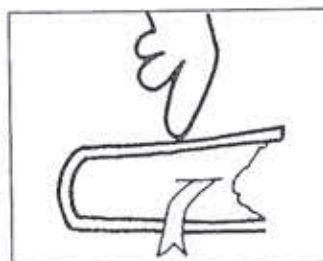


DROGAS: PROGRAMA DE EDUCACIÓN PREVENTIVA EN LA ESCUELA

2. BIBLIOGRAFÍA (IV)



Análisis de libros sobre el «Dí - que - NO» (Continuación)

Una resección más de libros que hacen referencia directa al saber decir No ante la droga o facilitan un entrenamiento en habilidades sociales entre las cuales se encuentra el ser coherentes con lo que uno piensa y siente y dar la respuesta adecuada en cada momento.



KELLY, J.
Entrenamiento de las habilidades sociales
Desclee de Brouwer 1992

"El entrenamiento de las habilidades sociales debe considerarse en el contexto más amplio de la terapia de conducta: si tiene éxito en un área, es probable que también produzca mejoras en otras".

Esta frase del prólogo del libro nos resulta interesante para su aplicación al campo del "Dí-que-NO". Y esto, por dos razones:

- una, que el proceso de saber decir NO es muy parecido al de tomar decisiones, saber escuchar a otro o exigir el derecho de un consumidor ante una venta defectuosa; y es que el en-

trenamiento de las habilidades sociales, en general, tiene unos pasos coincidentes.

- y dos, que nos abre un poco el campo temático y no deja limitarnos exclusivamente al de la droga; efectivamente, es necesario saber decir NO también a presiones económicas dudosas, a relaciones laborales no claras o a manipulaciones emocionales poco convincentes.

Por tanto, es interesante el que podamos meter también en nuestra bibliografía de un programa preventivo de droga libros que abren más el panorama de la conducta humana en diversas vertientes y situaciones.

La modificación de conducta

Cada persona se comporta de una manera determinada y ayudarle a que pueda modificar su conducta no resulta fácil; mucho menos cuando esa conducta está influenciada por la presión de grupo y no sabe cómo liberarse de la misma.

Quizá un buen camino será el que aprenda nuevas habilidades de cómo comportarse y no dejarse llevar sin más por lo que otros digan o piensen cuando, por complacer a los demás, deja de hacer lo que le parece correcto e interesante para su vida.

Pero esas habilidades no pueden quedarse en algo teórico: tienen que llegar a la práctica de tal manera que la persona adquiera experiencias positivas de que el responder de una forma coherente y sincera con lo que uno piensa y siente le trae verdaderas ventajas tanto en la relación social como en la construcción y desarrollo de su propia persona.

No vale, por tanto, el decirle sin más haz esto o aquello; la persona tiene que comprobar el que esa forma de decir que No le resulta positiva, eficaz y le hace sentirse mejor, en contraste con lo que le pasaba otras veces cuando no se atrevía a enfrentarse a las situaciones.

Este éxito experimental positivo es el que puede ayudarle a cambiar de conducta.

FASES DEL ENTRENAMIENTO

1. Identificación de conductas que presentan problemas:

- "cuando me invitan salir no sé negarme, aunque tenga muchas cosas importantes que hacer; después quedo mal conmigo misma y me pregunto por qué habré cedido tan fácilmente"
- "siempre que voy a una zapatería salgo descontento porque me dejé llevar por lo que me dijo el empleado y no por lo

Drogas: Programa de Educación Preventiva en la Escuela

que yo quería de verdad comprar; después no me atrevo a cambiar lo que compré; y solamente lo consigo gracias a mi hermana que tiene una cara genial para hacerlo", etc.

2. Análisis teórico de la conducta:

- ver en qué consiste y traer más ejemplos que confirmen o expliquen mejor el comportamiento.
- proponer las bases teóricas y fundamentos técnicos de un nuevo diseño de conducta.
- presentar una motivación suficiente para que la persona acceda a conocer en qué consiste el entrenamiento.

