

ORIENTACIONES PARA MEJORAR EL RENDIMIENTO Y LA CONDUCTA DE MIS ALUMNOS

AUTOESTIMA



¡Hay dos conceptos clave para entender por qué unos alumnos se enganchan al estudio y otros no.

EL AUTOCONCEPTO, que es el conjunto de creencias y opiniones que cada uno tiene sobre sí mismo y que influye en las acciones que ejecuta, el esfuerzo que les dedica y lo que piensa al realizarlas.

LA AUTOESTIMA, es el grado de satisfacción asociado al concepto de sí mismo (sentirse bien consigo mismo) y está asociado al éxito y al reconocimiento.

La potenciación de la autoestima académica es la vía motivacional de mayor alcance y de mayor sostenibilidad en el tiempo.

El profesor puede potenciar la autoestima de los alumnos más reticentes teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Averiguar qué es capaz de hacer cada uno de nuestros alumnos y qué están dispuestos a hacer, dejando claro que todos tenemos capacidades y que, con esfuerzo y ayuda llegan los éxitos.
- Conseguir que crean en sus posibilidades.
- Adaptar los objetivos y el nivel de dificultad de la tarea a las posibilidades de cada alumno.
- Acordar con el alumno un plan de aproximaciones progresivas que, a través del esfuerzo, le lleven a una superación continua.
- Procurar que el alumno se sienta seguro, respetado y aceptado, conociendo sus capacidades y limitaciones y evitando prejuicios y etiquetas.
- Enseñar a considerar el error como ocasión de aprendizaje y avance, evitando que se avergüence o se le ridiculice.
- Potenciar la participación y las intervenciones en clase, procurando ver el lado positivo de las mismas.

Los **refuerzos sociales** son herramientas indispensables para consolidar conductas. El reconocimiento del esfuerzo o la tarea realiza, la atención positiva o el agradecimiento por contribuir a un buen clima, son mensajes que permiten a los alumnos salvaguardar su posición ante los compañeros y a la vez mejorar su autoestima.

Los refuerzos sociales pueden ser **verbales** (halagos, ayudas, retroalimentación, conversaciones amigables no escolares, bromas,...) y **no verbales** (proximidad, contacto físico, contacto ocular, expresiones faciales que denoten aprobación, atención, interés por el alumno como persona, aprecio...).

Para que sean eficaces deben ser **inmediatos** (que el intervalo entre la conducta y el refuerzo no sea largo), **concretos** (reforzar la conducta, no a la persona); **de uso limitado** (el uso continuado de halagos y premios es contraproducente pues hace que el sujeto se habitúe a ellos y deje de actuar en ausencia de los mismos). Hay que tener en cuenta que los refuerzos son para quien los percibe como tales, lo que para unos alumnos es reforzante, para otros puede que no lo sea.

Algunas **actividades potenciadoras de autoestima** son:

- **AVISO CLASIFICADO.** Se pide a los alumnos que confeccionen un anuncio publicitario anónimo e imaginario en el que intenten venderse a sí mismos, resaltando las cualidades y aficiones propias que podrían ser apreciadas por potenciales compradores. Un alumno va leyendo los anuncios anónimos y los demás van diciendo a quien compraría y por qué, elaborando así una relación de cualidades preferidas por la mayoría.
- **MENSAJES DE AUTOACEPTACIÓN.** Cada alumno se escribe una carta a sí mismo, así como los planes e ilusiones para el futuro.
- **EL AMIGO IDEAL.** Se propone a cada alumno que piense en su mejor amigo y que escriba en una nota sus mejores cualidades, sin especificar su nombre. Se obtiene así una lista de cualidades preferidas por el grupo, pudiéndose plantear cada uno como propósito adquirir o mejorar alguna de las cualidades que él cree no poseer.
- **LAS LENTES POSITIVAS.** Se divide la clase en grupos de cuatro a seis alumnos. Un miembro de cada grupo se ofrece a ser objeto de la atención de los demás. Los demás miembros del grupo escriben en una hoja aspectos positivos que creen que caracterizan a su compañero. Se hace un extracto de las cualidades anotadas que es entregado al alumno. Se va repitiendo el ejercicio con cada miembro del grupo.



ⁱ Documento elaborado tomando como referencia el libro de Vallejo Orts, Joan.: *Cómo dar clase a los que no quieren.*