



La Voz de la escuela

PRENSA DIDACTICA



La Voz de Galicia, miércoles, 14 de junio de 1989

Año 8. Número 265

Patrocinado por el Ayuntamiento de La Coruña

Un Programa para la prevención de drogodependencias

El Ayuntamiento de La Coruña, desde su Área de Bienestar Social está patrocinando un Programa de Acción Preventiva contra la Droga. Hasta este momento se han desarrollado una serie de Cursos y un Seminario para Profesores, se ha editado un libro titulado «Drogas. Manual para Educadores», se ha aplicado y editado una Encuesta realizada en 60 centros de la ciudad y está en curso de edición un Programa Curricular sobre Educación Preventiva, que se dará a conocer en unas Jornadas de Estudio el próximo mes de septiembre. El sistema «Di-que-NO» es una pequeña parte de este Programa.



Educación preventiva contra la droga

El sistema «di-que-no!» ha irrumpido fuertemente en el mundo de la droga. En un reciente congreso de expertos celebrado en Londres se volvía a repetir lo que muchos venían afirmando desde hace tiempo: ni el fracaso escolar, ni la curiosidad, ni la presión de grupo, ni la abundancia de oferta, ni el paro, ni los problemas familiares son factores determinantes en el uso de las drogas. Aun teniendo en cuenta el peso de estos factores, la decisión personal del «sí» o del «no» a la droga depende de lo que suele llamarse coloquialmente «el modo de ser de cada persona»; o, usando lenguaje de libro, depende sobre todo de las actitudes que cada cual tiene ante la vida.

El «di-que-no» automático

Lo primero que se rechaza en este sistema es el «di-que-no» automático, como si de un resorte se tratara: «tan pronto te la ofrecen, di que no». No, no se trata de eso. El «di-que-no» supone, ante todo, un convencimiento previo, personal; lo cual lleva consigo información, análisis, toma de decisiones libre. Luego, al final, si uno lo cree así, dirá que no; pero nadie le pide ni exige automatismos de máquina tragaperras o que repita la lección como un lorito enjaulado.

El «di-que-no» autoritario

Otro error es confundir el «di-que-no» con un eco autoritario, producto de una educación normativa y prohibitiva. Mientras cada cual no se convenza suficientemente y vea que es mejor el decir que no, no se puede hablar de que esté metido en el espíritu libre que el sistema lleva consigo; aparte de que, naturalmente, toda educación autoritaria se rompería precisamente en el momento en el que cada persona comenzase a regirse por criterios propios como réplica a veces de imposiciones que le ha tocado vivir. Precisamente, la droga supone frecuentemente un signo de rompimiento con todo tipo de autoridad y autoritarismo impuesto. No puede por ello basarse en esto el sistema «di-que-no», pues fallaría enseguida.

El «di-que-no» moralista

Tampoco valdría un «di-que-no» moralista. Los conceptos de «la droga es mala», «los drogadictos están mal vistos», «la droga es una plaga» no influyen demasiado para que uno deje de tomarla y deje de pertenecer con ello a la clase de «personas bien» que ven con malos ojos a los que consienten en drogarse. Los moralismos nunca remediarán demasiado a los que eligen o no sa-

ben cómo salir de cierto tipo de conductas no aceptables por la sociedad que quiere llamarse normal.

La presión del grupo

Sin embargo, también es cierto que no resulta fácil el «decir que no». Muchas veces, con ello, se pierden los amigos. Nadie va por la vida diciendo «no», sin más. Se quedaría solo. Y lo que sí es cierto que la mayoría de gente joven incide en la droga por la presión del grupo. ¿Cómo, pues, decir «no», sin perder a los amigos? He aquí un título de un libro de Sharon Scott, que tiene su base o su confirmación en tantos otros que, de una u otra forma, suelen barajarse bajo el signo del Aprendizaje Asertivo (AA) defendido por autores como Robin Lenett con su libro «Di que «no», Herbert Fensterheim con «No diga «sí» cuando quiera decir «no», M. Smith con «Sí, puedo decir «no» y «Cuando digo «no», me siento culpable» y tantos otros cursos de entrenamiento creados con este fin.