3. Modelos escenificados por otros

- modelos en vivo, acciones simuladas, etc. que presenten directa o simbólicamente lo que pasa en la realidad y cómo podrían mejorarse los resultados de una conducta si pusiéramos en práctica otro modelo.
- la persona se limita a observar lo que otros representan en directo o en vídeo.

4. Modelos escenificados por sí mismos

- la persona a entrenar escenifica ella misma la situación y el modelo y se le graba en vídeo para que pueda observarse.
- acciones de role playing, en las que solamente está programado el estilo de la técnica, pero la acción es libre y nunca se sabe bien cómo van a actuar los demás.
- acciones incompletas, donde cada uno, incluido el sujeto, trata de darles secuencia a su gusto.

5. Análisis y mejora del modelo

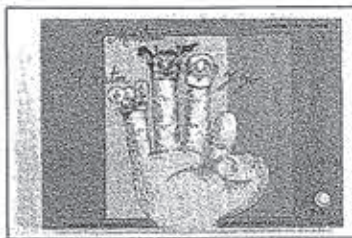
Los modelos propuestos tanto por los demás como por el propio sujeto pueden ser modificados en función de lo que el grupo piense sobre su eficacia después en la práctica.

6. Experiencia en situación real

Es necesario experimentar en campo real los modelos propuestos en la simulación y ver hasta qué punto funcionan o no.

7. Feedback y refuerzo

De nuevo, el sujeto viene al entrenamiento, se comprueban resultados, se proponen nuevos modelos o modificación de los anteriores, etc. y se buscan refuerzos positivos que animen al sujeto en nuevos intentos hasta que la conducta nueva está más segura.



PALMER, Pat

**El monstruo, el ratón y yo
(asertividad para jóvenes)**

Ed. Promolibro - Cinteco 1991

LOS PERSONAJES

— «**El Monstruo**»: se le atribuyen respuestas agresivas, correspondiendo a su tipología tónica de agresivos, canallas, abusones, mandones y, en consecuencia, a su forma de proceder y conseguir las cosas a base de rabiets, gritos, bofetadas, insultos, enfados.

— «**El Ratón**»: tiene fama de vergonzoso, tímido, miedoso, no decir claramente lo que quiere, etc. y, simbólicamente hablando, consigue las cosas utilizando gemidos, llorando, rogando, haciendo pucheros.

— Y «**YO**»: que eres como eres; pero a veces tienes que transformarte en ratón o monstruo porque no te atreves decir o conseguir las cosas y le das vueltas poniendo cara de endeblo o de pillo (ratón) o mostrándote agresivo (monstruo) para impresionar a los demás.

Ser «asertivo»

Este libro, se dice en la introducción, está lleno de ideas que pueden enseñarte a ser un niño asertivo:

- que toma decisiones y elige por sí mismo
- que conoces bien lo que quieres

- que haces saber a otras personas lo que de verdad quieres
- sin usar para ello la agresividad, como los "monstruos"
- ni el miedo, como los "ratones"

El diccionario define al "asertivo" como afirmativo, que da por firme y sostiene la certeza de una cosa.

Proceso de entrenamiento

El libro es para niños y está presentado con dibujos y poco texto. Casi toda la estructura se ciñe a ese triple forma de reaccionar:

- o lo haces como un "monstruo" y vas tener problemas de reacción agresiva por parte de los demás.
- o lo haces como un "ratón" y te van a considerar como huidizo, engañoso y tímido.
- o reaccionas asertivamente, afirmando con claridad lo que quieres, pero sin herir a los que te rodean.

Para este entrenamiento debes contar «con un amiguete, con tus padres o con el profe, de tal forma que ellos puedan ayudarte a parecer y ser justo de la forma que tú quieres ser»

Temas de entrenamiento

Tus fuerzas y tu poder, tus derechos y responsabilidades, pedir lo que tú quieres, decir NO, críticas, cumplidos, se tú mismo.

