

Referencia para citar este artículo:

Bisquerra Alzina, R. (2023). La técnica NEMO.

En M. Álvarez y R. Bisquerra, *Manual de Orientación y Tutoría* (versión electrónica). Madrid: La Ley.

[Disponible en www.legalteca.aranzadilaley.es]

Estrategias y recursos

La técnica NEMO

Resumen: La técnica NEMO se utiliza con éxito en cualquier etapa educativa para la gestión de conflictos y la prevención de la violencia. Es una técnica que se ha difundido sin que haya documentos de fácil acceso que la expliquen. Este artículo pretende ser una posibilidad en este sentido. El objetivo es presentar la técnica NEMO, detallar la forma de ponerla en práctica y animar a ello a todo el profesorado de cualquier etapa educativa. La palabra NEMO aquí no se refiere ni al capitán Nemo ni al personaje que protagoniza la película de animación *Buscando a Nemo*. Sino que es una sigla con cuatro palabras: Nombre, Emoción, Motivo y Objetivo. En base a estas cuatro palabras se estructuran cuatro fases que constituyen los elementos básicos para una comunicación eficiente, no violenta, con respeto, que contribuye a la mejora de la convivencia, la prevención de la violencia y la mejora del bienestar.

Palabras clave: Educación emocional. Técnica NEMO. Convivencia. Gestión de conflictos. Prevención de la violencia.



Rafael Bisquerra

*Presidente de la RIEEB (Red Internacional de Educación
Presidente Emocional y Bienestar)*

Catedrático emérito de la Universidad de Barcelona

Presidente Doctor Honoris Causa por el CELEI de Chile

Doctor en Ciencias de la Educación

Presidente Licenciado en Pedagogía y en Psicología

rbisquerra@ub.edu

El capitán Nemo

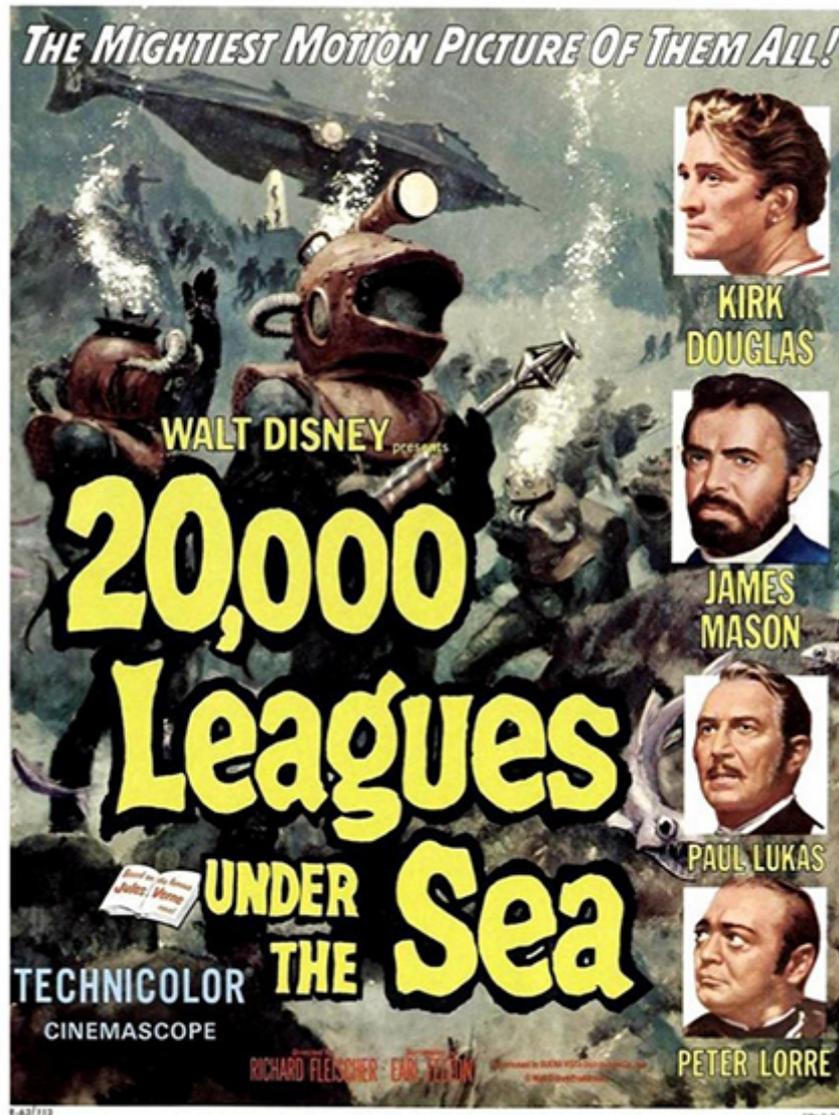
El capitán Nemo es el personaje principal de la novela *Veinte mil leguas de viaje submarino* de Julio Verne (1869). También aparece en otra novela de Verne: *La isla misteriosa*.

