

Este es el dossier nº 12 del "Programa de Educación Preventiva de la Droga". El programa entero consta de 20 temas diferentes, tal como se ha escrito en el dossier nº 1. Uno de estos temas es el llamado "Presión de Grupo" (PDG). Y a él nos venimos dedicando desde el dossier nº 5, cuyos contenidos conviene repasar un poco de vez en cuando para ver que todo tiene una relación coherente.



Ultimamente, en los tres dossiers anteriores (9, 10, 11) nos hemos fijado en "PDG-casos personales", donde se veía cómo la situación de ciertas personas puede facilitar el que otras le induzcan a hacer aquello que realmente no quieren; pero, por no quedar mal ante los demás - PDG- se dejan llevar.

Ahora, en este Dossier nº 12, comenzamos una nueva variante. ¿Qué hacer ante la PDG? Sencillamente "Dí - que - NO". Lo cual no resulta fácil y, por eso, vamos a estudiarlo con calma y, al menos, le vamos a dedicar tres dossiers completos. Que al final todo el mundo sepa decir NO. Y algo más: que no sólo lo sepa sino que lo diga, siempre que sea necesario y alguien le induzca a hacer lo que de verdad no quiere.

DROGAS: PROGRAMA DE EDUCACION PREVENTIVA EN LA ESCUELA

¿DÍ —QUE—NO?"

Una de las frases más usadas en los intentos pedagógicos para que la gente joven logre liberarse de la presión de grupo es aprender a "decir NO". No a la droga, no al alcohol, no al tabaco, no a cualquier invitación para hacer algo que, a juicio al menos de los mayores, le pueda hacer un mal casi irreversible o difícil de subsanar. ¿En qué consiste la técnica? ¿Es útil? ¿Es posible? ¿Se puede aprender a decir NO?

Los grupos "DI—QUE—NO"

Por muchas partes han surgido grupos, a veces, clubs, del "di -que-no; sobre todo en USA, de donde viene en gran parte la primera idea: los libros del "Di-que-no" del National Institute on Drug Abuse; "Ayuda a los niños a decir NO a las drogas y al alcohol", de Bob Schroeder; "Cómo decir NO sin perder a tus amigos", de Sharon Scott; "Di que NO" de Robin Lenett, editado ya en español por Grijalbo; los Clubs "Just Say NO", extendidos por diversas partes y patrocinados como Fundación por el Pacific Institute en California; los libros de Smith "Cuando digo NO me siento culpable" y "Sí, puedo decir NO" el de Fensterhein, "No diga sí cuando quiera decir NO", los tres en ed. Grijalbo; y los Cursos de Entrenamiento sobre "Aprendizaje Asertivo"(AA) hacen que el tema este de actualidad.

Sin embargo, no todo el mundo está de acuerdo en que la técnica funcione siempre. Efectivamente el "decir no" es un acto muy complejo que no se puede ensayar previamente como si fuera un teatro o un automatismo que salta cada vez que la situación tentadora se produce. Mucha gente sabe que debería "decir no" a muchas cosas y, sin embargo, dice sí.. Y es que las decisiones que afectan emocionalmente a la persona no dependen solamente de un juicio previo, racional y frío; dependen también del momento en que uno está, de las personas que te lo piden o lo ofrecen, e incluso de tus ganas de riesgo, aventura o satisfacción en contrapartida de propios problemas y desencantos.

Por ello, la técnica "di-que-no" se ve muchas veces ligada y quizá reforzada por otras más básicas o simplemente complementarias, tales como "toma de decisiones", "presión de grupo", "clarificación de valores" y, en general, todos aquellos métodos que ayudan al desarrollo de actitudes que llevan consigo el que el sujeto sea consciente de lo que hace y sea capaz de escoger libremente lo que de verdad le conviene.

Los riesgos del "DI—QUE—NO"

* En primer lugar, existe el riesgo indicado del *automatismo*: "tan pronto surja eso, te ofrezcan algo que no te conviene," "di -que-no", y ya está".

* En segundo lugar, existe también el riesgo de un *autoritarismo*: es necesario "decir que no", intentando a veces con eso el que la persona se someta a lo que se le obligó a decir en esos casos.

* En tercer lugar, puede caerse también en el riesgo de la "moralización" externa de las cosas: "no le des más vueltas, eso está prohibido, está mal, di-que-no y ya está".

