



## ASPECTO EMOCIONAL

Dos términos: emociones y sentimientos.

Los primeros son impulsos automáticos que constituyen un sistema de adaptación al medio. Los segundos son la síntesis de experiencias anteriores, deseos y del sistema de valores de cada uno.

Se comunican de forma verbal (palabras, tono de voz) y no verbal (expresión de ojos, boca, sonrisa, rigidez o relajamiento, acercamiento o distanciamiento).

Sentimientos agradables y desagradables: son los mismos para los hombres y mujeres de otras culturas.

-Alegría: satisfacción, felicidad, júbilo, éxtasis. Contrario: tristeza, melancolía, nostalgia

-Esperanza: ilusión, entusiasmo, optimismo, sorpresa  
Contrario: decepción, desesperación, desengaño

-Miedo: temor, terror, fobia. Contrario: valentía, temeridad.

-Vergüenza: inferioridad, culpabilidad. Contrario: autoestima

-Ira: enfado, rencor, rabia, impaciencia  
Contraria: serenidad

-Ansiedad: Angustia  
Contraria: serenidad.

Orgullo y soberbia: superioridad, arrogancia. Contrario: humildad, sencillez, cercanía.



Gobierno  
de La Rioja



[orientacion.edurioja.org](http://orientacion.edurioja.org)



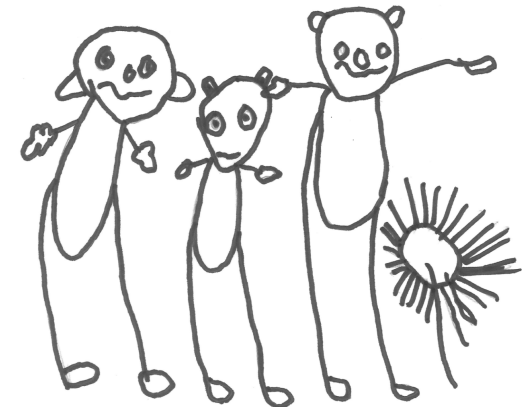
orientación  
educativa  
EQUIPOS



## RELACIONARNOS BIEN

(1º ciclo de primaria)

*“Cualquiera puede enfadarse, eso es algo muy sencillo. Pero enfadarse con la persona adecuada, en el grado exacto, en el momento oportuno, con el propósito justo y del modo correcto, eso, ciertamente, no resulta tan sencillo.” (Aristóteles)*



[orientacion.edurioja.org](http://orientacion.edurioja.org)



## CRECIMIENTO MORAL

El crecimiento moral de hombres y mujeres de todas las culturas siguen una línea de seis escalones. En cada uno de ellos nos detenemos durante unos años.

Se puede estar en uno de los estadios respecto a unos valores y en otro respecto a otros valores.

Los alumnos pertenecientes al 2º ciclo de Educación Primaria se encuentran en el segundo estadio de crecimiento moral: INDIVIDUALISMO

Características:

1) Entienden las reglas de los juegos, entienden que si no las cumplen no les dejarán jugar. Se hacen fanáticos de las reglas y exigen que todos las cumplan a rajatabla.

2) Descubren la primera regla moral: La ley del Talión. La intencionalidad de primera regla es la moderación en la venganza; "me partes un diente y yo te parto otro, pero no te rompo la cabeza que es mi deseo instintivo". La formulación más moderna sería "te trato como tu me tratas" = individualismo, egoísmo mutuo

3) La norma de convivencia: "Tu lo respetas y él te respeta".



## ASPECTO COGNITIVO

Para resolver bien los conflictos hay que saber pensar:


Pensamiento causal: diagnosticar bien el problema. Saber cuáles son las causas. Hay que saber buscar la información necesaria y saberla interpretar.

Pensamiento alternativo: Imaginar soluciones, alternativas. Es el más importante el primero que se necesita para una relación humana correcta: asertiva, eficaz y justa.

Pensamiento consecuencial: Prever las consecuencias que esas soluciones tendrían, imaginar con la mayor exactitud posible cuáles serían mis reacciones y las de los demás.

Pensamiento de perspectiva: Mirar el problema desde la perspectiva del otro. Se diferencia de la empatía en que esta última exige sintonizar afectivamente con el otro. Antes de los 6-7 años no se suele desarrollar.

Pensamiento medios-fin: Tener muy claro lo que queremos conseguir y con qué medios contamos. Primero precisar los propios objetivos. Segundo ordenarlos por prioridades. Tercero planificar la búsqueda de los medios necesarios.



## HABILIDADES SOCIALES (asertividad)

Son conductas estables, verbales y no verbales que nos hacen ser eficaces y justos con los demás. Es hacer o decir siempre lo que es más eficaz y más justo, evitando los extremos de inhibición (no hacer nada) o agresividad (hacer sin respetar a los otros)

-Saber escuchar: respetar al que habla, esforzarse por comprender.

-Hacer un elogio:.

-Pedir un favor: hay que saber cuando necesitamos ayuda y pedirla asertivamente sin timidez excesiva ni agresión.

-Disculparse: es reparar algo que se había roto entre dos personas

-Presentar una queja: quien no sabe quejarse puede terminar furioso, frustrado o pisoteado.

-Decir que no: con firmeza pero sin dejar disgustado a quien te pide algo. Requiere madurez, simpatía y buen humor.

-Responder al fracaso: interpretar la dificultad y el fracaso como una señal de que hay que esforzarse más.

-Ponerse de acuerdo (negociar): consiste en centrarse en el problema, buscar todas las posibles alternativas de solución, tener en cuenta los intereses de las dos partes y elegir la alternativa más justa y eficaz por criterios objetivos.