El diseño de la habilidad combina la información que se le da al niño sobre las consecuencias de la utilización de las tres posibles respuestas (monstruo, ratón, yo) y algunos ejercicios de reflexión que fundamentan el problema o el éxito de las mismas.



FABREGAS, J.
Técnicas de autocontrol
Alhambra 1993

Después de una breve introducción sobre la psicología científica, el conductismo, el condicionamiento operante y la terapia de conducta, se describen en el libro tres técnicas de autocontrol:

- resolución de problemas
- reestructuración cognitiva
- entrenamiento asertivo

1. Resolución de problemas

En el contexto de la RP, un problema es la dificultad para hallar y llevar a cabo la solución adecuada en una situación conflictiva.

- 1.1 Describir el **problema** y valorar su intensidad. La descripción debe ser breve y completa. Para valorar la intensidad, de forma objetiva, puedes utilizar la escala que te hemos presentado.
- 1.2 Determinar las **características** del problema. Se trata de determinar con la mayor exactitud los componentes de la situación y de la respuesta. Para hacer esto de una forma sistemática, puedes responder a las preguntas tipo que te hemos indicado.
- 1.3 Especificar los **objetivos**: ¿qué quieres conseguir?
- 1.4 **Redefinir** el problema. En este paso, debes plantear el problema desde una perspectiva objetiva que permita aplicar la estrategia RP.
- 1.5 Búsqueda de las posibles **soluciones**. Es más importante la cantidad de soluciones que se nos ocurran que la calidad de las mismas.
- 1.6 **Valoración** de soluciones. Primero, anotas los obstáculos que pueden surgir y evalúas la dificultad de salvarlos. Segundo, anotas las posibles consecuencias positivas que tendrá cada solución. Tercero, las consecuencias negativas.
- 1.7 **Selección** de soluciones. Haces una lista de todas las soluciones valoradas y eliges las dos con puntuación más positiva.
- 1.8 Elaboración del **plan de acción**. Estructura el plan y especifica los factores situacionales y los componentes de la respuesta.

1.9 Evaluación **post-ejecución** del problema y puesta en práctica. Antes de ponerlo en práctica, vuelve a evaluar la intensidad con que te afecta el problema; probablemente verás las cosas de otra forma.

1.10 Solución de **reserva**, por si la otra falla.

2. Reestructuración cognitiva

La RC es una técnica mediante la cual se identifican, analizan y modifican los pensamientos erróneos.

Un "pensamiento positivo" es aquel que nos ayuda a alcanzar nuestros objetivos y hace sentirnos bien.

Un "pensamiento negativo" es aquel que nos impide alcanzar nuestros objetivos y hace sentirnos mal.

Tanto los pensamientos positivos como los negativos pueden ser racionales o irracionales. Los pensamientos irracionales son aquellos que no cuentan con suficientes datos reales y objetivos en que apoyarse o incluso están en contradicción con la realidad.

La técnica RC tiene estos pasos:

- 2.1 Reflexionar acerca de la influencia que nuestros pensamientos o interpretaciones tienen sobre nuestras emociones y conductas.
- 2.2 Identificación de pensamientos. La señal que nos avisa de que quizá sea conveniente identificar los pensamientos que tenemos es la percepción de estados emocionales negativos: angustia, ira, miedo, tristeza, etc.
- 2.3 El siguiente paso consiste en analizar los pensamientos anotados, identificando los negativos y determinar su grado de creencia.
- 2.4 Buscar pensamientos alternativos a aquellos que hacen sentirte mal

3. Entrenamiento asertivo

Una persona se comporta asertivamente cuando conoce cuáles son sus derechos e intereses personales y los defiende, poniendo en juego una serie de habilidades conductuales que le permiten ser objetivo y respetuoso con las demás personas.

El objeto del entrenamiento asertivo es la adquisición de esas habilidades que permiten una defensa objetiva y respetuosa de los derechos e intereses personales.