* No cabe duda que, cuando uno está "convencido" de algo, automáticamente le salen las cosas; pero ese automatismo es distinto del que se pretende imponer desde fuera. Y es muy probable también que, cuando uno logra convencerse de algo, se ve investido de una cierta autoridad propia, por la cual es capaz de sobreponerse ante cualquier oferta no conveniente; pero esta autoridad es diferente al que dice las cosas porque se ve sometido a otros que se las dijeron y se siente obligado a decir no. Finalmente, todo individuo puede llegar a tener su moral propia, su ética de valores, su conducta; pero no es lo mismo el que esa moral le venga de fuera y se vea sometido a ella sin pensárselo mucho.

* Por ello, aunque sea necesario afrontar los riesgos, la técnica del "dí-que-no" debe llevar consigo, al menos, unas garantías de convencimiento propio; de tal manera que el "decir no" no sea algo que a uno se le impone o se le automatiza desde fuera sino que es fruto de su propia decisión. Y en este empeño se da también una

curiosa novedad: la "exageración metodológica", el uso concentrado de métodos que pretende llegar a una formación de actitudes a base de experimentar cuanta teoría hay en las escuelas de psicología sobre modificación o entrenamiento de la conducta humana. Esto, aplicado a situaciones en que el individuo quiere salir de ellas, tales como de la drogadicción tiene sin duda su razón de ser; pero, aplicado a terrenos de prevención, pueden convertirse a veces más en una manía experimental conductista de "dos más dos han de ser cuatro" que en la creación de un ambiente libre y satisfactorio para que el individuo progrese adecuadamente por su cuenta

Las 20 formas del "DI—QUE—NO"

¿Cómo hace la gente cuando dice NO a algo que no quiere, a algo que no le gusta, pero que se siente atado, presionado o casi obligado a decir SI? Porque el problema precisamente está ahí: saber resistir a la presión del grupo, sin dejarse llevar por aquello que ciertamente le va a resultar nocivo. Lo dice muy bien el título del libro de Sharon Scott: "¿Cómo decir NO, sin perder a tus amigos?". A veces se habla abiertamente de "cómo huir de la presión de grupo"; pero no es ese el tema. El grupo es necesario y su presión, en muchos casos, fundamental para el desarrollo de cada persona. Las cosas no se arreglan simplemente con huir del grupo ni siquiera con tratar de hacer una selección exquisita de amigos de conducta intachable. La vida se reparte entre todos y hay que vivir con todos, si uno quiere llegar a ser una persona normal y no "una clase aparte".

DROGA. EDUCACION PREVENTIVA 20 formas de "decir NO"

- * Se describen 20 formas de "DECIR NO", que usa normalmente la gente cuando no quiere o no está conforme con alguna cosa, pero no se atreve a "decir NO", por respeto, por timidez o porque, en definitiva, considera más efectivo el decir NO de una forma indirecta.
- * ¿Qué nombre o qué título pondrías, cómo le llamarías a estas "20 formas de decir NO"? Al final encontrarás los títulos que algunas personas dan a cada una de las frases.

- | | | |
|---|---|---|
| 1. "Perdona, pero ya sabes que NO". | (|) |
| 2. "Bueno, y, después de esto, ¿qué pasa?... ¿Y después? ¿Y después?" | (|) |
| 3. "Ya ves lo que dice esta chapa que llevo encima: Club "dí-que-NO" | (|) |
| 4. "Bueno, bueno, déjame en paz hoy; mañana será otro día" | (|) |
| 5. "O sea que dices que todo está muy bien y no hay peligro" | (|) |
| 6. "Hombre, puede ser un error el que yo no acepte, pero..." | (|) |
| 7. "Mira, ahora tengo que ir a clase de recuperación... perdona" | (|) |
| 8. "Yo creo que sería mejor dar una vuelta y ver el partido" | (|) |
| 9. "Hombre, puede ser, puede ser... podrás tener razón... no lo sé" | (|) |
| 10. "Hazlo tú, si tantas ventajas tiene; pero a mi déjame en paz" | (|) |
| 11. "Oh, esto es demasiado para mí: soy una débil y enfermiza..." | (|) |
| 12. "Oye, ¿os habéis enterado de lo de Marta? ¿No es formidable?" | (|) |
| 13. "Me voy, me voy... Hasta luego, amigos... Nos veremos" | (|) |
| 14. "Pues, mira, lo que pienso sinceramente de eso es que..." | (|) |
| 15. "Oye, de verdad, no he oído nada... es que hoy" | (|) |
| 16. "¡Quién me vería a mí con todo eso, con la cara de pato que tengo!" | (|) |
| 17. "Me, dejás atontado: Yo, a tí te tenía por una persona..." | (|) |
| 19. "Muy bien, pero no lo hago; muy bien, pero no lo hago; muy bien" | (|) |
| 20. "Es probable que eso, sí; pero, en lo otro, no lo creo" | (|) |

