

CLASSROOM MANAGEMENT: CONSEJOS Y ESTRATEGIAS PARA EL CONTROL DE AULA



ALGUNAS GENERALIDADES A TENER EN CUENTA...



EL VALOR DE LA CONEXIÓN HUMANA

A woman with short, light-colored hair, wearing a red blazer over a black top, stands on a stage. She is gesturing with her hands while speaking. To her left is a large, illuminated red "TED" sign. In the background, there is a large screen displaying a close-up of a person's face, possibly a woman, with a group of people in blue shirts visible on either side. The stage floor is red.

RITA PIERSON
He pasado mi vida entera

0:14 / 7:48

▶ ▶ | 🔍 ⚙ 🔍 []

HERRAMIENTAS y ESTRATEGIAS PARA EL CONTROL DE AULA

- 1) REFUERZO POSITIVO COLECTIVO.**
- 2) TÉCNICA DEL TASKMASTER.**
- 3) TÉCNICA DE LA PRUEBA ESCRITA O KHOOT.**
- 4) TÉCNICA DEL EMAIL.**

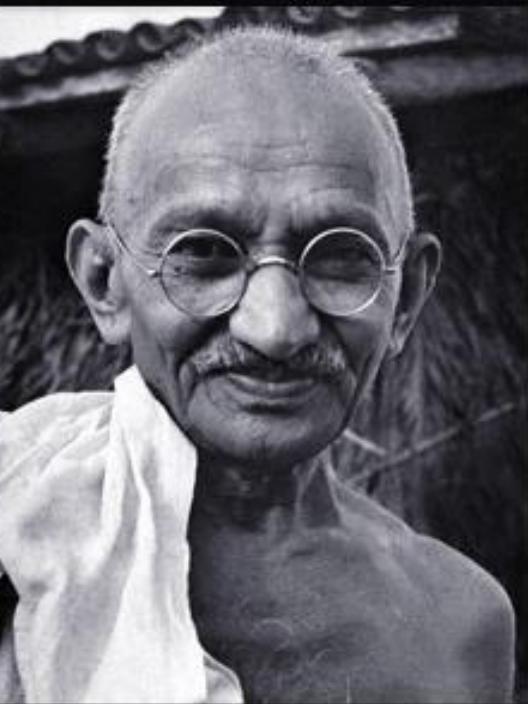


NUNCA OLVIDES...

- ✓ El ruido pedagógico...
- ✓ No necesitas ser un experto para empezar.
- ✓ Permítete cometer errores, está bien, y es lo normal.
- ✓ Busca tu tribu. Te aconsejarán, apoyarán en los momentos difíciles y darán energía.
- ✓ Celebra los pequeños logros.
- ✓ La **FLEXIBILIDAD** y la **PERSEVERANCIA** serán nuestras grandes aliadas.
- ✓ «Un docente que puede ser sustituido por un ordenador, merece ser destituido por un ordenador» >> Hay alumnado que aprende sólo... (nota)