En la primera, Nemo es un hombre culto y gran ingeniero; pero también es un personaje sombrío y misterioso. Esconde su verdadera identidad tras su nombre. La palabra «nemo» en latín significa «nadie». Obsesionado por un misterio, que no se desvela hasta el final de la novela, ha renunciado a vivir en sociedad y recorre los mares a bordo del submarino *Nautilus*, en un afán de investigación científica. De hecho, el misterio no se desvela hasta la segunda novela.

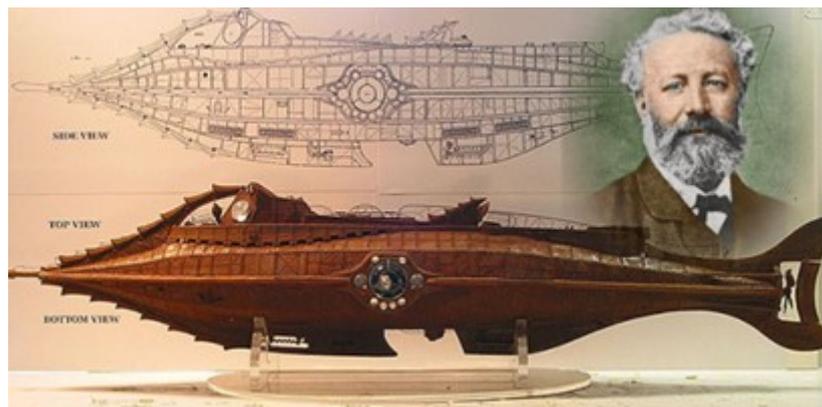
La novela *Veinte mil leguas de viaje submarino* ha sido llevada al cine en diversas versiones. La primera en cine mudo en 1916. Entre las versiones más memorables, probablemente la más famosa sea la de 1954, en la que James Mason interpreta al capitán Nemo.



