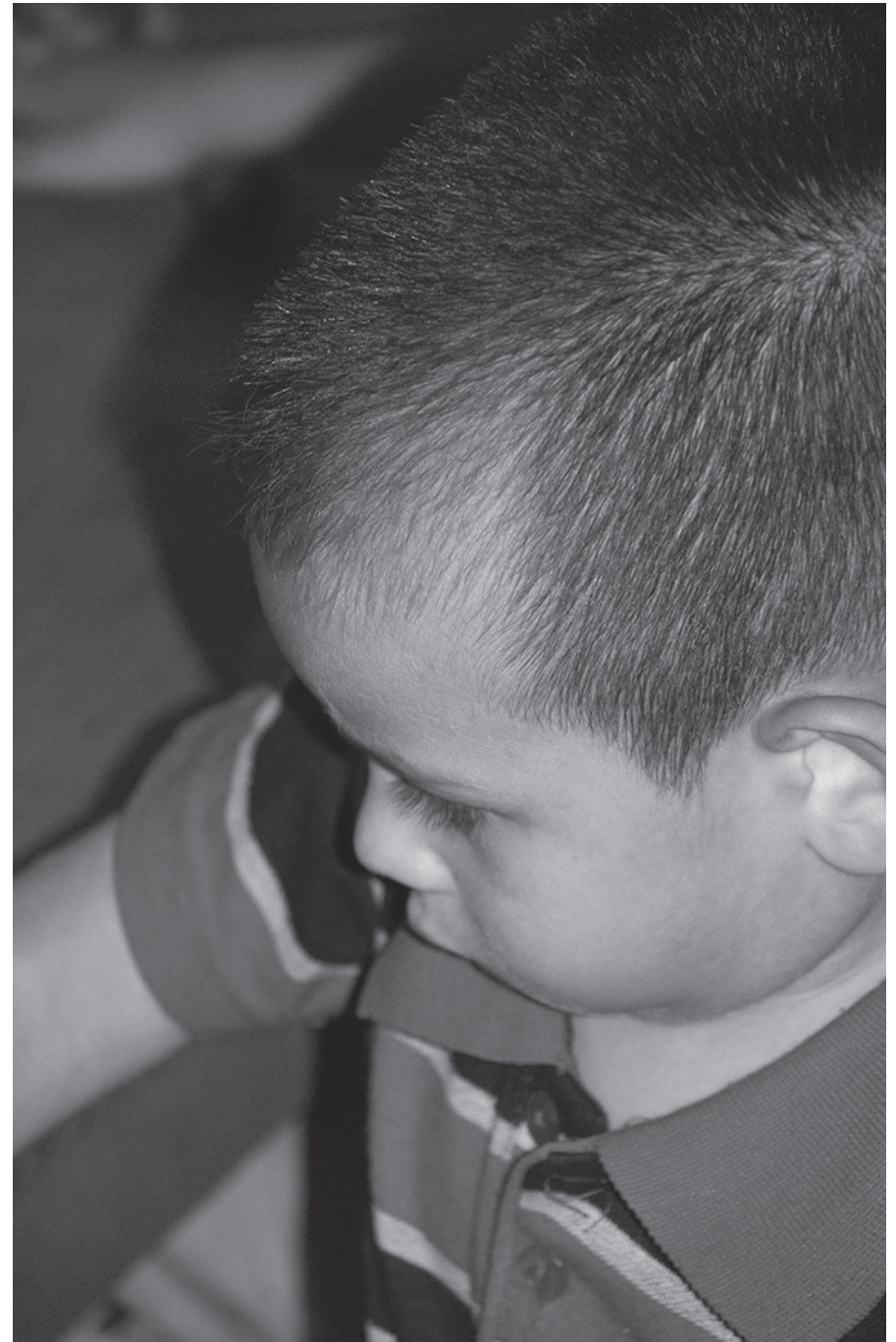
3
Dedo
"¿Para qué nos sirve esto?"
"Esto sería importante porque...."