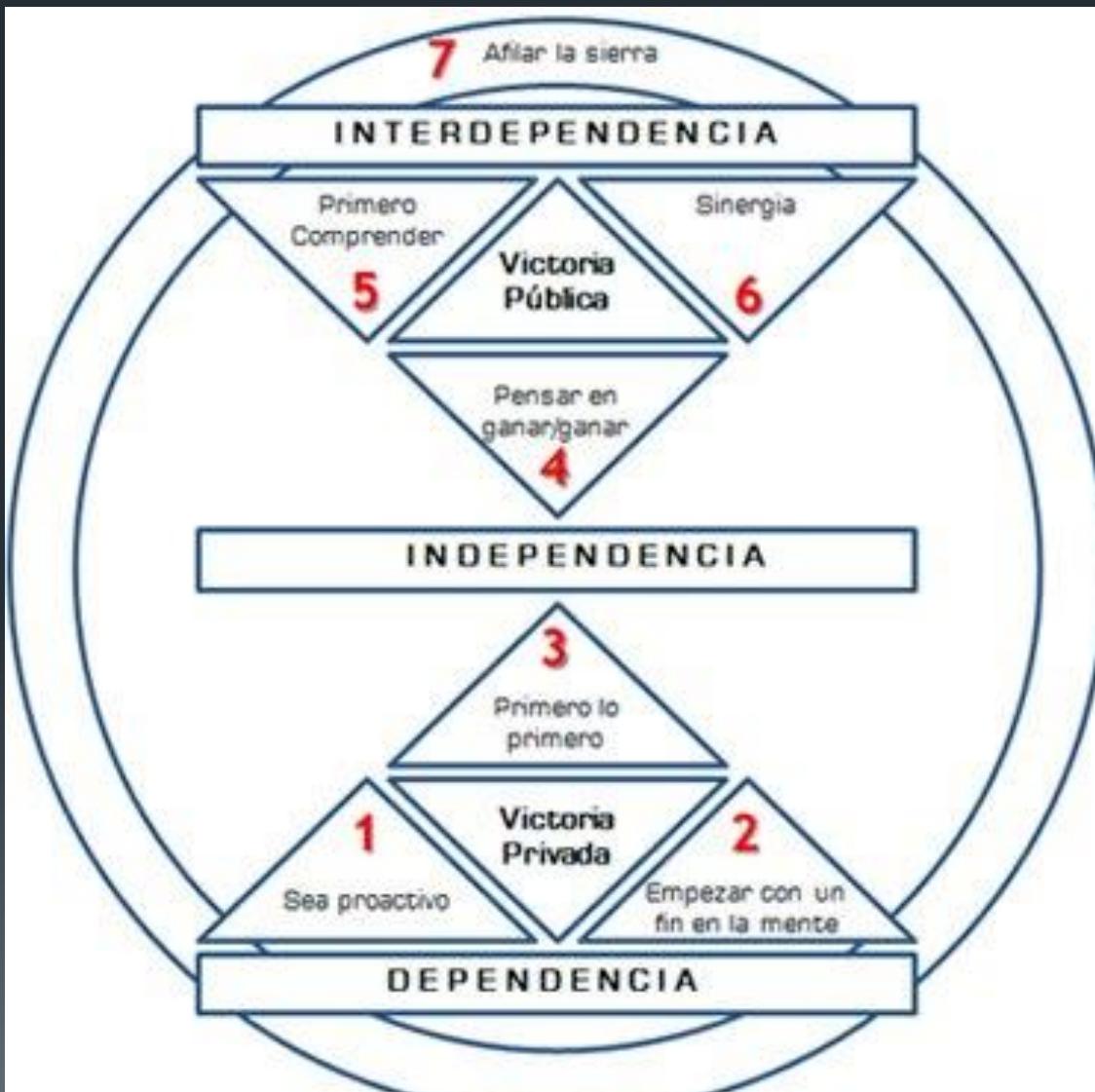
NUNCA OLVIDES...



Nuestra recompensa se encuentra en el esfuerzo y no en el resultado. Un esfuerzo total es una victoria completa.

(Mahatma Gandhi)

5º HÁBITO DE LAS PERSONAS ALTAMENTE EFECTIVAS – Stephen Covey



Procure primero comprender, y
después ser comprendido.



I am not a product of my
circumstances. I am a product of my
decisions.

— Stephen R. Covey

¿RESILIENCIA?

Procure primero comprender, y después ser comprendido.

- ❖ ¿Relación con la resiliencia?
- ❖ Leer a Joan Vaello...
- ❖ Por tanto, es la clave de las relaciones humanas efectivas y posibilita acuerdos del tipo tu ganas yo gano.
- ❖ Conocer nuestras sombras nos ayudará a aceptar las de los demás.



«Vidas poderosas constituyen relaciones poderosas, y relaciones poderosas generan equipos poderosos, y equipos poderosos son el fundamento de organizaciones y comunidades que pueden cambiar el mundo»

Joan Quintana

Procure primero comprender, y después ser comprendido.

- Entender sus puntos de vista, sin juicio.
- Donde ponemos la atención, ponemos la energía.
- No significa que tengamos que estar de acuerdo, sino que realmente hemos comprendido sus argumentos.
- No es ir preparando nuestra respuesta mientras oímos por encima. TECNICA DE LAS 3 P'S de ESCUCHA EMPÁTICA:
 - Pausa con conteo 3 – 2 – 1 > Sin impulsividad, procesar.
 - Paráfrasis > da feedback de qué estamos escuchando.
 - Pregunta > profundiza, aclara + vocabulario.
- La madurez nos dará seguridad sobre nuestros argumentos, pero habiendo primero comprendido los otros puntos de vista.