Veinte mil leguas de Viaje Submarino de Julio Verne



La película *Veinte Mil Leguas de Viaje Submarino*



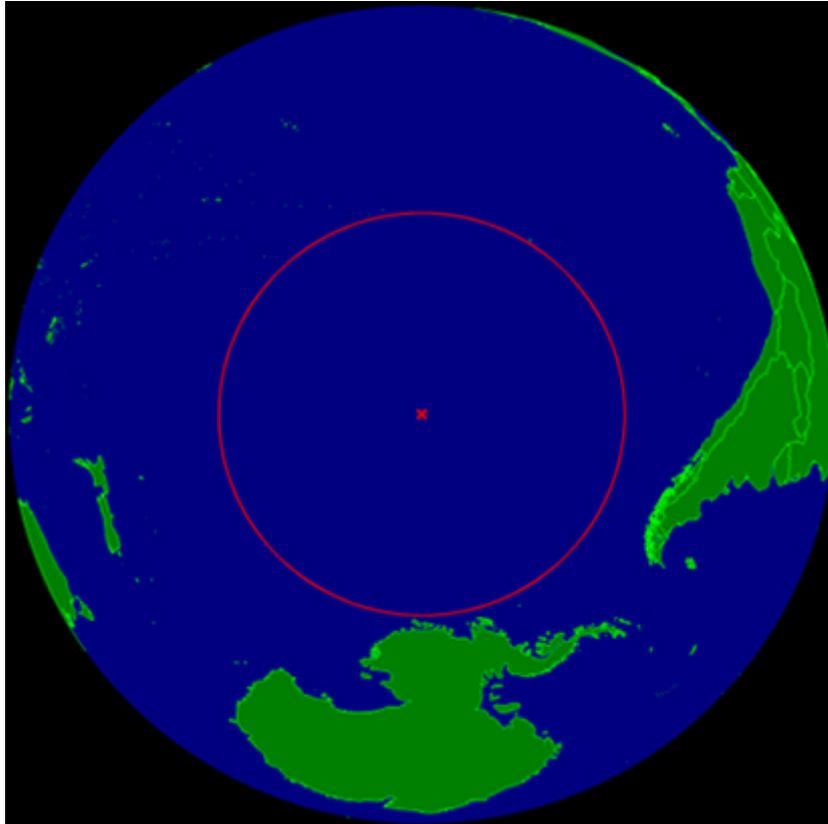
El Nautilus y Julio Verne

El punto NEMO

Se conoce como «punto Nemo» al lugar del océano Pacífico más alejado de cualquier tierra firme. La figura «Punto Nemo en el Pacífico» señala el lugar exacto donde se ubica. Se considera uno de los lugares más exóticos del planeta. Sus coordenadas son: 48° 52.6» S (latitud sur) y 123° 23.6» O (longitud oeste) Está a 2688 km de la Antártida. El punto Nemo se considera el punto más silencioso de la Tierra, donde la contaminación acústica es mínima.

Es el lugar donde se encuentra el cementerio de naves espaciales debido a su lejanía de zonas habitadas. La organización «Ocean Vision Legal» menciona que entre 1971 y 2016 más de 263 naves espaciales fueron desechadas en esta zona.

El nombre de «punto Nemo» proviene del personaje de la novela «Veinte mil leguas de viaje submarino» de Julio Verne. También se conoce como «polo de inaccesibilidad».



Punto Nemo en el Pacífico

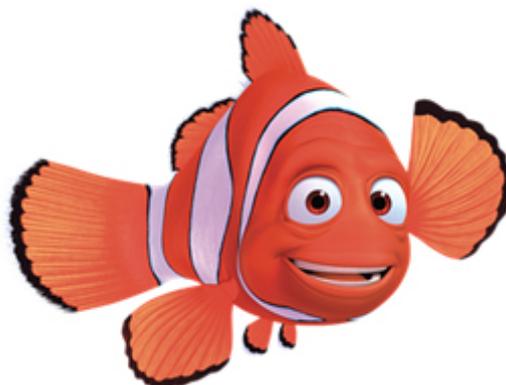
Buscando a Nemo

La palabra Nemo, para muchas personas, se asocia al personaje de película infantil de animación titulada *Buscando a Nemo*, producida por Pixar y que ganó el Oscar a la mejor película de animación en 2003. En esta película, el protagonista Nemo es un pecesito con una aleta atrófica. Su anomalía hace que una aleta sea más pequeña que la otra, lo cual puede provocar anomalías en la natación.

Estos tres fenómenos tienen en común el nombre y el mar. La técnica que vamos a presentar no tiene nada que ver con las dos historias comentadas ni con el punto Nemo. Pero de esta forma, la palabra NEMO será más fácil de recordar.



Buscando a Nemo



Nemo

Sigla y acrónimo

A veces se confunden sigla con acrónimo. Ambos buscan abreviar una denominación. La diferencia entre ambos es que la sigla usa la letra inicial de cada palabra que conforma una denominación. Mientras que el acrónimo usa aleatoriamente letras de las palabras para que la «abreviatura» se pueda leer como una sola palabra.

Por ejemplo, la palabra transistor es un acrónimo creado a partir del inglés «transfer resistor». En cambio, la ONU es una sigla que significa Organización de las Naciones Unidas.

Son otros ejemplos conocidos de siglas: DNI (Documento Nacional de Identidad), LGTBI (Lesbianas, Gays, Transgénero, Bisexual, Intersexual), OMS (Organización Mundial de la Salud), PDF (Portable Document Format), UCI (Unidad de Cuidados Intensivos), etc.

Son ejemplos de acrónimos: Avión (del francés «appareil volant imitant l'oiseau naturel» = aparato volador que imita el ave natural), Emoticono (del inglés *Emotion* + *Icon* y luego castellanizado), Sida (síndrome de inmunodeficiencia adquirida), Telmex (Telefonía Mexicana), etc.

En el caso que nos ocupa, NEMO es una sigla que significa: Nombre, Emoción, Motivo y Objetivo. A continuación, se explica la técnica en base a estas cuatro palabras. No tiene nada que ver ni con el capitán Nemo ni con el personaje de la película *Buscando a Nemo*. Pero recordar estos dos famosos personajes ayuda mucho a

memorizar las cuatro fases de la técnica.

