

**FICHA DE REGISTRO DE DINÁMICAS Y ACTIVIDADES
PROGRAMA DE IMPLANTACIÓN DE LA INTELIGENCIA
EMOCIONAL EN LA ESCUELA**



NOMBRE	Establecimiento de acuerdos (vs. reglas)
TIEMPO DE EJECUCIÓN	50 minutos
DISTINCIÓN	Rigor Vs. Rigidez
DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD	A. Es importante que, independientemente de que se hayan podido establecer las reglas del aula a comienzo de curso, esta actividad se trabaje una vez que el grupo de alumnos haya definido su visión y, con ella, se disponga a comenzar el viaje que les lleve allí. B. Para ello se les preguntará como grupo, qué acciones consideran ellos que nos van a llevar hasta allí (nuestra visión) tanto dentro como fuera del aula. Anotar en la pizarra todo lo que ellos digan (sin rechazar ni aceptar sobre la marcha). C. Si algunos de los acuerdos que consideras fundamental no se plantean, sacarlos a modo de pregunta. Por ejemplo: "¿usar el teléfono móvil durante las clases nos favorece o nos atrasa de llegar a nuestra visión?" D. Una vez que ya están encima de la mesa todos los que consideras importantes, plantear cuáles son los más importantes y priorizar. Se puede hacer a través de votación. El número de acuerdos definitivos dependerá de la edad: El – 1 ó 2 1er – 2º ciclo EP – Entre 2 y 4 3er ciclo EP – Entre 4 y 6 Secundaria – No más de 8 E. Preguntar que levanten la mano si están realmente comprometidos con cumplir esos acuerdos. F. Hacer un cartel/collage con los acuerdos resultantes y mantenerlo visible en el aula.

MATERIALES NECESARIOS	Pizarra, cartulina y rotuladores (o materiales para collage)
EVALUACIÓN, COMENTARIOS	1. En el proceso de negociación para acordar los acuerdos necesitas mantenerte en el paradigma Yo-Adulto y, si hay algún acuerdo verdaderamente prioritario que no está saliendo en la negociación: enrolarlos (para ello necesitarán ver el valor). Necesita haber una voluntad de tu parte, como maestro/profesor de, realmente, llegar a un acuerdo, para lo que quizá, necesitará también haber alguna renuncia por tu parte. 2. Por otro lado, si avanzado el curso (y una vez acordado los acuerdos), surgiera la conveniencia de incluir o excluir alguno de ellos se puede proponer una renegociación. Cuidado con estar renegociando todo el día. La negociación el rigor son dos cosas distintas. 3. Para manejar las veces en que se incumpla alguno de los acuerdos se puede utilizar la rutina "Eso te acerca o te aleja de tu visión" o, una vez vista la distinción (Responsable vs. Víctima/Culpable), utilizar el manejo de soluciones (Tarjeta verde-roja en el caso de El).