4
Dedo "vos puedes"
"Yo creo que podría lograr esto, porque...."

1
Pulgar de contacto
"Déjanos hablar".
"Venite para acá"
"Mirame, por favor, mi corazón"



5
Dedo del contrato
"¿Cómo podemos ponernos de acuerdo?"
"¿Cómo debo recordarte cuando se te olvida alguna vez nuestro acuerdo..."



El contacto

¡Procure que el niño, la niña o adolescente le escuche!



Si quiere hablar algo importante con un niño(a) o adolescente de manera constructiva, primero debe lograr que le escuche. Si Usted está enojado(a), primero debería llegar a tener calma: respire profundamente, observe durante algunos segundos su mano para recordar la "regla de los cinco dedos" antes descrita...

Haga lo que sea necesario para que pueda hablar con el niño con un tono amable. Para lograr que le escuche, hablele con su nombre o con su apodo cariñoso, póngase al mismo nivel con él/ella, mírele a los ojos y pídale que le escuche.

Ejemplos:

- *Madre al niño: "Venite un rato para acá y sentate en mi regazo. Quisiera decirte algo."*
- *Padre al niño: "Daniel, ¿podrías dejar los juguetes por un ratito? Me gustaría que me escucharas por un ratito."*
- *Profesor a su estudiante: "Simon, ¿podrías quedarte después de esta hora un ratito? Quisiera conversar algo con vos."*

Muchos adolescentes evitan el contacto visual directo. En estos casos la toma de contacto puede lograrse mejor, si lo intenta durante cualquier otra actividad - por ejemplo, al andar juntos en el carro, al lavar los trastes o durante la cena.

Si un niño o una niña se tapa los oídos, voltea los ojos o muestra de otra manera que no tiene ganas de escucharle, podría tener que ver con algunos recuerdos desagradables como cuando Usted (u otra persona) ya había intentado de conversar sobre el mismo asunto con él o ella.

En este caso es importante decirle algo que le muestra que tiene comprensión que la conversación anterior fue desagradable para él o ella.

Por ejemplo, podría decir algo similar a los ejemplos siguientes:

- *La madre al niño: "Yo quisiera que volvamos hablar sobre aquello que abordamos ayer. Ayer ambos nos enojamos un poco, pero, ¿qué te parece si ahora ambos intentamos mantenernos con mucha calma?"*
- *Profesor al estudiante: "Yo sé que no te gusta hablar sobre esto pero necesitamos una vez más conversar sobre ello. Voy a esforzarme mucho para que la plática salga esta vez mejor."*



El deseo

¡Explique clara y determinadamente lo que quisiera del niño, niña o adolescente!



Cuando una persona adulta simplemente prohíbe a un niño(a) de hacer algo determinado, entonces muchas veces para el niño o niña es difícil de comprender qué es lo que exactamente quieren los adultos de ellos.

Si quiere que el mensaje llega de manera correcta, debería no solamente decirle al niño o a la niña con lo que debe de terminar, sino también de forma determinada qué debe hacer en lugar del comportamiento no deseado.

Por ejemplo, si quisiera que un niño termine de estar rezongando. Esto no funciona si no va acompañado por un mensaje sobre qué debe hacer en lugar de ello. Tal vez el niño comprenda lo que Usted percibe como comportamiento no deseado, pero sin su ayuda no logra comprender como debe comportarse según su deseo.

☹️	😊
¡No debes rezongar!	¡Debes preguntar de manera cortés si quieres algo!
¡No debes hablar en un tono tan exigente conmigo!	No me gusta que hables en este tono conmigo. Puedes decir lo mismo con una voz normal. ¡Enseñame que vos sí puedes hacer esto!.
¡No me interrumpas. ¿No puedes ver que estoy hablando por teléfono en este momento?	Por favor, jugá un rato sólo hasta que he terminado la conversación por teléfono. No estoy segura que lo logras.