El «di-que-no» se aprende

Cuando surge uno de estos sistemas que afectan a la educación de actitudes o modificación de conductas, muchas personas sienten un cierto rechazo, huyendo de la idea de entrenamiento artificial. Y quizá hacen muy

bien. Pero habría que pensar lo siguiente: estos métodos no se inventan. Nacen como un producto de la observación de la realidad más natural de cada día. Y es que cuando se ve a una madre cómo enseña a decir «no» a su hijo pequeño, lo solemos señalar como un ejercicio de cariño y adiestramiento necesario. Cuando, en cambio, se relata esa metodología en un libro recogiendo esas experiencias, la gente suele llamarle «técnicas» y siente cierto rechazo hacia ellas.

Las formas del «di-que-no»

Por eso el sistema, huyendo de técnicas prefabricadas, ayuda a los padres, a los profesores y a los alumnos a observar situaciones de la vida y ver cómo la gente dice que «no», sin romper con ello, la mayoría de las veces, la buena relación con los demás. Son metodologías, estrategias, ritos que son admitidos socialmente y que las personas los usamos para liberarnos de aceptar cosas que no nos van bien y que, por otra parte, no se pueden resolver siempre con un «no» rotundo y aséptico. Una vez más, el «di-que-no» es uno de esos métodos llamados naturales y que, si se observan y experimentan, constituyen uno de las más sabias formas para andar por la vida sin rupturas y separatismos radicales.



BANCO BILBAO VIZCAYA

1. «Sencillamente, di no»

¡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 a lo darle vueltas diciendo muchas cosas, ya que basta con un NO.

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 tú conozcas.

- Buena, mejor que NOs.
- No, gracias.
- Perdona, pero ya sabes que NOs.
- No, no, no, no me lies. NOs.
- NOs.
- NOOOOOOOO... ¿Te enteras?!
- Hoy, NO. Mañana.
- Olvida eso. NOs.

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 el «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» y qué pasa en la persona que lo dice y en las que reciben un NO a tu respuesta.

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). «Excusas», «incompatibilidad» y «mentiras»: ¿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 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 salida 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 para siempre, pero resulta oportuno en muchas circunstancias.

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 resulten 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 lios 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 ocurren para no ir. Después, trata de que tus compañeros analicen cuáles de estas frases son «mentiras», cuáles son una «incompatibilidad» y cuáles son «una excusa».

2.3. ¿Podrías describir la diferencia que existe entre «mentiras», «incompatibilidad» y «excusas»?

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

or 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 «oyes», pero «no escuchas».

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 no quedarse clavado, 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.

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 mirar a aquel «que no se enteró» sino de mirar 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 «no enterado», al «coco» dormido, al «gato» que parece que no se enteró o al «camaleón que mira y desmora al 50 %».

3.3. Analicad 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 cuanto 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, según tu forma de ser y actuar.

«Pégale el cambiazco»: 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 cuesta demasiado corte.

«Poner 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 concurrente 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.

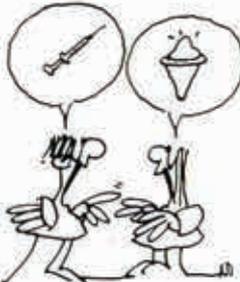
ACTIVIDADES

4.1. Inventad una pequeña historia de un grupo en una situación concreta. Alguien invita a algo que NO le gustaría hacer. ¿Cómo se podría «cambiar de tema»? ¿Qué dirías o harías? Ensayad alguna de las variantes propuestas arriba.