PALABRAS CLAVE: DI QUE NO / EXCUSA / HACERSE EL DESPISTADO / CAMBIAR DE TEMA / ALTERNATIVA / TOMALO CON HUMOR / ¡NO ME DIGAS QUE TU...! / ¡DEMASIADO PARA MI! / ¡HAZLO TU! / DALE LARGAS / DISCO RAYADO / SALTA A LA VISTA / PUEDE SER / PREGUNTON / ME LAS PIRO / ESPEJO / DI LO QUE PIENSAS / ENFRENTATE / CONCESIONES / RECONOCER ERRORES.

El niño Robot

El niño Robot

1. No, no quiero, yo no quiero
 ser el niño robot (bis)
 que en vez de un alma libre
 lleva un ordenador
 que dice sí,
 que dice no,
 según se lo programe
 cualquier otro robot. (bis)

No, no quiero, yo no quiero
 ser el niño robot. (bis)

2. No, no quiero, yo no quiero
 renunciar a la voz (bis)
 que me habla de las cosas
 dentro del corazón,
 que dice sí,
 que dice no
 según me van las cosas
 diciendo cómo son. (bis)

No, no quiero, yo no quiero
 ser el niño robot. (bis)

3. No, no quiero, yo no quiero
 ser el niño robot,
 me gusta más que nada
 ser el niño que soy,
 que dice sí,
 que dice no
 sin que otros se lo pongan
 en el contestador. (bis)

No, no quiero,
 yo no quiero...

1 "Sencillamente, dí NO"

Claro, eso de "sencillamente" no es tan fácil: supone desde luego una fortaleza y quizá una espontaneidad que no se adquiere de repente. Pero aquí la palabra "sencillamente" se refiere más bien al no darle vueltas diciendo muchas cosas, ya que basta con un NO. Eso es lo que hace mucha gente y eso es lo que hay que observar: ¿cómo lo hace para no sentirse luego mal y que, con ello, se rompa la relación con el grupo?

Actividades

1.1 Observa a la gente que dice NO y fíjate cómo lo dice, qué palabras emplea, en qué tono, con qué gestos... y completa esta lista con otros "no" que tu conoces.

- "Bueno, mejor que NO"
- "No, gracias"
- "Perdona, pero ya sabes que NO"
- "No, no, no me lies. NO"
- "Si, no; sí, no... salió NO"
- "NO"
- "NOOOOOOOOOO... ¿Te enteras?"
- "Hoy, NO. Mañana" | —...

1.2 Cada subgrupo montad ahora una pequeña "escena de la vida real": durante unos minutos la representáis luego sobre formas de "decir NO", sin que por eso haya que poner morros y enfadarse con el grupo. Más que grandes escenas, procurad "cortos", donde se vea algún planteamiento para hacer algo y, acto seguido, la reacción del "NO" y datos cómo queda cada cual al recibir un "NO" a su propuesta.

1.3 El "decir NO" se puede combinar, naturalmente, con otras formas, que veremos más adelante. Lo que se trata ahora es de observar cómo se usa en la vida real esta frase y cómo la gente dice "sencillamente NO".



Copla 1: NO

*Por si no fuiste a la escuela,
deja que te diga yo
lo que significan juntas
una N y una O... NO.*

2 "Excusas"

El buscar una excusa no es buscar una mentira; pero tampoco consiste en mostrar una incompatibilidad. Por ejemplo: si a uno le invitan a ir a un sitio que no quiere, puede decir que "hoy está cansado y prefiere irse a casa" (excusa); pero no sería una excusa el decir "tengo clase a esa hora y he de hacer un examen" (incompatibilidad). "Excusa", "incompatibilidad" y "mentira": ¿sabrías distinguir estas tres cosas?

* La excusa se basa generalmente en algo real, aunque muchas veces podría dejar de hacerse aquello que se presenta como excusa. La incompatibilidad, en cambio, es algo que no puede dejar de hacerse sin faltar a un cierto deber ineludible. Cuanto más se base la excusa en razones reales, menos se parece a una forma disimulada de mentir. Por ejemplo, si alguno dice en el grupo: "a mis padres no les gustaría esto y por eso no lo hago", puede resultar una buena excusa; pero naturalmente siempre tiene algo de que no es creíble del todo, ya que muchas veces ese mismo chico hace algunas cosas en contra del gusto de sus padres y se queda tan tranquilo.