Si quiere que los niños, niñas y adolescentes comprendan su deseo, es decir lo que Usted espera de ellos, entonces debe evitar formulaciones vagas y abstractas como “¡Ay hombre!”, “¡Comportate!” o “¡Ten más cuidado!”. En lugar de ello, comunique a los niños tan claramente posible y sin malos entendidos qué comportamiento espera de ellos.

☹️	😊
¡Jugá bien!	Si quieres jugar con los juguetes de Juanita, es importante que primero preguntés.
¡Ay no! ¡No otra vez!	Por favor, quedate sentado y decime cuando quieres que llegue y te ayude.
¡Prestá atención!	¡Dejar los juguetes a un lado, mirá a la profesora y escucha lo que te va a decir!
¡Aquí en la escuela tenés que portarte bien!	Es importante que te quedes sentado en tu lugar y primero preguntés si quieres salir del aula.

Las primeras dos reglas - el dedo del contacto y el dedo para el deseo - ayudan a que el niño, la niña o adolescente le escucha y comprende lo que quiere de él o ella.

Pero esto todavía no es suficiente. Para que el niño realmente siga sus orientaciones debe de toma en cuenta también los aspectos de los demás tres dedos.

La justificación

¡Ayude al niño, niña o adolescente de comprender la razón de su deseo!



Por supuesto puede lograr que los niños hagan lo que usted quisiera al amenazarlos con las consecuencias o con castigos o prometiéndoles una recompensa. Un mejor camino es en todo caso el ayudar a los niños de comprender el porqué Usted espera determinado comportamiento de él o ella.

Cuando niños y adolescentes comprenden la razón porqué se espera de ellos algo determinado, lo pueden hacer también de manera voluntaria en lugar de sólo hacerlo porque Usted se lo ha dicho.

Si usted justifica su razón, debería de dirigir su mirada especialmente a las ventajas que puede conllevar al comportamiento deseado en lugar de enfatizar en las consecuencias desagradables que surgen al no seguir las orientaciones.

Padre a su hija de la cual quiere que haga las tareas inmediatamente después de regresar de la escuela:

☹	☺
Si no haces tus tareas de manera más cuidadosa, vas a terminar como Pedro: sin trabajo y sin dinero. ¿Esto no lo vas a querer, verdad?	Si hicieras tus tareas durante el día, tendríamos suficiente tiempo para poder hacer algo diferente por la noche y aún así te acostarías a tiempo. Entonces probablemente saldrías todavía mejor en la escuela. ¿No te parece que esto sería un buen motivo?

Madre al niño al preguntarle porqué debe de agradecer:

☹	☺
Si no agradeces, todas las personas te van a mirar y pensar que sos un niño mal educado.	Niños que dan las gracias, generalmente están bien vistos y otras personas les ofrecen su ayuda con gusto.

Profesor al estudiante que debe aprender a llegar puntual a la escuela:

☹	☺
Si todo el tiempo llegas demasiado tarde a clase, vas a atrasarte con las materias y tendré que darte aún más tareas para trabajar en casa que a los demás.	Si logras llegar puntual a clase, ya no tendré que preocuparme de vos y podría ser también mucho más amable con vos. A tus compañeros de clase también les parecería porque entonces no tendría que repetir todo dos veces. ¿No crees que esto también sería bueno para vos?

A través de la justificación de su deseo, le puede explicar al niño qué ventajas tendría si lograra seguir los acuerdos - ventajas no solamente para el niño mismo, sino también para otras personas:

- Entonces podrías ser un niño mayor y podría ser muy orgulloso de vos.
- Tu papá y yo (la madre) tendríamos un poco de tiempo para hablar y estar un rato entre nosotros.
- Entonces tendría una razón para estar orgulloso de vos.
- La abuela se alegraría mucho.
- Tendría entonces más tiempo para hacer ejercicios.
- Encontrarías nuevos amigos.
- No tendría que preocuparme por vos.
- La escuela podría ser más divertida para vos.
- Vos y yo, nos entenderíamos mejor.

