

CONSOLIDACIÓN DEL SI / NO

- Consideraciones previas
- Apoyos para la comprensión y la expresión



¿Para qué usamos SÍ / NO?

- Afirmar o negar
- "¿Quieres agua?" Aceptar / rechazar
- "¿Qué tal el azul?" Elegir
- "¿Es este tu abrigo?" Posesión
- "¿Te gusta el rojo?" Preferencia
- "¿Es esto una mesa?" Etiqueta
- "¿Se mueve el coche?" Función de los objetos
- "¿Es más grande un coche que un patinete?" Comparación
- "¿Ocurrió esto antes?" Tiempo relativo
- "¿Te gustan las manzanas?" Preferencia
- "Estás comiendo manzana" Pregunta retórica

Kate Ahern (Teaching Learners with Multiple Special Needs)

¿Cómo expresamos SÍ / NO?

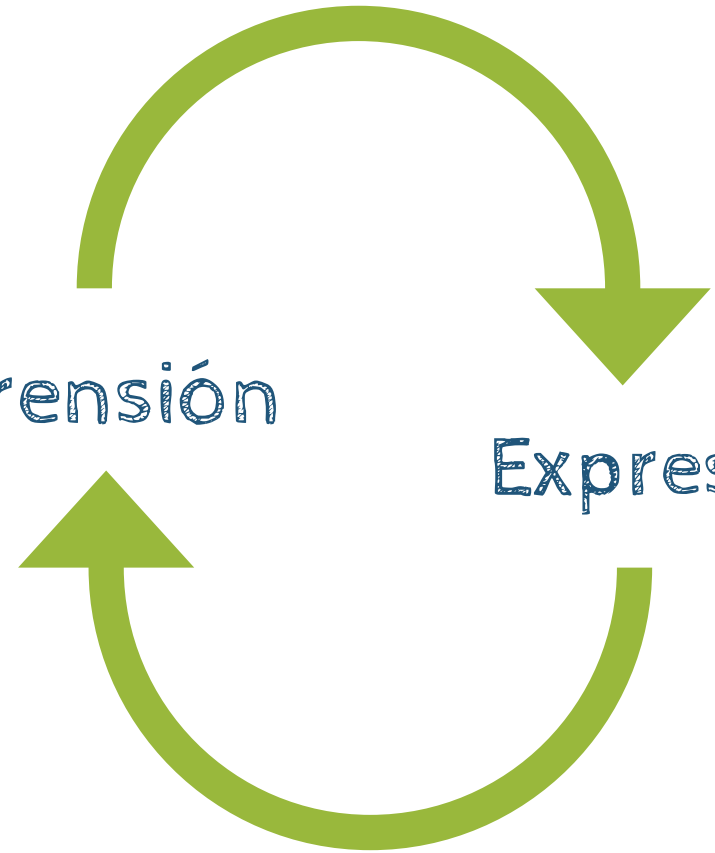


¿Cómo aprendemos el SÍ / NO?

- Experiencias en primera persona
- Observación > imitación
- Coherencia
- Oportunidades > repetición

Comprensión

Expresión

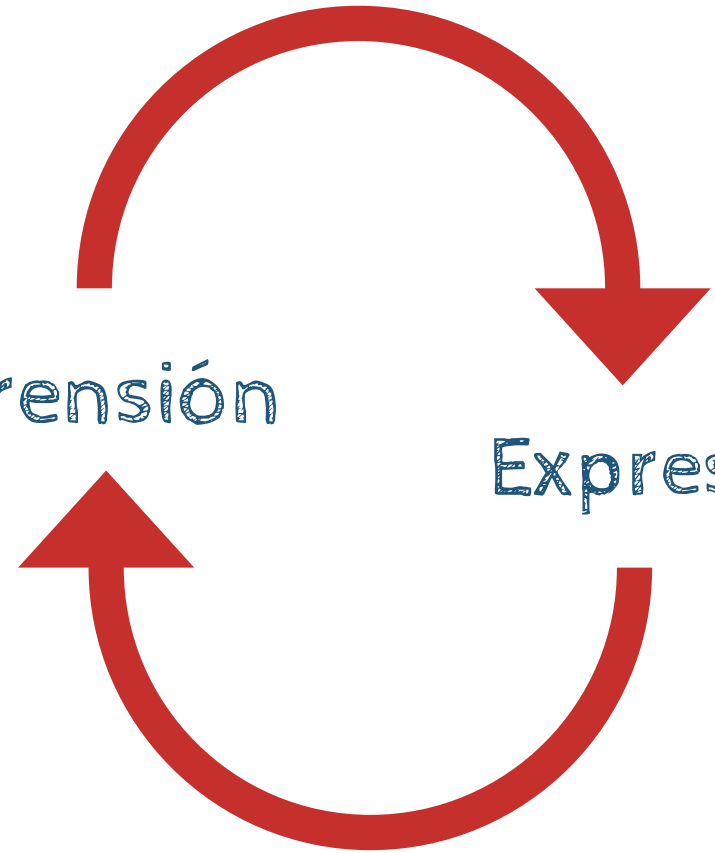


¿Cómo aprendemos el SÍ / NO?

- Experiencias en primera persona
- Observación > imitación
- Coherencia
- Oportunidades > repetición

Comprensión

Expresión



¿Cómo podemos expresar SÍ ?



¿Cómo podemos expresar NO ?