☛ «NEMO es una sigla que significa: Nombre, Emoción, Motivo y Objetivo»

La técnica NEMO

En esta técnica, NEMO es una sigla que resume los pasos que hay que seguir (Nombre, Emoción, Motivo, Objetivo), de acuerdo con las siguientes indicaciones.

Nombre

Se refiere a pronunciar el nombre de la persona a la cual nos dirigimos. Esto significa personalizar la relación, sabiendo y recordando el nombre de la otra persona. No confundir esto con pronunciar mi nombre. No es mi nombre el que tengo que pronunciar, sino el de la otra persona. Por ejemplo: «Pedro, ...»

Emoción

Significa tomar consciencia de la emoción que estoy experimentando. Esto es consciencia de la consciencia emocional. Esta técnica tiene aplicaciones en la gestión de conflictos. Por esto, un ejemplo puede ser: «Pedro, me siento indignada ...». Para poder poner nombre a la emoción que siento se requiere un cierto dominio del lenguaje emocional.

Motivo

Se refiere al motivo por el cual siento la emoción que acabo de citar. Aquí, motivo equivale a causa de la emoción. Es un aspecto más de la consciencia emocional. Por ejemplo: «Pedro, me siento indignada porque me has quitado mi bolígrafo ...»

Objetivo

El objetivo se refiere a proponer algo que sirva para resolver el problema y a ser posible prevenir otros similares en el futuro. En el fondo, el objetivo es lograr un cambio en la otra persona. Pero se trata de lograrlo por medios no violentos, ni ofensivos, sino con total respeto. En el ejemplo que seguimos, el objetivo podría expresarse en el conjunto de la frase así: «Pedro, me siento indignada porque me has quitado mi bolígrafo, me gustaría que en el futuro me pidas lo que necesites y no lo tomes sin permiso».

En resumen, la técnica NEMO se compone de cuatro fases que esquemáticamente son:

Nombre: pronunciar el nombre de la persona a la que nos dirigimos.

Emoción: expresar la emoción que siento y que me lleva a buscar una solución.

Motivo: causa por la cual siento esta emoción, que suele ser algo que ha hecho la otra persona a la cual nos dirigimos.

Objetivo: propuesta de cambio que proponemos a la otra persona. Se expresa de forma muy respetuosa: me gustaría, te agradecería, preferiría, te pido, por favor...

La técnica NEMO no tiene nada que ver con el capitán Nemo, ni tampoco con *Buscando a Nemo*. Pero tener presente la palabra Nemo, tan difundida a partir de estas dos obras (novela de J. Verne y película de dibujos animados), puede ser de gran ayuda para memorizar la palabra NEMO y las cuatro fases que la conforman.

Ejemplos de frases tipo NEMO

Las frases tipo NEMO se expresan de corrido, sin pararse a especificar en qué fase de la técnica estamos. Por ejemplo:

«Juan, me siento preocupada, porque hace tiempo que no hablamos, me gustaría que me dijeras por qué llevas tiempo sin dirigirme la palabra»

«Elvira, me siento molesta cuando llegas y no saludas. Me gustaría que como mínimo dijeras algo cuando llegas a casa».

«Ana, me siento molesta porque cuando te hablo parece que no te interesa nada de lo que te digo. Si no tienes tiempo o no te interesa el tema, me lo dices directamente con respeto».

«Manuel, me siento enojada porque haces daño a tu hermano pequeños. Me gustaría que en lugar de pegarle me ayudaras a cuidarlo y a jugar juntos. Así nos lo podemos pasar mucho mejor».

«Pedro, ayer me enfadé mucho cuando vi que me habías cogido mi ordenador sin permiso. Me gustaría que cuando lo necesites me lo pidas y si no lo necesito te lo puedo prestar».

«Jaime, ayer me enfadé mucho porque me cortaste varias veces durante la reunión. Me gustaría hablar contigo para saber si fue involuntario o si hay alguna razón detrás».

«Susana, llevo unas semanas triste porque no me llamas para quedar como hacías antes, que no pasaban tres días sin vernos y hablar. Quiero que sepas que echo de menos verte de nuevo».

Mensajes yo y mensajes tu

Habitualmente, utilizamos mensajes tú como forma de crítica. Esto se manifiesta en expresiones como «Has metido la pata cuando...», «Has sido un desconsiderado cuando...», «No has prestado atención a...», «No tienes que hacer esto», «Tienes que ir con más cuidado».