Todavía mejor que convencer al niño solamente sobre las ventajas de su colaboración, sería darle en la conversación la posibilidad de descubrir por sí mismo las diferentes ventajas de un comportamiento deseado. Una ventaja descubierta por el niño, la niña o el adolescente mismo, vale 10 veces más que una que nosotros le digamos.

- ¿No crees que esto sería bueno?
- A mí me ayudaría, ¿a vos también?
- ¿Vale la pena esto?
- ¿Crees que te podría traer ventajas?

Si su intento de la justificación todavía no tiene efecto, entonces también podría considerar una recompensa. Si se decide por ella, evite prometer una recompensa material - como dinero o un juguete. En lugar de ello, ofrezca tomarse tiempo para el niño o hacer algo juntos.

- Mañana te puedo acompañar cuando salgas a pasear con el perro.
- Voy a hacer panqueques para vos y tus amigos.
- Para la cena puedes escoger una comida que te gusta.
- Podemos ver juntos el partido de fútbol.
- Esta noche te voy a leer algo.



La motivación

¡Motive al niño, niña o adolescente al transmitirle esperanza!



El niño ahora sabe lo que queremos de él o ella y porqué. Su próxima tarea consiste en generar en el niño una disposición interior hacia la colaboración.

Lo logra con mayor facilidad al darle retroalimentación positiva o elogios o si le dice algo que le anima.

- Esto para ninguno de nosotros es fácil, pero estoy segura que lo puedes lograr.
- Seguramente vas a pensar en ello, si realmente lo quieres.
- Para vos esto es un juego fácil.
- También lo has logrado otras veces.
- Vos sos tan bueno en eso.
- Todos nosotros te ayudamos si necesitas ayuda.
- Vos sos tan hábil (amable, inteligente, chispa, atente, razonable, etc.) en ello.
- Tal vez funcione la primera vez, pero seguramente vas a lograrlo si lo intentas una y otra vez.

A través de la motivación, el deseo ya no suena tan exigente - esto le ayuda al niño de realmente apropiarse del comportamiento deseado. Entonces va a tener el sentimiento que Usted está a su lado y que no quiere criticarlo y culparlo.

El contrato

¡Pídale al niño de seguir su requerimiento y tome un acuerdo claro sobre qué es lo que debe de hacer y cómo le puede ayudar si necesita ayuda!



Como última de las 5 reglas, llegue a un acuerdo con el niño, niña o adolescente sobre lo que debe hacer.

Usted puede hacer sus propias propuestas:

- ¿Podemos acordar que...?
- ¿Para vos estaría bien que...?

O también puede pasarle la responsabilidad al niño y pedirle que haga su propia propuesta.

- ¿Cómo debemos hacerlo?
- ¿Tienes una propuesta?
- ¿Cómo debe verse el futuro?
- ¿Qué podemos hacer para que funcione

Cuando para finalizar han llegado a un acuerdo, pueden - para cerrar el trato - confirmarlo:

- ¡Ok!
- ¡Dale pues!
- ¡Bien hecho!
- ¡Esto es nuestro trato!
- Estoy contenta que te has dado cuenta qué tan importante es esto.

También puede acariciar al niño al darle un abrazo, o chocar la mano, según lo que se acostumbre en su cultura y según la relación que tiene con el niño, niña o adolescente.

Para sellar el acuerdo debería de recordar al niño - y en lo posible también a otras personas - lo que han establecido como contrato.

- El padre a su hijo que ha prometido mantener puesto el cinturón durante todo el viaje en carro: "Muy bien. Acordado. ¿Y qué pasa si lo olvidas alguna vez y te quitas el cinturón? ¿Qué es lo que debo decir entonces?"
- El profesor al estudiante que ha prometido de quedarse durante la clase en su sitio: "¿Podríamos acordar todavía una cosa más? Si lo olvidas alguna vez y caminas por ahí, ¿cómo te gustaría que te recordara lo que acabamos de acordar? ¿Te gustaría si tal vez no digo nada sino simplemente te hago una seña?"