4.2. ¿Qué riesgos tiene el «cambio de temas»? ¿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 «cambio de temas» 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 naturalmente una cierta riqueza de ofertas y una personalidad con muchas opciones y un cierto poder de

arrastre. No es fácil, pero constituye sin duda uno de los elementos más eficaces.

Efectivamente, la «alternativa» es algo nuevo y, para que sea segunda, 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 más 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.

ACTIVIDADES

5.1. Construid casos en los que un grupo o una persona se encuentra en una situación apurada, en la que le invitan a tomar algo o 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 3 personas, por ejemplo, tratan de buscarle una solución según la técnica que represente una alternativa.

5.2. Cread un pequeño ambiente donde cada uno pueda 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 aliviar a esa persona o 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?

6. «Humor»



Eso, tómallo 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 el 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 qué le pasó al pato del sr. Fernández?». Esto alivia mucho el tema porque no es un ataque directo contra el que propone sino una invitación al reflejo.

■ «La exageración»: Claro, tome eso y me ves a mí vendiendo claveles en el polo sur... «Acabo de leer en una revista 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 me veo en eso... y no te digo lo que 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 puedan 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, describámos 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 contrastes, en los que unos digan una cosa y otros, otra: antiguos y modernos, desde Aristóteles hasta «mi querido abuelito».

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

7. «¡Demasiado para mí!»

asombro: «¡Uff!, demasiado para mí!».

D Con ello no manifiesta una oposición directa, que dejaría mal al que hace la 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 liberándose así del peso de una montaña de cosas que le vendrían si acepta lo que se le propone: «¡Demasiado para mí!», dice entonces.

ACTIVIDADES

7.1. Haz una lista de propuestas de «sida ordinaria» en la que se ofrecen cosas que tienen algún riesgo, tanto de tipo de salud como otros; pero, por supuesto, tienen dos atractivos, uno, que la cosa gusta bastante y, otro, que lo ofrece el grupo con el que vives y por lo tanto no te gustaría defraudarlos.

7.2. Imagina la escena y, concretamente, la persona que lo propone. ¿En qué consistiría la técnica de evadir la cuestión usando lo de eso es «Demasiado para mí?».

7.3. 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 escondido algún riesgo muy probable. ¿Cómo usaría la técnica del «Demasiado para mí?».

8. «¡No me digas que tú...!»



■ «La verdad es que me extraña el que tú también andes con esto... Siempre te 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 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 algo y le gustaría triunfar y que tú aceptases

esa oferta. El decirle NO, en directo, le rebajaría y se sentiría rechazado; en cambio, el alabarle o reconocerle cosas reales, buenas, importantes que esa persona tiene para ti, hace que se sienta mejor aunque no aceptes lo que te propone.

ACTIVIDADES

8.1. 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 algo que después no a resultará perjudicial y seguramente luego se va a arrepentir de ello.

8.2. 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.

8.3. 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 y a todo el mundo le agradó cómo lo hacía.

8.4. 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?

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 dejame en paz».

+ «Yo... ya lo hago», podrán responderle.

— «Así te va... estupendamente... y me parece bien».

+ «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 dejame 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 solito!». 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 ofensivo a la situación de atacado.

■ La gente que está firme en algo suele decir NO y ya está; pero, si se ve amenazada o se le insiste demasiado suele «devolver la patata caliente».

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»?... Pues algo parecido: pasarle a los demás algo que te pica en las manos. Es lo de «hazlo tú», jugando con un poco de humor: 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, pasandosela 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 pasarla 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 co-

mercio usurero... «para lo mismo responder mañana».

■ Se trata de una forma de disculparse, pero que pretende en directo aplazar la cuestión a ver si el que ofrece «enfria» 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 dejarlo plantado, y que se prefiere el que pase tiempo a ver si se da cuenta de 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 está más sereno; lo cual no siempre sucede, pero entonces, si se pone pesado, la gente suele usar respuestas más fuertes: «sencillamente NO» u otras.