Este tipo de frases tienden a generar mal estar en quien las recibe. Lo cual no favorece que sean realmente efectivas. Como alternativa se proponen las frases «yo».

La técnica NEMO, en gran medida, se fundamenta en los «mensajes yo» y evitar los «mensajes tu». Esto se fundamenta en investigaciones psicológicas sobre la comunicación verbal.

Los mensajes yo consisten en expresar lo que sentimos desde la primera persona del singular. Es muy probable que nos sentimos así debido a alguna acción realizada por la otra persona. Pero procuramos evitar el «tú», como por ejemplo: «Tu has...», «Es que tu...», «Porque tu...». Procuramos no comentar lo que la otra persona ha hecho o dejado de hacer. Aunque si podemos decir «ha sucedido», «se ha dado el caso», «no se ha...». Lo importante es señalar cómo nos hemos sentido y cuáles son nuestras necesidades al respecto.

El esquema se basa en el «yo», nunca desde el «tú»: Describir los hechos + expresar lo que sentimos + lo que necesitamos, proponiendo una acción que es la solución.

Las frases «tu» se pueden utilizar para alabar a la otra persona, para reconocer lo que ha hecho bien, reforzarlo, potenciarlo. Pero no para criticarla ni ofenderla.

La técnica NEMO en la práctica

La técnica NEMO se puede explicar a los estudiantes de cualquier etapa educativa. Según la edad se van a dar unas instrucciones siempre apropiadas a su nivel. Cuando haya quedado clara la técnica, se trata de ponerla en práctica. Para ello se propone en primer lugar que cada uno piense en tres posibles frases tipo NEMO que puede escribir en un cuaderno.

Después se comentan ejemplos de frases. No hace falta comentar todas las que se han escrito. Es suficiente elegir entre tres y cinco estudiantes para que compartan sus frases como ejemplo. Se analiza si realmente la frase sigue la estructura NEMO.

Se observa cómo, a veces, se ha entendido que lo del nombre se refiere al emisor cuando en realidad debe ser el nombre del receptor del mensaje.

Es habitual, sobre todo según en qué edades, no haber entendido bien alguno de los pasos. El profesor o profesora puede aprovechar la ocasión para clarificar todos los pasos. El objetivo es tenerlos claros para una puesta en práctica eficiente.

Una vez que todo el grupo lo tiene claro se procede a practicarlo por parejas. Posteriormente se puede practicar en pequeños grupos de tres a cinco personas. La participación de varias personas en un grupo permite enriquecer el aprendizaje con las aportaciones de todas las personas implicadas que van haciendo aportaciones para mejorar las frases tipo NEMO.

Cuando el alumnado ya sabe como formular frases tipo NEMO es el momento de aplicarlo en situaciones diversas de la vida, para la prevención de conflictos, la mejora de la convivencia y el bienestar.

Espejo Baidez (2019), Filella-Guiu, Pérez-Escoda, Agulló-Morera y Oriol-Granado (2014), Teixiné (2018) y muchos otros han aplicado la técnica NEMO a la práctica educativa en diversos niveles y etapas educativas con resultados favorables.

☛ **«Cuando el alumnado ya sabe como formular frases tipo NEMO es el momento de aplicarlo en situaciones diversas de la vida, para la prevención de conflictos, la mejora de la convivencia y el bienestar»**

Aplicaciones

La técnica NEMO tiene múltiples aplicaciones a la vida cotidiana para mejorar la convivencia, la prevención de conflictos, la gestión positiva de conflictos, la prevención de la violencia y la mejora del bienestar.

Situaciones concretas en las que se puede aplicar incluyen los conflictos típicos en las escuelas. Por ejemplo, en el aula o en el patio; las relaciones entre hermanos, amigos, parejas, profe-alumno, padres-hijos, compañeros de trabajo, jefe-subordinado, etc.

No es una técnica útil solamente cuando hay problemas o conflictos, sino para facilitar cualquier tipo de relación interpersonal o social y mejorar la convivencia y el bienestar.

Técnica NEMO y empatía

Una vez explicada la técnica NEMO, se puede dar la vuelta a la situación para verla desde el punto de vista de la otra persona. Esto es, en lugar de pensar en ¿cómo me siento?, ¿por qué me siento así?, ¿y qué propongo?, podemos aplicar la empatía y pensar: ¿cómo se siente la otra persona?, ¿por qué se siente así?, ¿y qué puede ser lo que probablemente me quiere proponer?