El entrenamiento asertivo consiste en:

- 3.1 **Conocer las diferencias** entre comportamiento asertivo, comportamiento no-asertivo y comportamiento agresivo. Recuerda que el comportamiento no-asertivo es aquel que no defiende los intereses y derechos

personales, bien por no conocerlos, bien por carecer de las habilidades necesarias o bien por estar presentes obstáculos cognitivos. El comportamiento agresivo es aquel que defiende los derechos e intereses personales, pero sin respetar los de las demás personas.

3.2 **Eliminar los obstáculos cognitivos** que nos impiden comportarnos de forma asertiva.

Para eliminar estos obstáculos resulta muy útil la aplicación de la técnica de Reestructuración Cognitiva.

Ten en cuenta que hay unos obstáculos que favorecen el comportamiento no-asertivo, mientras que otros favorecen el comportamiento agresivo.

3.3 **Adquisición de las habilidades conductuales** o respuestas asertivas.

Las principales son:

—Respuesta asertiva elemental. Expresión simple de nuestros derechos o intereses.

—Respuesta asertiva frente a una contradicción. Se expone un compromiso al que se llegó, los hechos que contradicen tal compromiso y, finalmente, se hace una defensa de los propios derechos o intereses personales.

—Respuesta asertiva frente a comportamiento no-asertivo y comportamiento agresivo. Primero se le hace ver a la otra persona que se está comportando de forma no-asertiva o agresiva. Posteriormente, se le muestra cómo podría haberse comportado asertivamente.

Frente a una conducta agresiva, también resulta útil la repetición insistente de nuestro mensaje asertivo.

3.4 **Valoración de soluciones.**

Se evalúa cada una de las soluciones apuntadas.

Primero, anotas los obstáculos que pueden surgir y evalúas la dificultad que te va a representar salvarlos.

Segundo, anotas las posibles consecuencias positivas que tendrá cada solución, una por una, y las evalúas en función de la escala propuesta.

En tercer lugar, anotas las posibles consecuencias negativas que tendrá cada solución, una por una, y las evalúas en función de la escala propuesta.

Finalmente, haces el resumen de las valoraciones.

3.5 **Selección de soluciones.**

Ahora tienes que escoger las mejores soluciones. Como mínimo, dos, por

Drogas: Programa de Educación Preventiva en la Escuela

si una falla.

Haces una lista de todas las soluciones valoradas y pones a la derecha de cada solución, las puntuaciones totales de obstáculos y consecuencias.

Finalmente, seleccionas las dos mejores soluciones en función de valoraciones realizadas.

3.6 Elaboración del plan de acción.

Se trata de estructurar un plan para llevar a cabo soluciones seleccionadas.

Especifica los factores situacionales y los componentes de la respuesta.

Te será útil responder a las preguntas tipo que te hemos indicado.

3.7 Evaluación post-ejecución del problema y puesta en práctica.

Antes de la puesta en práctica, vuelves a evaluar la intensidad con que te afecta el problema. Probablemente, después de haber seguido todo el proceso de Resolución de Problemas verás las cosas de otra forma.

Si la solución elegida en primer lugar no te da los resultados esperados, pon en marcha el plan de la solución de reserva.



DAVIS, M.
Técnicas de autocontrol
emocional
Martínez. Roca 1985

En el libro se describen, en 17 capítulos, las técnicas de control emocional que pueden ser puestas en práctica por los lectores, con ayuda de un experto o de otra persona en la que se tenga confianza por su ascendencia psicológica.

Citaremos el título de estas técnicas y recogeremos brevemente la de «asertividad» que tiene una relación más directa con el «Di-que-NO»

— Cómo reacciona usted ante el estrés, conocimiento del cuerpo... hasta ... sentirse anclado.

Tiempo de entrenamiento

Para algunas personas son suficientes unas pocas semanas de prácticas de las técnicas para experimentar alivio en sus síntomas; sin embargo, otras necesitan de un trabajo continuado, paso por paso, para conseguir un cambio significativo.