* Por eso la excusa tiene siempre algo de real y algo de ficticio: algo de real, porque en realidad uno lo que de verdad quería es "decir NO", pero no se atreve y por eso busca una excusa; algo de ficticio, porque propone una... salidasalida con algo que en realidad podría prescindir de ello, ya que así lo hace muchas veces. Por esta razón, el juego de la excusa no vale siempre.

Actividades

2.1 Fíjate en qué palabras y frases suele montar la gente sus excusas, sin decir mentiras precisamente sino presentando razones que son válidas, pero quizá no resultan siempre ineludibles. Si resultara ineludible, no sería una excusa, sería una incompatibilidad:

— "No me siento hoy bien: me voy a casa" | — "Le tengo cierto miedo a eso; prefería pensarlo mejor" | — "Ya tengo una serie de llos en la cabeza; no me gusta complicarme" | — "Dicen que eso es malísimo y que no tiene vuelta atrás" | —...

2.2 "Te invitan a tomar una copa en un bar a las 7 de la tarde. Sospechas que, además, a la salida todo el mundo tendrá ocasión de tomar una droga, aunque en principio dicen que no es muy fuerte. Haz una lista de frases que se te ocurra para no ir. Después, tus compañeros analizan cuáles de estas frases son una "mentira", cuáles una "incompatibilidad" y cuáles "una excusa".

2.3 ¿Podrías describir la diferencia que existe entre "mentira", "incompatibilidad" y "excusa"?



Copla 2: EXCUSA

*Estrategia de la excusa
como un pase natural;
passa el porro, la litrona,
y yo en hombros al final.*

3

“Hazte el despistado”

No se trata de que hagas el teatro de “hacerte el despistado”. Más bien, pregúntate: ¿Qué hace la gente cuando quiere decir “NO”, pero no puede hacerlo, no se atreve porque alguien le presiona para que diga SI? Después, tú verás si esta forma de comportarse te resulta atractiva, útil, o si prefieres escoger otra de las indicadas o inventarte una nueva.

* Una variable de “hacerte el despistado” es “ignorar”; darte por no enterado de lo que te ofrecen, estar haciendo algo y seguir con ello, como si la cosa no fuera por ti. Esto es lo que muchas veces hace la gente: sigue dedicándose a lo suyo y prescinde de lo que pasa por allí al lado. Los demás ya saben que “oye”, pero “no escucha”.

* Esta actitud, naturalmente, suscita alguna sospecha y reacción contraria: “¡Eh, tú no te enteras! Estoy hablando contigo ¿no?...” “Si, algo he oído... pero no estoy en onda... ¿Decías?”. Lo que la gente hace es, moverse, hacer algo, buscar una conversación, aliviar de alguna manera la presión a que es sometida. Por tanto no se trata de mirar a las estrellas, disimular de que la cosa no va contigo sino también de implicarte en algo e ignorar, no implicarte en lo que se habla.



Copla 3: DESPISTADO

*Ciertos días pertenezco
a los sabios distraídos:
tengo nubes en los ojos
y un tapón en los oídos.*

Actividades

3.1 Cread una escena en que alguien se haga el despistado. Pero, atención, hay muchas clases de despistados y no se trata precisamente de imitar a aquel “que no se entera” sino de imitar al que, enterándose, sabe “ignorar” el asunto y seguir con lo suyo, sin perder la onda del grupo. ¿Es más difícil, verdad? Pues a por ello.

3.2 Para lograr un efecto descriptivo más indirecto, montad una fábula que represente al oso despistado, al cocodrilo dormido, al gato que parece que no se entera o al camaleón que mira y desmira al cincuenta por ciento.

3.3 Analizad qué reacción produce el uso de esta técnica, tanto en el sentido de facilidad de uso como en el sentido de efectividad. ¿Y qué reacción produce en aquel que invita y nota que los demás no se dan por enterados?

4

“Cambia de tema”

¿Qué hace la gente cuando tiene necesidad de decir NO y le cuesta el decirlo porque alguien le está presionando para que acepte algo que no le conviene? Observa a la gente cuando “cambia de tema” ¿Cómo lo hace? ¿Te va a ti esa técnica o prefieres sencillamente decir NO y ya está? Ahora, lo que se trata es de observar y ver qué hace la gente; luego tú decidirás qué es lo que más te conviene.