Ver el problema desde el otro punto de vista es estimular el pensamiento de perspectiva y la comprensión empática. Lo cual es una estrategia potente para la prevención de conflictos. Sugerimos al profesorado aplicar este enfoque con la intención de desarrollar la empatía.

Técnica NEMO y comunicación no violenta

La comunicación no violenta (CNV) desarrollada por Marshal Rosenberg (2006) es una forma de comunicación en la línea de Gandhi, que utiliza habilidades del lenguaje y la comunicación. Se estructura en los cuatro pasos siguientes.

1. *Observación.*- Se trata de observar lo que ocurre para poder expresarlo con claridad y precisión.
2. *Sentimiento.*- Tomamos consciencia de cómo nos sentimos con lo que ocurre. Lo que afecta a nuestro bienestar.
3. *Necesidades.*- Tomamos consciencia de nuestras necesidades.
4. *Petición.*- Formulamos una petición respetuosa que satisfaga nuestras necesidades.

Rosenberg (2006) desarrolla esta técnica con profusión de ejemplos, detalles y matices. Si nos fijamos tiene muchos elementos en común con la técnica NEMO. En las dos técnicas hay una toma de consciencia emocional a partir de lo que observamos. En las dos hay una petición como propuesta para gestionar el conflicto. En la técnica NEMO se empieza por pronunciar el nombre de la persona a quien nos dirigimos para personalizar la relación. En la CNV se toma consciencia específica de las necesidades, lo cual también debe estar presente en la técnica NEMO para poder formular la petición adecuada.

La CNV se aplica con éxito en conflictos muy diversos de la vida cotidiana en las personas adultas. Incluso en conflictos políticos y bélicos de carácter internacional. Por esto, *mutatis mutandis* (cambiando lo que se tenga que cambiar) la técnica NEMO también se puede aplicar en el mismo sentido con personas adultas y en conflictos muy diversos, adaptando en cada caso el lenguaje para que la forma de expresarse sea la apropiada para producir los efectos deseados.

Aspectos a prevenir

Como ya se ha comentado, muchas personas entienden que el primer paso (nombre) significa «presentarse diciendo el propio nombre». Por ejemplo: «Soy Jaime y ...». No es esto lo que significa «Nombre» en el primer paso, sino que se refiere al nombre de la persona a la que nos dirigimos. La intención es: a) personalizar la relación; b) que el otro tenga muy claro que nos dirigimos a él específicamente; c) crear un clima de confianza, ya que dirigirnos a una persona por su nombre tiende a crear climas emocionales favorables a la escucha y a la receptividad.

Para el segundo paso (emoción) es necesario el dominio del vocabulario emocional. Para ello se ha elaborado el *Universo de emociones* (Bisquerra, 2015). El dominio del vocabulario permite poner nombre con precisión a las emociones que estamos experimentando, lo cual es una competencia emocional con conviene potenciar, no

solamente para aplicar la técnica NEMO sino para conocernos mejor a nosotros y podernos comunicar mejor sobre aspectos emocionales con otras personas.

Tomar consciencia de la causa de las emociones (motivo) requiere de consciencia emocional y pensamiento de causa-efecto. Esto significa tomar consciencia de que nuestras emociones no están allí porque sí, sino que son respuestas a acontecimientos que hemos vivido. Continuamente estamos recibiendo estímulos del entorno que activa nuestras emociones permanentemente.

La última etapa (objetivo) se debe expresar de forma muy respetuosa. Sabiendo que no tenemos ningún poder para conseguir que la otra persona haga lo que le decimos que haga. Solamente lo va a hacer si le convencemos; es probable que no lo haga si se lo imponemos.

En la técnica NEMO conviene evitar formular preguntas como: ¿por qué lo has hecho? Este tipo de preguntas predispone a activar el sentimiento de culpa y la autodefensa. Como consecuencia se puede activar una reacción de oposición y enfrentamiento que conlleva a rechazar lo que se le pretende comunicar. Con la técnica NEMO no nos proponemos recabar información sobre lo que ha sucedido. El objetivo es otro muy distinto: facilitar un cambio de comportamiento de la otra persona. Para ello hay que crear el clima apropiado que facilite el cambio que nos proponemos. Los pasos anteriores lo pueden facilitar si se aplican bien: personalizar la relación mediante la verbalización del nombre, expresar lo que me pasa a mi (emoción) y la causa, para acabar con una propuesta.