DINÁMICA DE LAS LUCES Y SOMBRAS... ACEPTACIÓN



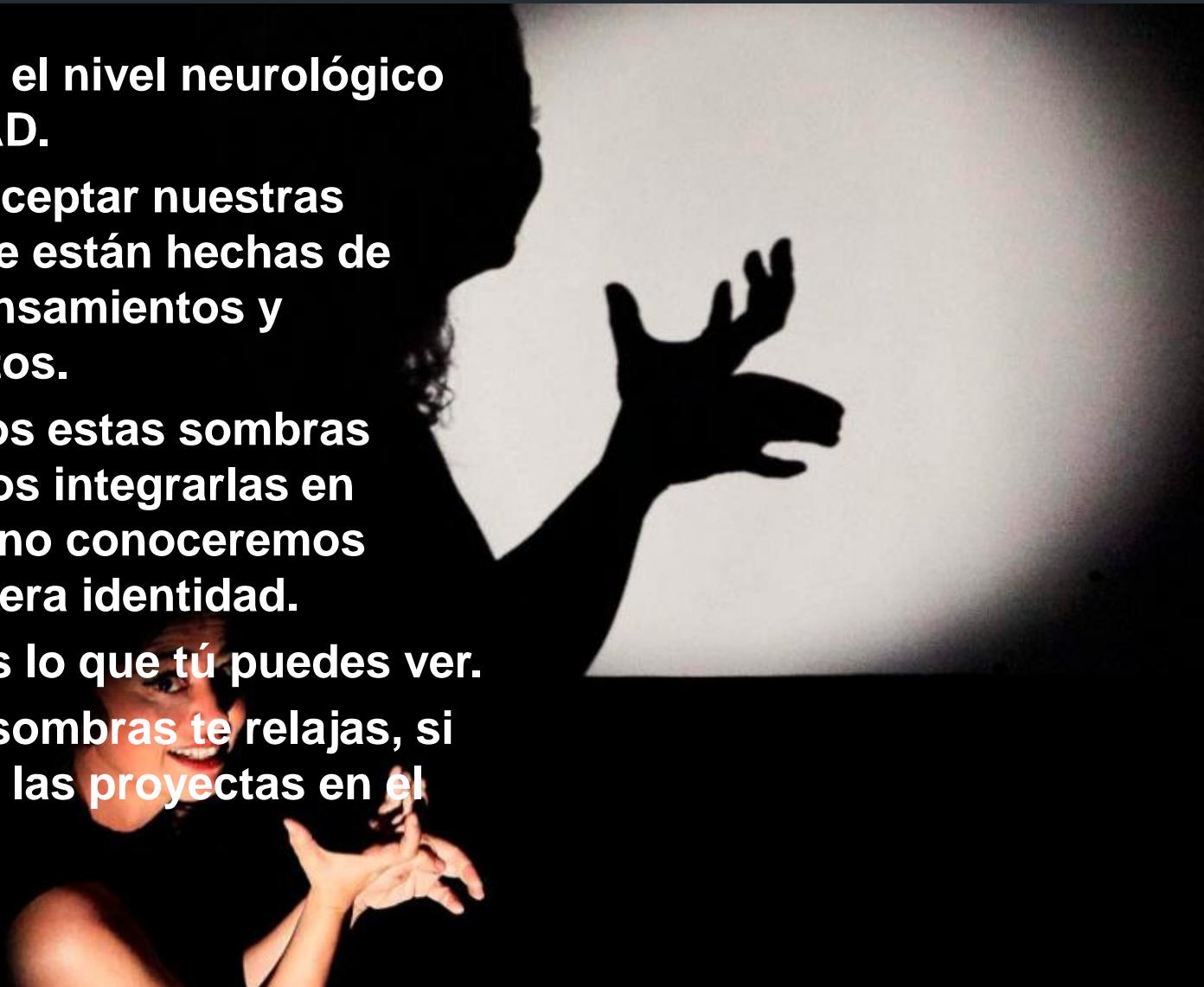
ESTRUCTURA PROFUNDA/SUPERFICIAL:

- ENTORNO
- CONDUTA
- CAPACIDADES
- CREENCIAS Y VALORES
- IDENTIDAD
- TRANSPERSONAL



DINÁMICA DE LAS LUCES Y SOMBRAS... ACEPTACIÓN

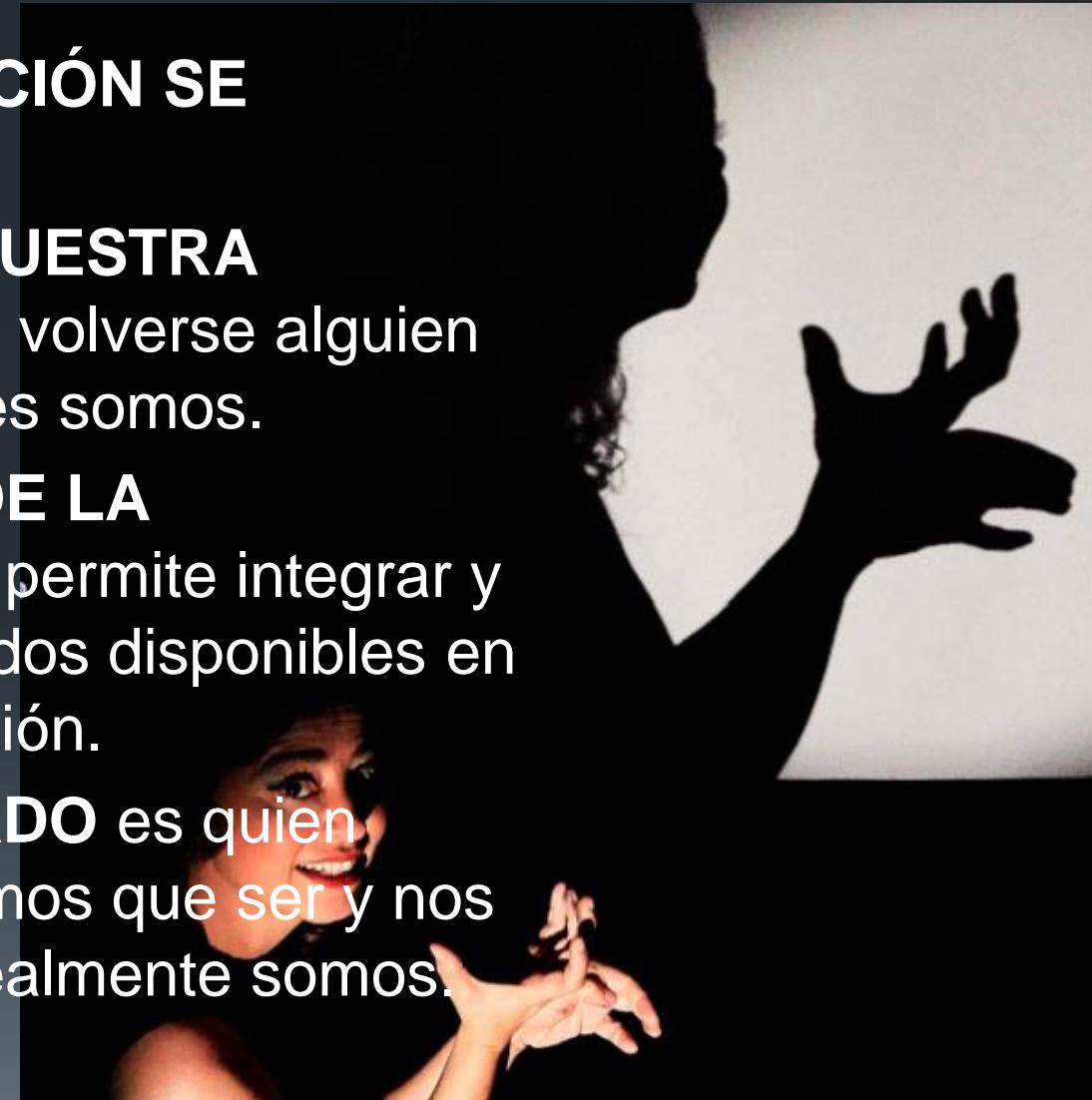
1. Ejercicio sobre el nivel neurológico de la IDENTIDAD.
2. Tenemos que aceptar nuestras sombras ya que están hechas de emociones, pensamientos y comportamientos.
3. Si no aceptamos estas sombras nunca podremos integrarlas en nuestro SER y no conoceremos nuestra verdadera identidad.
4. Sólo reconoces lo que tú puedes ver.
5. Si aceptas las sombras te relajas, si no las aceptas, las proyectas en el otro.



DINÁMICA DE LAS LUCES Y SOMBRAS... ACEPTACIÓN

CON ESTA ACEPTACIÓN SE CONSIGUE...

- 1. EVOLUCIONAR NUESTRA IDENTIDAD**, no es volverse alguien diferente de quienes somos.
- 2. LA EVOLUCIÓN DE LA CONCIENCIA** nos permite integrar y expresar más estados disponibles en nuestra superposición.
- 3. EL SER IDEALIZADO** es quien creemos que tenemos que ser y nos impide ser quien realmente somos.



DINÁMICA DE LAS LUCES Y SOMBRAS... ACEPTACIÓN

- 1) Reflexiono sobre algunas de mis luces y sombras profesionales (o no...)
- 2) Elijo 3 y las anoto.
- 3) Por parejas mantenemos el siguiente diálogo:

- «*Me permito mi... y acepto mi...*»
- «*Veo tu..., veo tu... y veo mucho, mucho más*»

- «*Quiero que veas... Quiero que no veas...*»
- «*Veo que eres..., y también veo... y puedo ver que tú eres mucho, mucho más*»

- 4) Feedback voluntario