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 esto...» o «nombraremos una comisión para que lo estudie detenidamente...» ¿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 8.º de 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?

11. «Disco rayado»



ta clase de humor; pero es una respuesta que se tiene a mano fácilmente, se impersonaliza y no tiene uno que dar demasiadas explicaciones. Es como si tuviera grabada la respuesta automática, y ¡no hay nada que hacer!, ya que suscita en el otro la resignación que, ante una máquina, no vale insistir ya que repetirá lo grabado cuantas veces sea necesario y sin atender a nuevas mensajes: «sólo sabe decir eso».

■ Por supuesto que sabe decir más cosas; pero, al hablar así, está indicando que no quiere entrar en la cuestión, al mismo tiempo que lo hace de una forma un tanto cómica.

■ Otra de las técnicas más usadas por las gentes que no quieren decir NO, porque no les resulta fácil decirlo o porque creen que es mejor actuar de otra manera más suave con quien te ofrece algo que no conviene, es la llamada «Disco rayado»: repetir siempre lo mismo, incluso imitando el sonido electrónico y automático de un robot que dice que «no-le-gusta» o respuesta «me-ga-ti-va».

■ Incluye, sin duda, una cier-

ACTIVIDADES

11.1. No cabe duda, como otras técnicas, cuando a ti te ponen el «disco rayado», repitiéndote siempre lo mismo ante propuestas que haces porque te interesan mucho, seguramente reaccionarás muy mal. Recuerda algún caso o vivencia tuya en este sentido: ¿conoces personas que actúan de «disco rayado» contigo? ¿Cuál es tu reacción?

11.2. Pero aquí no se trata de que sea la buena técnica para decir NO: más bien, es una técnica suplementaria cuando el decir NO resulta difícil e incluso poco conveniente. Por eso fíjate en qué pasa cuando la gente la usa: ¿logra echar las cosas fuera para que no le den la lata insistiendo en algo que no le conviene aceptar?

11.3. Cread una fábula o leed alguna de la literatura en la que alguien al que se le pretende engañar, repite siempre lo mismo, como un autómata. Representa la escena y acabad con un canto simbólico de esos que tienen un canon repetitivo que, variando si acaso el ritmo o la situación y gestos, repiten.

12. «Salta a la vista»



cosas: una, que se trata de un convencimiento previo y no solamente de un símbolo externo indicativo, pero que la gente adivina que se lleva encima sin mucha firmeza; otra, que en personas un tanto frágiles se presenta desde luego a una cierta tomadura de pelo y ciertas bromas: «ahí viene ese... el de la chapa... vamos a ver si se la traga... el puritano...».

■ Otras veces lleva también consigo el riesgo de que el «grupo de la chapa» con mensajes especiales en contra de algo se convierte en un grupo inflexible, predicador de buenas acciones y un tanto impermeable, con lo cual, más que vivir e integrarse con los demás, formarán a veces un grupo aparte.

■ Pero, a pesar de los riesgos, reales que esto tiene, la sociedad usa a menudo de estos símbolos: externos, al menos para contrarrestar otras pro-

pagandas de inducción a lo contrario. Cuando se evita el fanatismo y cada uno se presenta, sin más, como se presenta, sin más, como se puede servir de medida eficaz que evita propuestas y compromisos de los que mucha gente no sabe fácilmente salir.

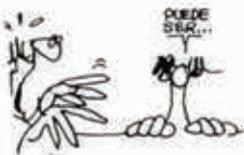
ACTIVIDADES

12.1. Supuestas las dificultades que este tipo de «salta-a-la-vista» pueda tener, qué frases se os ocurren para escribir, por ejemplo, en una camiseta, que no sean agresivas para los demás, pero que manifestaran claramente lo que sentís sobre un tema determinado.

12.2. Otro lenguaje gráfico sería, por ejemplo, el de un dibujo que exprese también nuestro sentimiento sobre ese tema.

12.3. De las cosas naturales que existen, ¿qué «mascotas» os representaría mejor en el mundo animal y también en el mundo vegetal o mineral?