* “Pégale el cambiazo”: es una variante que la gente usa, aprovechando cualquier palabra o frase, se introduce otro tema. O, una vez que has oído algo que te proponen, dices: “Oye, que me alegra verte: me han dicho que has logrado...”

* “A propósito de...”: consiste en hablar de cosas parecidas, que tienen relación, tirar del hilo, hacer empalmes, “esto me recuerda...”

* “Oye, vamos a hablar de otra cosa...” a veces es lo que uno se siente obligado a hacer, pero da ciertos resultados cuando el decir NO resulta demasiado corte.

* “Pon el interruptor”: suelen hacerlo las personas que no pican en el juego de hablar de un tema que pretende llevar al grupo a una acción que no les gusta.

* “Tengo una idea”: las cosas no suelen combatirse en directo sino aportando ideas mejores; de ahí que algunas personas tengan la suficiente capacidad de presentar siempre algo mejor y ocurrente que, al menos, invita fuertemente a parte del grupo. Al fin y al cabo, muchas conductas no razonables surgen precisamente cuando al grupo no se le ocurre nada y no sabe qué hacer.



Copla 4: CAMBIO

*No me voy por la secante
que es la línea más valiente;
pero sé, por geometría,
lo que vale una tangente.*

Actividades

4.1 Inventa una pequeña historia de un grupo en una situación concreta. Alguien invita a algo que NO te gustaría hacer. ¿Cómo se podría “cambiar de tema”? ¿Qué dirías o harías? Ensaya alguna de las variantes propuestas arriba.

4.2 ¿Qué riesgos tiene el “cambio de tema”? ¿Hay alguna manera de hacerlo, sin que el que propone algo se sienta mal? ¿Hay que hacerlo, a pesar de todo?

4.3 Cuenta algún caso o anécdota en que el “cambiar de tema” haya dado resultado.

5

“Alternativas”

Aunque a veces el “presentar una alternativa” se parece mucho a “cambiar de tema” y, al menos, pueden ir juntas, el ofrecer algo positivo que guste a la gente supone una cierta riqueza de ofertas y una personalidad con muchas opciones y un cierto poder de arrastre. No es fácil, pero constituye uno de los elementos más eficaces.

* Efectivamente, la “alternativa” es algo nuevo y, para que sea seguida, es necesario que resulte interesante para los demás: a nadie se le ocurre aceptar nada que le resulte más aburrido que el seguir en donde está o que le presente mucho trabajo para vencer la inercia que a veces le domina.

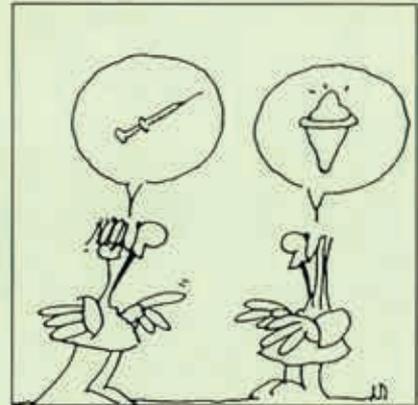
* Es, por tanto, muy eficaz facilitar ocasiones de que los hijos y alumnos aprendan a desarrollar lo que se llama también la técnica de “promoción de ideas”, donde cada cual expone, sin crítica inicial alguna, lo que se le ocurre para solucionar cualquier situación o problema. Facilitar un clima de creación es sin duda un gran paso para que, llegado el momento, a la gente se le ocurra qué se puede hacer y no se quede ahí parado, dominado por el tiempo y a lo que salga.

Actividades

5.1 *Construid casos en los que el grupo o una persona se encuentra en una situación apurada, en la que le invitan a tomar algo o a hacer algo que no quiere, pero no sabe salir del tema. Que cada subgrupo escriba un “caso incompleto”, sin final. Luego los leen y, con los demás subgrupos de 5 personas, tratan de buscarle una solución según la técnica ALTERNATIVA”.*

5.2 *Cread un pequeño ambiente donde cada uno puede hablar, sin ser interrumpido ni, por supuesto, criticado. Que cada cual cuente un caso, más o menos imaginario o real, en el que una persona se ve comprometida a aceptar algo que no quiere. Siguiendo la técnica de “promoción de ideas”, que cada cual, sin orden alguno, diga las ideas que se le ocurren para ayudar a esa persona a que se sienta libre para hacer lo que quiera y que no se vea comprometido: ¿qué ideas mejores le sugerís?*

5.3 *¿Cómo ves esta técnica de “alternativas”, comparada con otras?*



Copla 5: ALTERNATIVA

*Poco ves del mundo grande
si lo miras desde un hoyo;
poco ves y poco vales
si te enrollas con tu rollo.*

6

”Humor”

Eso. Tómalo con humor. Es sin duda de lo más difícil. Pero llévalo por la parte buena y chistosa: al fin y al cabo, el que propone algo inconveniente es que está atado y muy atado. El humor ayuda a liberarse un poco de la tensión propuesta.