Ejercicio:

Aplice la regla de los 5 dedos en la práctica.

Escoja algún comportamiento que le gustaría que cambiar y transmítalo al niño considerando todos los 5 dedos. Los siguientes ejemplos muestran qué formulaciones se pueden usar para ello:

"¡Arreglá tu cuarto!"

"Juan, quisiera decirte algo. Venite un momento para acá. Quisiera que arreglaras el cuarto ahorita antes de que tu mamá regrese a casa. Ella se pondría muy contenta y yo creo que vos también estarás feliz cuando todas las cosas están en su lugar. Vos puedes hacer esto muy bien. ¿Lo vas a hacer? ¿Necesitas ayuda? ¡Muchas gracias!"

"¡Limpiá la jaula de los pericos!"


"Esperancita, quisiera recordarte una de tus tareas. Hay que limpiar la jaula de los pericos. Seguro que ellos se alegran y vos lo sabes hacer muy rápidamente. Estaría feliz si no tendría que decírtelo dos veces. Por eso me gustaría mucho que lo hagas ahorita mismo, ¿ok? ¡Te lo agradezco mucho!"

"¡Dejá de maldecir!"


Armando, no quiero que sigas usando esta palabra. En lugar de ello, quisiera que uses otra palabra. Esto va a sonar mejor y a otros se les va a hacer más fácil, ser tu amigo. ¿Qué palabra podrías usar en lugar de ello? ¿Cómo te lo puedo recordar si lo olvidas? ¡De acuerdo! ¡Chóquela!"

Fuentes de sabiduría

Fuentes

-  Furman, Ben.
Gut gemacht!
Das „Ich schaffs!“ - Programm für Eltern und andere Erzieher
Carl Auer, Lebenslust
Segunda edición sin cambios, Heidelberg, 2014

Bibliografía para profundizar

-  Furman, Ben.
Ich schaffs!
Spielerisch und praktisch Lösungen mit Kindern finden -
Das 15-Schritte-Programm für Eltern, Erzieher und
Therapeuten.
Carl Auer, Erziehung und Pädagogik
Quinta edición sin cambios, Heidelberg, 2013

Elaboración

Traducción y adaptación:	Rita Muckenhirn
Diseño y diagramación:	Idem.
Fotografía:	Idem
Fecha:	11 Febrero 2015

Cooperación

La elaboración de esta herramienta fue auspiciada por:



Para contactarnos



La Cuculmeca
Jinotega, Nicaragua

Teléfono (+505) 2 782 3578
Teléfono (+505) 2 782 3579
Email info@cuculmeca.org
www.cuculmeca.org

Los Nahuales

Nicaragua
El Salvador
Guatemala

Cecilia Eugenia Falla
Juan Carlos Hernández
Teresa Hernández



Rita Muckenhirn
Facilitadora y asesora

(+505) 2 78 23 880 Teléfono
(+505) 893 29 003 Móvil
rita.muckenhirn64@gmail.com Email
info@systways.com Email
[rita.muckenhirn](https://www.skype.com/rida.muckenhirn) Skype
www.systways.com

cecilia.eugenia.falla@gmail.com
juancahemo@gmail.com
osherdez_tere@yahoo.es

¿Qué es la Caja de Herramientas Sistémicas 4.0?

Estimada lectora, estimado lector:

Esta herramienta metodológica forma parte de una **Caja de Herramientas Sistémicas 4.0** con el objetivo de “tropicalizar”, sistematizar y difundir el enfoque sistémico en nuestro contexto latinoamericano de manera interactiva.

Al utilizar esta herramienta, queremos pedirle que:

- 1° Su uso y reproducción total o parcial sea para fines sociales y no comerciales.
- 2° Siempre citen las fuentes.
- 3° Nos den retroalimentación sobre su utilidad, que nos hagan llegar sus impresiones, comentarios, sugerencias o aportes para mejorar la próxima edición o simplemente, saber en qué les ayudó su lectura.

Gracias