13. «...Puede ser...»



el mundo piense como tú».

— «Y si lo dice todo el mundo... ¿no serás un tipo raro que no haces caso a nadie?»

+ «Si... puede que sea un tipo raro».

■ Es el juego de concederle todo al que te propone algo que no te parece conveniente... concederle todo... menos el aceptar aquello a lo que te invita y que ciertamente no le parece coherente con tu manera de ser y comportarte. Es huir del riesgo, sin atacar demasiado al que te dice u ofrece algo, y contestándole que «puede que tenga razón», pero sin moverte de tu posición firme de no aceptar lo que no te va bien.

■ De algún modo, se trata de no entrar en discusión sobre razones parciales que te pueden meter en el lío. Puede ser que incluso muchas de las razones intermedias que se te ofrece sean aceptables; pero unas, liadas con otras, te llevarían seguramente a un final no acepta-

ble. Por otra parte, concediendo todo, o dando simplemente la posibilidad de que las cosas puedan ser así como se te presentan, lo que si queda claro es que NO vas a admitir la propuesta final, que tú consideras nociva claramente para ti.

ACTIVIDADES

13.1. Explicada la técnica, comprobar hasta qué punto se da en la realidad: que cada uno recuerde si la ha oído usar o poderlo en algún caso y cuál ha sido la reacción conseguida.

13.2. Construir un diálogo en el que uno hace de incitador a algo y el otro sólo admite razones y afirmaciones que no le comprometen, usando la técnica «puede ser»; pero no cede en absoluto cuando se le ofrece algo que no le conviene y que está decidido a no admitir: «Bueno, puede ser que los demás me vean de ese modo... pero esto no lo voy a hacer»... «¿Qué me equivoco y lleves tu razón... pero esto no lo voy a aceptar»...

+ «Si tú lo dices, puede ser, quizá lleves razón».

— «Como que puede ser... ¡Es, y nada más!».

+ «No digo que no lo sea... Puede que yo esté equivocado. Lo admito».

— «Y si admites que estás equivocado, ¿por qué no lo haces?».

+ «Porque puede que esté equivocado, pero también puede que no lo esté».

— «Siempre andas dándole vuelta a las cosas... ¡Eres un indeciso!».

+ «Pues puede que sí... que sea un indeciso... si tú lo dices».

— «No solamente lo digo yo... ¡lo dice todo el mundo!».

+ «Si... puede ser que todo

14. «Preguntón»



+ «Bueno, ¿y después de esto, qué pasa?»

— «Pues no pasa nada... ¿qué va a pasar?»

+ «O sea que tengo un miedo injustificado, ¿no es eso?»

— «Si... la gente exagera mucho las cosas... quiere meter miedo».

+ «Busca eso, ¿no?... Métetemos miedos».

— «Claro que lo busca... ¡Pero a mí me da igual!... Yo no tengo miedo alguno».

+ «A mí me ves con cara de asustado, ¿no?... En cambio tu no tienes miedo ninguno?»

— «A ti te han comido el coco... y cualquier cosa te asusta».

■ El volverse un «preguntón» destroza al otro que con todo entusiasmo ofrece algo de dudosa aceptación. Es meterle en una cadena de preguntas que acaba por reventar las ganas de responder y lo manda todo a paseo.

■ La técnica de «preguntón», además de cansar al otro, tiene también una base real: que a veces no hay buenas respuestas para convencer de algo que no está claro que sea conveniente. Al verse arrinconado con preguntas, además del cansancio

con un sinnúmero de ellas, la persona no sabe por dónde salir y se desespera con el «me estás tomando el pelo». En cierto modo, así es; pero es la defensa del que no se atreve, no sabe o no puede decir NO abiertamente. Es su recurso; que, por otra parte, le funciona bastante bien en algunas ocasiones en las que es posible formular preguntas.