* “*Cuentan que un día...*”: la gente usa, cuando se ve apretada, una cierta evasión contando un cuento, un chiste, una historia, una comparación graciosa: ¿“sabes tú que le pasó al pato del Sr. Fernández?”.

* “*La exageración*”: “Tome eso y me ves a mí vendiendo clavetes en el polo sur...” “Acabo de leer que en Groenlandia venden pollos chiflados que, como no tienen que pensar, les arrancan el cerebro...”

* “*El gesto teatral*”: describir con el propio cuerpo los efectos que uno tendría si accediera a lo que le están ofreciendo; es una manera de reírse un tanto de sí mismo y presentarse como deshecho por lo que le acaban de proponer.

* “*Pobre de mí*”: descubrirse como algo inútil e incapaz de llegar a tanto como en este momento se le ofrece: “yo soy una cosa normalita y... se van a reír de mí”.

* “*¿Qué diría!*”: ante cualquier propuesta, ponerse a imitar a la gente: “¿qué diría... si a él le proponen...?” escogiendo personajes antiguos o modernos que pueden presentar contraste en ese momento.

* “*Tomárselo muy en serio*”: casi en plan ejecutivo (a qué hora, cuántos gramos, de qué manera, qué haremos mañana, y pasado, describamos ya un plan de jubilación...) hasta que reviente el tema...y alguien diga: “¿estás de broma no?”

Actividades

6.1 *Haced, por ejemplo, alguna imitación humorística de “¿qué diría...?” si supiese que yo acepto esta singular propuesta. Cada subgrupo ha de buscar personajes contraste, en los que unos digan una cosa y otros otra: antiquísimos y modernos, desde Aristóteles hasta “mi querida abuelita”.*

6.2 *Imítate a tí mismo en un estado al que podrías llegar si haces lo que no quieres, lo que no te gusta, lo que no te va.*



Copla 6: HUMOR

*Calavera con dos tibias
te pondría sobre el pecho.
¡Por tus muertos te lo pido:
no me llesves con tus muertos!*

7

“¡No me digas que tú...!”

“La verdad es que extraña el que tú también andes con esto... Siempre que tu también andes con esto... Siempre que tuve estima... Todavía el otro día hablamos de lo bien que lo habíamos pasado contigo aquella vez cuando...”

—Una de las maneras de no dejar dominarte por la presión del otro sobre algo que te resulta perjudicial es intentar “alabar” y reconocer cualidades reales, hechos e historias de la persona que viene a hablarte: algo así como darle a conocer que él es algo más que todo eso y no necesita bajarse a tanto como andar ofreciéndote a tí cosas que te van a resultar perjudiciales.

—La sorpresa de sentirse alabado por otras razones desarma bastante a la gente que viene a presionarte por alto y le gustaría triunfar y que tú aceptases esa oferta. El decirle NO, en directo, la rebajaría y se sentiría rechazado; en cambio, el alabarle o reconocerle cosas reales, buenas, importantes que esa persona tiene para tí, hace que se sienta mejor aunque no aceptes lo que te propone. Así, al menos, actúa mucha gente que no quiere dejarse dominar por ofertas que no le convienen y, por otra parte, no saben cómo liberarse de ello de una forma no agresiva.

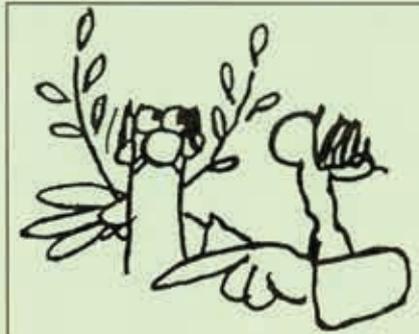
Actividades

7.1 *Observa qué pasa en la realidad, desde situaciones a nivel de niño hasta momentos en que se intenta persuadir a un adulto para que no haga lo que después le va a resultar perjudicial y se va a arrepentir de ello.*

7.2 *Un niño quiere un juguete o participar con otros niños mayores en una acción de la que puede salir malparado: por ejemplo, salir en bici por la carretera. ¿Qué suelen decirle sus padres? Muchas veces, en vez de decirle NO, le recuerdan, por ejemplo, lo bien que lo pasó un día montando un tren en casa y jugando un campeonato de velocidad: cómo ganó y qué bien lo hacía.*