Algunas formas más

- Oralmente
- Con la cabeza
- Signo gestual
- Expresión facial
- Expresión corporal
- Mirar / retirar la mirada
- Desplazándonos hacia / desde
- Combinación de algunas formas diferentes

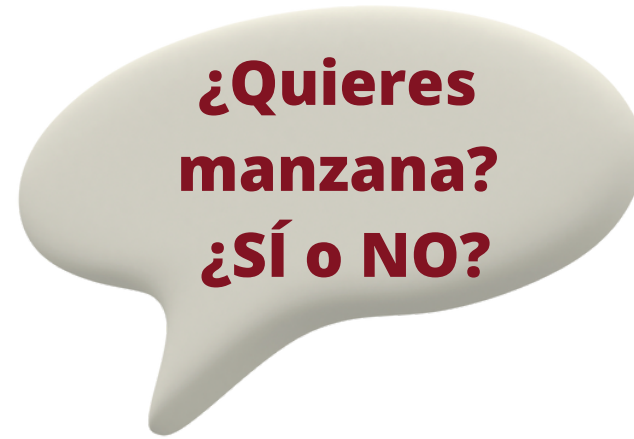
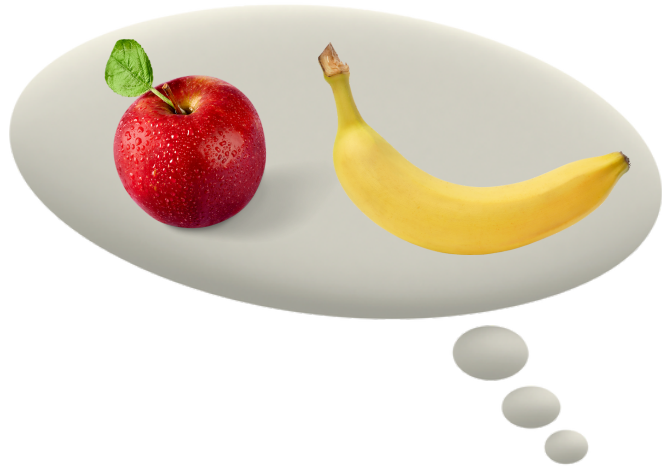
Algunas formas más

- Oralmente
- Con la cabeza
- Signo gestual
- Expresión facial
- Expresión corporal
- Mirar / retirar la mirada
- Desplazándonos hacia / desde
- Combinación de algunas formas diferentes



pragmática

¿Cómo aprendemos el SÍ / NO?



Posibles dificultades encontradas

- **Pregunta / enunciado mal planteado o confuso.**
 - "¿Quieres ahora comer y después ver la TV?"
- **Falta de motivación en la tarea por parte del usuario**
 - "¿Vamos a dormir?"
- **Respuesta del interlocutor demorada**
 - "¿Te vas al parque cuando venga el abuelo?"
- **Bajas expectativas por parte del interlocutor**
 - No se plantean propuestas significativas
- **No respetar la decisión de la persona usuaria**
 - "Quieres ver dibujos, pero yo voy a ver el fútbol"
- **Sobreatribución de competencias**
 - "Me toma el pelo, me dice que sí quiere puré, y luego lo escupe"
- **Abuso de preguntas retóricas**
 - "¿Has venido en coche con mamá?"

Estrategias del interlocutor



- Conocer al usuario
- Ofrecer una pregunta cada vez
- Respetar el tiempo de espera
- Atribuir significado
- Dar respuesta inmediata (ofrecer o retirar)
- Hacer propuestas significativas
- Procurar conversaciones genuínas

Ejemplos



¿Quieres agua o zumo?

¿Tienes calor?

¿Ya te has peinado hoy?



¿Quieres agua?

¿Te quito la manta?

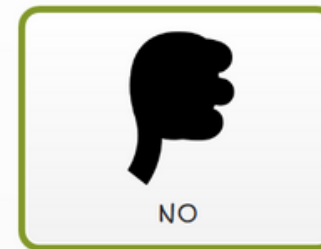
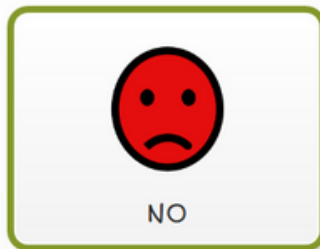
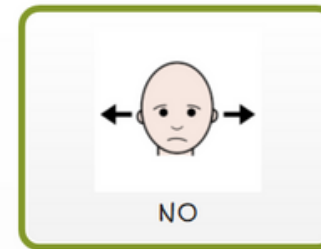
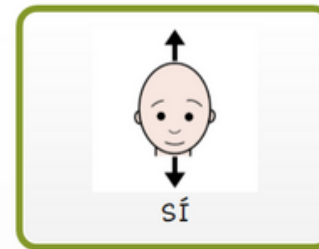
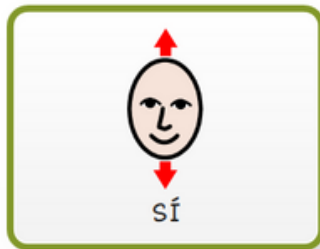
¿Te peino?

Apoyos para aumentar el input



- Debe ser multicanal: auditivo, visual, propioceptivo
- Deben estar siempre disponibles
- Claridad gráfica
- Diferentes formatos

Analicemos algunos ejemplos:



Apoyos para el SÍ / NO



Comunicador de dos mensajes



Tablero ETRAN

Apoyos para el SÍ / NO



Calcetines



Muñequeras
thegreencrab.com



Pulseras
beyondspeech.com.au

Importante:



- Los apoyos para SÍ / NO siempre deben estar disponibles
- Todas las personas interlocutoras deben saber cómo responder y fomentar el aprendizaje
- El input debemos ofrecerlo de manera **CONSISTENTE**