■ Una vez más, no se trata de decir que éste es un buen método sino de observar cómo funciona y hasta qué punto puede ser práctico cuando el NO directo resulta difícil.

ACTIVIDADES

14.1. Imaginate que te ofrecen el no ir a clase y darle en cambio un paseiro por los grandes almacenes donde, en tiempos de rebajas, es posible que no se den cuenta demasiado pronto si coges algo y te lo lleves sin pagar. Construid entre dos un diálogo, usando uno la oferta de abandonar la clase e ir a las rebajas, y usando el otro la técnica de «preguntón».

14.2. Usaron contigo alguna vez esta técnica del «preguntón»? ¿Cuál ha sido el resultado, tanto para ti como para el que la usó contigo?

15. «Márchate»



impulsó a ello. Existen, al menos, cuatro lenguajes básicos que preceden a decisiones mal tomadas: la situación emocional propia, la situación fisiológica, el ambiente grupal y el ambiente físico.

■ Sin pretender examinar cada una de estas cuatro decisiones que pueden inducir a una decisión mal tomada, he aquí cuatro frases indicativas, por ejemplo, de cada una de ellas:

— «Me siento mal, disgustado, me la han jugado» (emocional).

— «Estoy agotado. ¡Todo el día arreado duro! Me duele todo» (fisiológica).

— «Siempre andas con los mismos. Ven que te presento yo a alguien de verdad» (grupal).

— «Dicen que aquí hay un ambiente fenomenal y que nadie te conoce. ¿Vamos?» (físico).

■ Eso es lo que hace mucha gente cuando no ve cómo salir de un apuro: «me voy», «me las piro», que dicen muchos.

■ Son personas que adivinan que allí va a pasar algo que le puede comprometer y, antes de que la presión se haga intolerable, se van. Huelen con facilidad el riesgo, miran alrededor, ven que allí pasa algo o puede pasar algo... y se largan. Al día siguiente, alguien les dice: «de menuda te libraste!» o, al contrario: «nos lo hemos pasado pipa... no sé por qué te fuiste... eres un soso». Pero, al fin y al cabo, la persona se fue de un riesgo que no quería correr y no incurrió en algo que no le apetecía hacer.

■ La técnica de adivinar riesgos no es fácil, pero si se pueden aprender en muchas situaciones qué tipo de detalles son significativos, ya que las cosas no suelen suceder de repente. Una forma de verlo es, por ejemplo, examinar en directo qué pasó antes de tomar una decisión que sabías que no te iba a sentar bien y lo hiciste porque alguien te

ACTIVIDADES

15.1. ¿En qué ocasiones el «me las piro» parece necesario? ¿Por qué?

15.2. Citad algunos ejemplos de situaciones que emiten señales de riesgo; ¿cuáles pueden ser esas señales?

15.3. A veces, en las películas de cine, la gente adivina qué va a pasar, dando a entender señales previas en las que la gente dice: «¡Ahí va... dónde se mete!» ¿Podrías recordar alguna escena de este tipo que te haya gustado?

16. «Espejo»



menos...»
 —«Y aunque nos echaran de menos, a mí me da igual».
 —«...no te importa».
 —«No me importa nada. Tampoco la gente cuenta conmigo...»
 —«...me propones que nos vayamos, sin más?».

■ En tercer lugar, preguntando de verdad si has entendido bien lo que te proponen: «¿Es esto lo que dices?», «¿Te he entendido bien?».

ACTIVIDADES

16.1. La técnica del «espejo» no es una burla, repitiendo sin más lo que el otro dice. Es una forma de ayudar a reflexionar, comprendiendo lo que propone y, al mismo tiempo, dándole espacio para que el otro, si quiere, reflexione también.