Es importante evitar expresiones tipo «tú», que podrían resultar ofensivas. Por ejemplo: «Es que tú eres un desconsiderado...»; «Tu siempre haces lo mismo...»; «Porque tu no tienes en cuenta a los demás...», etc. A cambio conviene utilizar frases tipo «yo»: «Me siento apesadumbrada cuando...»; «Me siento ofendido por...»; «Me siento preocupado por...»; «Me siento enfadado porque...»; «Me entristece cuando...». Lo que viene a continuación de estas frases es algo que ha hecho la otra persona. Pero se analiza el hecho, procurando separarlo de la persona. No se le dice «porque tú», «cuando tú». Sino que se describe el hecho, sin citar a la persona que lo ha cometido. «Se dice el pecado, pero no el pecador». La otra persona ya es suficientemente inteligente para entenderlo, sin sentirse ofendida.

El éxito de la utilización de la técnica NEMO depende en gran medida de cuidar estos pequeños detalles expresivos que tienen una gran carga emocional. Hay que tener presente que las palabras activan emociones. Cuando vamos a decir cualquier palabra hemos de pensar en los efectos (principalmente emocionales) que esta palabra va a causar en la otra persona. Teniendo esto presente, hay que asumir que a veces vale más callar. Cada uno es dueño de sus silencios y esclavo de sus palabras.

Un aspecto muy importante a evitar es comunicar frases NEMO desde una emoción desbordada (enfado, rabia, enojo, furia, cólera, odio). En estas situaciones no va funcionar. Por esto, un requisito para el éxito es previamente tranquilizarse. En este sentido es de gran utilidad la práctica continua de técnicas de relajación y mindfulness. Es muy importante, en el momento de abordar un problema y pronunciar frases tipo NEMO, hacerlo desde la calma, la serenidad, la tranquilidad, el respeto. Este es un requisito «*sine qua non*» para el éxito.

☞ «Debe quedar claro que la educación emocional es, en primer lugar, para aplicársela a sí mismo. Después estamos en mejores condiciones para enseñarlas a nuestros hijos, alumnado y a quienes manifiesten interés en aprender»

Distinguir entre hechos y juicios

No es lo mismo decir «ayer me cortaste varias veces en la reunión», que decir: «no me tienes en consideración y por esto me interrumpes continuamente». En el primer caso se trata de un hecho, que se describe con palabras lo más precisas posible. En el segundo caso es un juicio (no me tienes en consideración) que no viene avalado por la evidencia (me interrumpes). El hecho de interrumpir no significa que no te tenga en consideración.

Muchos conflictos en el fondo son conflictos de comunicación. Las palabras activan emociones que pueden dificultar o impedir la solución del conflicto. Si nos mantenemos en la narrativa descriptiva de hechos constatados y evidentes, es más probable que la comunicación sea respetuosa y fluida.

Cuando entramos en juicios de valor, que muchas veces se caracterizan por frases tipo «tú», como los ejemplos que vienen a continuación, es más probable que se complique la solución del conflicto, incluso en estos casos se puede producir un corte de la comunicación. Ejemplos de juicios de valor pueden ser: «Eres un engréido y por esto te comportas de esta manera»; «Tú eres un egoísta que solo piensas en ti»; «Eres un inútil que no ayudas en nada a las tareas del hogar», «No tienes en cuenta nada de lo que digo», etc.

La aplicación de la técnica NEMO en situaciones similares a las anteriores podría expresarse, por ejemplo, de formas similares a las siguientes:

«Paco, me siento indignada cuando observo que te comportas aprovechándote de los demás. Me gustaría que tomaras en consideración los sentimientos, intereses y opiniones de las otras personas».

«Vanessa, me siento decepcionada cuando actúas solo para lograr tus objetivos sin considerar los intereses de las otras personas. Me gustaría que tomaras en consideración los intereses y objetivos de las otras personas y hacer lo posible para llegar a acuerdos».

«Antonio, me pongo triste cuando veo que evitas colaborar en las tareas del hogar. La convivencia y el bienestar depende de la colaboración de todos. Me gustaría verte colaborar en poner y quitar la mesa, la limpieza del hogar y otras tareas necesarias para podernos sentir bien. Si quieres nos ponemos de acuerdo para distribuirnos estas tareas».

«Sofía, me pongo enojada cuando veo que no tienes en cuenta lo que te digo. Me gustaría que lo habláramos y que me dijeras la razón para yo poder saber lo que puedo hacer para mantener buenas relaciones».

