

Estrategias:

- **Mesa de negociación o dialogo.**
- **Mantener la calma.**
- **Detección de estados de ánimo del alumnado.**
- **Aprender distinguir en el grupo cuando una comunicación es agresiva, pasiva y asertiva.**

En esta ocasión yo había elegido solo tres estrategias para implementar, pero en el transcurso de la semana se me ocurrieron algunas otras.

Durante la semana comenzamos trabajando “detección de estados de ánimo de los alumnos” en la que en determinado momento durante la jornada el maestro interrumpe la clase y en trinas los alumnos hablan sobre su estado de ánimo en ese momento lo comentan y uno de cada equipo comparte su estado de ánimo, aquí en los primeros días los alumnos mencionaron algunas emociones como miedo, tristeza y vergüenza ya que estábamos en días de exámenes estas emociones persistían durante esos días. A lo largo del tiempo las emociones fueron cambiando algunos de felicidad al recibir calificaciones o tristeza después añadimos la dinámica de una trina iba a tratar de adivinar que estado de ánimo tenía algún compañero y maestro para describir el por qué pensaba esto.

En el trascurso de la semana también trabajamos “Aprender distinguir en el grupo cuando una comunicación es agresiva, pasiva y asertiva” aquí el maestro daba algunas expresiones escritas a algunos alumnos en secreto, en las que tenían escritas algunas frases asertivas, agresivas y pasivas, las iban a mencionar en el momento de la clase que los alumnos consideren oportuna el grupo en general se le dio la indicación de identificar alguna frase “agresiva, pasiva o asertiva” tomar la palabra para mencionar frente al grupo que tipo de frase es y comentarla frente al grupo.

Durante la semana aplicamos practicar la calma en diferentes situaciones, así como meditación al llegar a clase.

La circunstancia en los martes y jueves se adecuo para trabajar la mesa de negociación o dialogo ya que día de educación física y estaba cayendo unas chispitas, por tal motivo unos alumnos no querían salir a educación física y otros si, entonces aproveche para hacer una mesa de diálogo y negociación en la que cada uno de los grupos daban su opinión y la defendían para poder llegar a acuerdos mediante la negociación fomentando dialogo asertivo y de respeto.