16.2. A veces, el que nos propone algo que no nos parece conveniente, trata de manipularnos, y no entrar en razones: nos urge, nos angustia. La técnica de «reflejo» es una técnica ponderada de enfriamiento, por la que demostramos que hemos entendido muy bien lo que nos propone, pero que de verdad vamos a hacer lo que pensamos que nos va bien. Por tanto demostramos que no nos vamos a dejar ser manipulados por angustias y urgencias. Es como una «voz en off» que no dice más que eso: «entiendo bien lo que dices... y tengo que pensarlo... como seguramente a ti te vendría muy bien el pensar lo que me propones».

■ La técnica del «espejo» consiste en reflejar de verdad lo que el otro dice, usando incluso sus propias palabras o, al menos, reflejando con exactitud lo que tratan de comunicarte.

■ Esto se logra, en primer lugar, atendiendo de verdad a lo que te dicen. La gente, cuando atiende de verdad, suele usar palabras tales como «muy bien», «entiendo», «ya», «sí»... Desde luego, no es que uno tenga que usar necesariamente esos monosílabos. Lo importante es que demuestre que está atendiendo y eso lo manifestará de algún modo natural para él, a través de gestos, de tono de la voz, de palabras.

■ En segundo lugar, repitiendo a veces las últimas palabras del que te está hablando o buscando palabras parecidas que resuman con fidelidad lo que dijo:

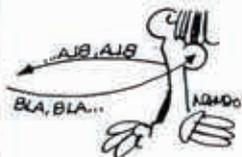
—«Te propongo que nos marchemos hoy a la hora de clase...».

—«...que nos la piremós...»

—«Eso, eso. Total, ni se van a enterar».

—«...no nos van a echar de

17. «Di lo que piensas»



guna a lo que hace y deja constancia de lo que opina, prescindiendo en definitiva de si va a aceptarse o no lo que constituye su pensamiento.

■ Un respeto básico si que habrá que tener en cuenta: que lo que uno dice no sea precisamente una amenaza directa en contra de quien te propone algo como, por ejemplo, el decirle que «sabes lo que estoy pensando?... que eres un imbécil y haces eso porque lo que a ti te pasa es que... y siempre fuiste un perdido...». Aunque esto sea realmente lo que piensa, nadie suele utilizarlo si no es porque quiere precisamente ofender al otro. Por tanto, el «di lo que piensas» se refiere más concretamente a exponer las razones por las cuales tú no aceptas lo que se te propone, pero sin enjuiciar con ello directamente la conducta del otro. Al fin y al cabo, cada cual hace y determina según sus propias ideas y es responsable de sus actos.

■ De vez en cuando, la gente que no quiere aceptar algo que le ofrecen es capaz de explicarse y exponer sus problemas sin demasiados problemas. No cabe duda que esto suele ser eficaz solamente en determinadas ocasiones donde es posible un cierto clima de diálogo y no hay peligro de que se lichen las cosas. Suele darse también cuando uno está muy firme en lo que dice y es posible al menos que el que ofrece algo se avenga a razones.

■ El problema está en que «decir lo que se piensa», a veces, no conduce a nada, ya que el otro no está dispuesto a recibir contrarreplica al-

ACTIVIDADES

17.1. Una forma aceptable de decir lo que se piensa es que, primero, escuchemos lo que otros piensan y no tratemos de modificar su pensamiento. Si los otros se sienten escuchados, es más fácil que logren escuchar lo que nosotros pensamos.

17.2. Haced un ejercicio de hablar sobre un tema en el que puede haber opiniones contradictorias. Que un subgrupo actúe discutiendo y los demás de otro subgrupo vean hasta qué punto se escucha la gente antes de decir su propia opinión y cree que los demás le han entendido bien.

17.3. ¿Conoces a alguien que me cuente lo que piensa y sabe hacerlo para que las cosas le vayan bastante bien? ¿Cuándo el «decir lo que se piensa» no suele tener éxito?