7.3 *A una niña de 13 años que quiere ir de excursión no se sabe bien a dónde, algunos padres, en vez de un NO rotundo, usan la técnica de favorecer el desarrollo de otra actividad donde anteriormente ha tenido éxito.*

7.4 *Cread una situación donde a un adulto le ofrecen el meterse en una operación económica que le facilita dinero fácil: pero, si se descubre, puede tener problemas con la policía. ¿Qué harías para motivar a esa persona para que no lo haga, usando esta técnica de recordarle “cosas buenas” que tiene y que las podría echar a perder?*



Copla 7: ¡TU!...

*¡Y eras tú mi gran amigo,
listo y bueno como el pan!
¿Y quisieras verme un día
con más “monos” que Tarzán?*

8

“¡Demasiado para mí”

—Cuando alguien quiere evadirse de un problema que no le resulta fácil, suele también usar la técnica del asombro: “¡Uff, demasiado para mí!”. Con ello no manifiesta una oposición directa, que dejaría mal al que hace le oferta; más bien, elude la cuestión diciendo que se le viene el mundo encima si acepta eso.

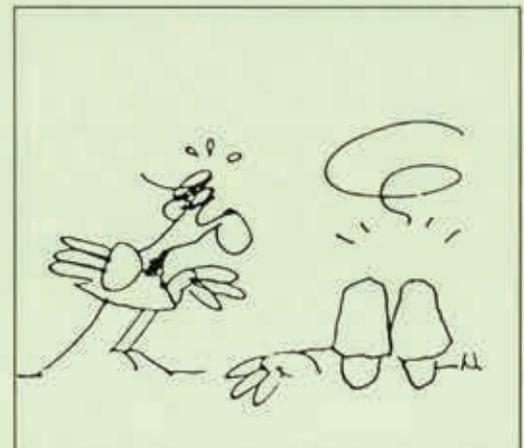
—Y, en realidad, está diciendo algo que resulta verdad: si uno acepta lo que no le conviene porque le trae muchas más desventajas que ventaja alguna, está actuando coherentemente con lo que piensa y librándose así del peso de una montaña de cosas que le vendrían si acepta lo que se le propone: “¡Demasiado para mí!”, dice entonces.

Actividades

8.1 *Haz una lista de propuestas de la vida ordinaria en la que se ofertan cosas que tienen algún riesgo, tanto de tipo de salud como otros; pero, por supuesto, tienen dos atractivos: uno, que la cosa gusta bastante en sí misma, y otro, que lo ofrece el grupo con el que vives y no te gustaría defraudarles.*

8.2 *Imagina la escena y la persona que lo propone. ¿En qué consistiría la técnica de evadir la cuestión usando lo de eso es “¡Demasiado para mí!”?*

8.3 *En vez de representar a personas “naturales”, montad una pequeña escena de animales: a uno de ellos, alguien le propone algo que, por una parte, le gusta y, por otra, sabe que esconde algún riesgo muy probable. ¿Cómo usaría la técnica del “¡Demasiado para mí!”?*



8: ¡DEMASIADO PARA MI!

*¡Demasiado para un cuerpo
como el cuerpo de este menda,
que aún me pide vitaminas
y dos veces la merienda!*

9

“¡Devuélveselas!”

— Consiste en devolverle el reto a quien te propone algo que no te conviene: “hazlo tú, si tantas ventajas tiene... pero a mí déjame en paz”.

+ “Yo... ya lo hago”, podrán responderte.

— “Así te va... estupendamente... y me parece bien”.

+ “¡Eres una gallina... y no te atreves!”

— “Ya te digo que, para gallitos, ya bastas tú... ¿no te parece?”

+ “¡Pues vaya amigos que tiene uno!... Le propones algo... y nada”

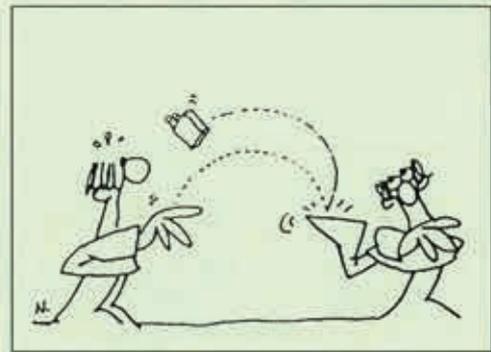
— “Eso es lo que digo: ¡vaya amigos que uno tiene! ¡Te proponen cada cosa!”