Instrucciones

En primer paso en el entrenamiento de técnicas asertivas es identificar los tres estilos básicos posibles en toda conducta interpersonal:

Estilo agresivo. Son ejemplos típicos de este tipo de conducta la pelea, la acusación y la amenaza, y en general todas aquellas actitudes que signifiquen agredir a los demás sin tener para nada en cuenta sus sentimientos. La ventaja de esta clase de conducta es que la gente no pisa a la persona agresiva; la desventaja es que no quieren tenerla cerca.

Estilo pasivo. Se dice que una persona tiene una conducta pasiva cuando permite que los demás la pisen, cuando no defiende sus intereses y cuando hace todo lo que le dicen sin importar lo que piense o sienta al respecto. La ventaja de ser una persona pasiva es que raramente se recibe un rechazo directo por parte de los demás; la desventaja es que los demás se aprovechan de uno y se acaba por acumular una pesada carga de resentimiento y de irritación.

Estilo asertivo. Una persona tiene una conducta asertiva cuando defiende sus propios intereses, expresa sus opiniones libremente y no permite que los demás se aprovechen de ella. Al mismo tiempo, es considerada con la forma de pensar y de sentir de los demás. La ventaja de ser asertivo es que puede obtenerse lo que se desea sin ocasionar trastornos a los demás. Siendo asertivo se puede actuar a favor de los propios intereses sin sentirse culpable o equivocado por ello; igualmente dejan de ser necesarios de docilidad extrema o la retracción, el ataque verbal o el reproche, y estas formas de actuación pasan a verse como lo que son, formas inadecuadas de evitación que crean más dolor y estrés del que son capaces de evitar. Antes de empezar a desarrollar una conducta asertiva hay que tener bien claro el hecho de que tanto el estilo de conducta agresivo como el pasivo, generalmente no sirven para lograr lo que se desea.

A continuación se ilustra con un ejemplo cada uno de los estilos de conducta descritos. El ejemplo trata de una mujer que quiere que la ayuden a lavar los platos.

Estilo agresivo

Ann: Oye, tengo otra vez que ajustarte las cuentas. Es sobre el asunto de lavar y secar los platos. ¡O me echas una mano y me ayudas, o me declaro en huelga!

Dan: Déjame ahora, estoy viendo la televisión.

Ann: ¿Quién te hizo de criada la semana pasada? Mientras la televisión funciona, no te importa nada de lo que ocurre a tu alrededor.

Dan: ¡No empieces otra vez!

Ann: Todo lo que deseas es mirar la pantalla y aumentar tus michelines.

Dan: ¡Cállate, bocazas!

Como se ve la línea general es de ataque y que Ann repite la cólera de anteriores enfados. Tales escenas no tienen nunca un ganador porque la conducta agresiva sólo va dirigida a agredir al otro, creando resentimientos e impidiendo la mejora de la situación.

Estilo pasivo

Ann: Perdona, ¿te molestaría mucho secarme los platos?

Dan: Estoy viendo la televisión.

Ann: Ah, bien, de acuerdo.

Al decir «Ah, bien de acuerdo», está recompensando a Dan por desentenderse del asunto. Actuando de esta forma pasiva, Ann no sólo no consigue lo que quiere sino que pierde un poco de respeto por sí misma. Se va convirtiendo en una mártir callada que puede que más tarde intente vengarse de Dan dejando, por ejemplo, que la comida se le quemara un poco.

Estilo asertivo

Ann: Quisiera que fueras secando los platos mientras yo los lavo.

Dan: Estoy viendo la televisión.

Ann: Me sentiría mucho mejor si compartiéramos la responsabilidad de las tareas de la casa. Puedes volver a ver la televisión en cuanto hayamos terminado.

Dan: Es que están a punto de coger a los malos.

Ann: Bien, puedo esperarme un poco. ¿Me ayudarás cuando termine la película?

Dan: Eso es cosa hecha.

Puede verse que la conducta asertiva no necesita insultar para solucionar un problema entre dos personas. La petición asertiva incluye un plan determinado a seguir y la posibilidad de negociar de mutuo acuerdo la mejor solución al problema.