



TÉCNICAS DE REGULACIÓN EMOCIONAL Y NEGOCIACIÓN

Laura Escribano Burgos
Asociación Alanda, GOMA 2010

LOS PICTOGRAMAS

El pictograma o la información visual no solo son un recurso para las personas que no comprenden o que no pueden hablar, sino que son útiles para la regulación de la conducta disruptiva, ya que nos anticipa lo que va a ocurrir (ir al colegio o al médico) y no es susceptible de cambio, a pesar de las conductas que ocurran.

LA GUÍA FÍSICA

Funciona para poder reconducir hacia la conducta positiva sin necesidad de hablar mucho. Debemos tener en cuenta la coherencia entre lo que decimos y lo que hacemos, en ocasiones son dos parámetros de comunicación contradictorios.

PRIMERO A Y LUEGO B

La estrategia primera para llegar a un acuerdo es ofrecer inicialmente lo que cuesta más esfuerzo, para después que la persona pueda realizar algo que le gusta. Como ejemplo, si tenemos a alguien mal comedor es importante que primero coma y después vea la tele, y no al contrario.

LA INTENCIÓN PARADÓGICA

Consiste en dar la vuelta a las conductas negativas pero sin llevar la contraria, si la persona dice "No me pongo el abrigo" podemos decir "No, ya sé que no lo tienes puesto", después guiarle físicamente para que se lo ponga y por último decirle que lo ha hecho muy bien.

HABLA MENOS Y ACTÚA MÁS

Los discursos no suelen ser efectivos a la hora de realizar lo que se ha pedido. Solo hacen ganar tiempo a la conducta disruptiva y sermonear o repetir lo mismo suele ser una manera de darle cuerda a dicha conducta incrementándola. Es mejor demostrar al niño o la niña, ayudándole con nuestra guía, para conseguir la meta propuesta.

DESVIAR LA ATENCIÓN

Puede ser una buena estrategia para no enredar más una situación, pero hay que saber que no funciona para todo. Es eficaz cuando la intención de la conducta negativa es que digas o hagas algo, también puede resultar útil cuando nos empezamos a enredar y es mejor cambiar de tema.

LA PLANIFICACIÓN DE LA ACCIÓN

Debemos estudiar detenidamente cuáles son los pasos que vamos a dar y qué respuestas tendremos ante determinados actos o verbalizaciones, para evitar caer en la huella que ya tenemos adquirida.

LAS CONDUCTAS POSITIVAS NECESITAN SER REFORZADAS

Para incrementar las conductas positivas es importante que nos fijemos en ellas y que se las hagamos notar a la persona. A pesar de que nos parezcan obvias, todo el mundo necesita sentirse valorado y hay algunos que son recriminados sistemáticamente, pero no se les hace notar cuando están bien sentados, cuando cogen bien la cuchara, etc.

LA INMEDIATEZ DE LA RESPUESTA

Las respuestas positivas necesitan ser reforzadas de forma sistemática y rápida, más incluso que las negativas, ya que éstas se han adquirido precisamente al ser inmediatas y más evidentes.

GUÍA VISUAL DE LOS LOGROS

Las metas propuestas, así como los contratos que se han acordado y alcanzado con éxito es importante que los tengamos en un formato visual, de esta manera facilitan en la realización de los siguientes esfuerzos de regulación que planteemos.

EL SENTIDO DEL HUMOR

Es una buena estrategia para momentos de tensión, nos relaja y también relaja a los demás. Hay que tener cuidado para no ridiculizar y que no se entienda como un ataque.

RECUERDA

- o CADA ACTIVIDAD ES SIGNIFICATIVA EN SÍ MISMA: DISFRÚTALA
- o TODA SITUACIÓN PUEDE SER FUENTE DE APRENDIZAJE
- o APROVECHA PARA REFORZAR LO POSITIVO
- o SI NO ME ENSEÑAS A JUGAR, SOLO SÉ PEGAR Y TIRAR COSAS
- o HABLAR CUANDO HAY CONDUCTAS DISRUPTIVAS ES UNA MANERA DE DARLES CUERDA
- o LA CORRESPONDENCIA ENTRE LO QUE DECIMOS Y LO QUE HACEMOS
- o NO CAER EN DECIR LO QUE EL NIÑO ESPERA CON SU CONDUCTA