+ “Pues no creo que sea tan malo ni que te vaya tan mal con ello... La prueba es que aquí me tienes y no veo que yo sea una cosa rara...”

— “Pues, si te va bien, sigue con ello. ¡Hazlo tú!, pero a mí déjame en paz”

* Muchas veces el “decir NO”, en directo, corta toda posibilidad de mayor comunicación o, por el contrario, entra en un sinfín de preguntas o contrapuestas: “¿por qué no?”, “¿quieres explicarme?”, “no, no, no... ¡qué soso!”. En cambio, el “¡Hazlo tú!” supone un reto, en el que se intenta una respuesta atacando al mismo tiempo: el que ofrece, se siente entonces interpelado y tiene que defenderse, pasando de atacante y oferente a la situación de atacado.

* La gente que está firme en algo suele decir NO y ya está; pero, si ve amenazada o se le insiste demasiado, suele “devolver la patata caliente” y decir: “bueno, pues si es tan bueno, hazlo tú y disfrútalo; pero a mí déjame en paz, ¿sabes?”.



9: ¡HAZLO TU

Hazlo tú, y a ver si logras que mi duda se disipe: quiero ver lo “super - super” que te pones con el “flipe”.

Actividades

9.1 Busca frases sinónimas de “¡Hazlo tú!” que suelen usarse en la vida, cuando alguien pretende sacudirse algo de encima.

9.2 ¿Sabes en qué consiste la técnica de “patata caliente”?... pasarle a los demás algo que te pica en las manos. Es lo de “hazlo tú”, la gente se pone en corro y se pasa una patata caliente, de mano en mano, hasta que suene la señal de fin de juego. Entonces, el que tiene la patata ha de aguantarla medio minuto, aguantándola si quiere entre las manos y cantando o bailando algo.

9.3 También puede hacerse con una escoba, bailando por parejas al ritmo de una canción. Todas las parejas se mueven y, la que lleva la escoba, tiene que pasársela lo más rápidamente posible a otra antes que, de repente, cese la música. Cuando cesa, la pareja que tiene la escoba queda eliminada; al final, la pareja que queda libre recibe un premio y, la que se queda con la escoba, paga prenda.

9.4 ¿Qué te parece la técnica de “¡Hazlo tú!” o de “pasarle al otro la patata caliente”?

10

“Dale largas”

Dale largas al asunto. Es lo que mucha gente hace cuando no es capaz, o no procede, decir un NO rotundo y seco a cosas que te proponen y no sabes cómo liberarte de ellas, sin pegarle un corte demasiado seco y perder demasiado pronto a los amigos.

* “Hoy no se fía, mañana sí”, decía un letrero en un comercio usurero... “para lo mismo responder mañana”.

* Se trata de una forma de disculpa, pero que pretende en directo aplazar la cuestión a ver si el que ofrece “enfría” un poco su insistencia... “y mañana ya veremos a ver qué le digo si vuelve con el paquete ese”.

* El “dar largas” le hace entender que no se le quiere dar un NO, sin más, para dejarle plantado, y que se prefiere el que pase tiempo a ver si se da cuenta que no existe interés alguno por lo que ofrece. La base del “dar largas” está, pues, en que se considera al oferente un tanto ofuscado en proponer su oferta y se espera que, si se deja pasar el tiempo, es posible que vea las cosas de otra manera cuando esté más sereno; lo cual no siempre sucede, pero entonces, si se pone pesado, la gente suele usar respuestas más fuertes: “sencillamente NO”.

Actividades

10.1 En el mundo adulto existen muchas frases con esa misma intención de “dar largas al asunto”, tales como “ya veremos”, “mañana será otro día”, “lo consultaré con la almohada”, “tengo que preguntar a quien entienda de eso”... ¿Qué suelen decirte en casa cuando no te quieren conceder algo inmediatamente y usan lo de “dar largas”? ¿Recuerdas alguna frase parecida?

10.2 Marta y dos amigas de 8º EGB pretenden cambiar la hora de recreo y así adelantar un tiempo para salir del colegio y entrenar al basket dos veces a la semana. Al Director no acaban de convencerle sus razones, aunque por otra parte lo ve bastante bien: pero le “da largas al asunto”. ¿Sabes qué frases emplea?.



10: DALE LARGAS

Te lo acepto; pero espera, y es consejo de mi abuelo, que compruebe a ciencia cierta si las ranas crían pelo