En resumen, se trata de expresar el motivo de nuestra emoción con hechos; no con juicios. Mucho menos con frases descalificadoras de la otra persona. Mucho menos utilizando calificativos de generalización (siempre, nunca, todo, nada).

Es fácil cometer el error de expresar juicios cuando deben ser hechos, u otros errores habituales en las frases NEMO incorrectas. Para evitar estos errores conviene preparar bien las frases NEMO que vamos a comunicar. La práctica de la educación emocional puede ayudar mucho a lograrlo. Lo cual contribuye a la convivencia, gestión de conflictos, prevención de la violencia y mejora del bienestar.

Trabajo con las familias

El éxito en la aplicación de la técnica NEMO pasa por las familias. Es importante que las familias se formen en la técnica NEMO por varias razones:

- Para contribuir a enseñar a sus hijos la utilización apropiada de la técnica.
- Para aplicarla ellos mismos cuando se relacionan con sus hijos.

- Para aplicarla ellos mismos en la relación de pareja.
- Para aplicarla ellos mismos en las relaciones con otras personas (compañeros de trabajo, amigos, vecinos, familiares, amistades, relaciones sociales, etc.).

Recomendamos que los centros educativos organicen talleres de educación emocional en los que se forme a las familias en la utilización apropiada de diversas técnicas como NEMO. En estas formaciones debe quedar claro que la educación emocional es, en primer lugar, para aplicársela a sí mismo. Después estamos en mejores condiciones para enseñarlas a nuestros hijos, alumnado y a quienes manifiesten interés en aprender.

Entrenamiento en técnica NEMO

Para adquirir el hábito de aplicar la técnica NEMO en el comportamiento habitual, se necesita entrenamiento. Hay que practicar y aplicarlo a distintos contextos y situaciones como si se tratase de una auténtica gimnasia emocional.

El entrenamiento se puede realizar por parte del alumnado, el profesorado (esto es muy importante) y también las familias.

A continuación, se presentan algunas situaciones, como sugerencia, para la práctica de la técnica NEMO

Un estudiante molesta a una compañera en el aula. Exprésale como te sientes y que le propones.

Tu hijo tiene la habitación muy desordenada. Comunícales cómo te hace sentir esto y que le propones.

Tu hija dedica más tiempo del razonablemente aceptable a chatear por las redes sociales. Expresa como te sientes y qué le propones.

Tu pareja, a la que le has pedido varias veces que sea más ordenada dentro de casa, ha vuelto a desordenar los espacios comunes. Quieres expresarle cómo eso te hace sentir.

Has pedido un día libre en el trabajo, pero justo cuando llega el día, tu jefe te pide que vengas con urgencia porque necesita tu ayuda. Tú no puedes ir porque tienes tus planes, que por esto has pedido el día libre. Tus planes pueden ser: tienes que arreglar unos papeles en alguna oficina, tienes que ir al médico, tienes que celebrar el cumpleaños de un pariente cercano (hijo, hija, pareja, primo, padre, madre, suegro, suegra, ...)

Estás saliendo de una fiesta. Te da ansiedad viajar en autobús sola a altas horas de la noche, pero no hay otra forma de llegar a casa. Se te ocurre pedirle a un amigo que está todavía en la fiesta que te lleve.

Bibliografía

Bisquerra, R. (2015). *Universo de emociones*. PalauGea.

Espejo Baidez, V. (2019). *Talleres de educación emocional: Acaronem el cor*. Proyecto final del Postgrado en Educación Emocional y Bienestar, Universidad de Barcelona.

Filella-Guiu, G., Pérez-Escoda, N., Agulló-Morera, M. J., & Oriol-Granado, X. (2014). Resultados de la aplicación de un programa de educación emocional en Educación Primaria. *Estudios sobre Educación*, 26, 125-147.

García, C. L., & Manso, J. (Eds.). (2018). *Transforming education for a changing world*. Adaya Press.

Rosenberg, M. (2006). *Comunicación no violenta. Un lenguaje de vida. Desarrolla habilidades para relacionarte en armonía con tus valores*. GranAldea Editores.

Teixiné, J. (2018). Videojuego Happy 8-12. Herramienta didáctica: Resolución de conflictos entre iguales en las escuelas. En C. L. García y J. Manso (Eds.). *Transforming education for a changing world* (pp. 343-351). Adaya Press.