18. «Enfrentate»



■ El huir, el decir NO, el tratar de aclararte suavemente, el poner una disculpa, el hacer preguntas, el no discutir y jugar a que el otro tiene la razón, el dar largas al asunto, el decir que es demasiado para uno el aceptar esa propuesta, el tomar las cosas con humor, el proponer otras alternativas, el cambiar de tema, etc., son formas más o menos indirectas de negarse a algo y, al mismo tiempo, mantener una buena relación al no mostrarse agresivos con el que te ofrece algo que no te conviene.

■ Por eso, algunas personas,

con mayor o menor éxito, prefieren «enfrentarse» y defenderse con una cierta dureza verbal al que le propone algo no aceptable. Algo así como aquella frase de los romanos en la que se afirmaba que «si quieres la paz, prepara la guerra». Según ellos, pues, no basta incluso con «decir NO»: es necesario ir más allá atacando con claridad las propuestas que, en definitiva, van en contra de los propios derechos a vivir y desarrollarse en aspectos fundamentales como son la salud y otros.

■ El «enfrentarse», por supuesto, no quiere decir insultar sino, por ejemplo, discutir, hacer campaña en contra si hay ocasión, exigir unas ciertas normas dentro del grupo, oponerse claramente a ciertas decisiones que llevan riesgo, evitar de frente situaciones no aceptables para uno, etc., son algunas de las formas que la gente usa cuando piensa que el «enfrentarse» es un modo correcto y efectivo de evitar propuestas en contra de lo que uno sabe que no debe hacer.

ACTIVIDADES

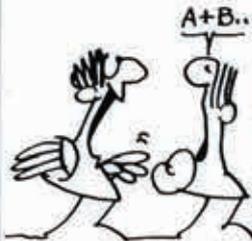
18.1. ¿Qué harías tú, directamente, en contra de las que venden o propagan de algún modo la droga?

18.2. Si alguien propone a un chico de 12 años, por ejemplo, el que fume o beba frecuentemente, ¿te enfrentarías con él? ¿de qué modo?

18.3. ¿Es mejor «enfrentarse» o usar otras formas indirectas, tales como disculparse, decir simplemente NO, tratar de dar largas al asunto, etc.? ¿Qué ventajas pueden tener unos y otros sistemas?

18.4. Montad una escena en la que alguien propone algo que no a todos les parece bien. Escoged tres métodos de los llamados indirectos: poner una disculpa, tomar con humor la propuesta, proponer otra alternativa... y que uno o dos personajes usen el método de «enfrentarse» con el que propone algo que no les gusta. ¿Qué papel prefieres representar: el de métodos indirectos o el de método directo de enfrentamiento?

19. «Concesiones»



■ El «hacer concesiones» resulta desde luego comprometido y no carente de riesgo; pero es lo que alguna gente hace cuando no quiere ser tajante y piensa que así «aprende a nadar y a guardar la ropa». Claro que, a la larga, no va a ser fácil el mantenerse así: o alguno del grupo se viene contigo y se hace fuerte ante propuestas de los otros, o acaba cediéndose a la propuesta o yéndose cada uno por su camino.

ACTIVIDADES

19.1. Una vez más, es necesario recordar que no se trata de dar consejos sobre lo que tienes que hacer cuando te proponen hacer algo que no ves correcto para ti; se trata, más bien, de ver qué hace la gente cuando no le es fácil «decir NO» y, por otra parte, no quiere ceder en algo que no considera coherente para su vida.

19.2. Existen cosas en las que a la gente no les gusta «hacer concesiones» y, en cambio, hay otras con las que la gente no está de acuerdo; pero tolera el estar allí sin participar en ello ni comprometerse en absoluto; algo así como la asistencia pasiva. A continuación tienes una lista de cosas o acciones, con un paréntesis después de cada una. Si no te gusta participar en ellas de ningún modo, le colocas una «N» en el paréntesis. Si no te gusta colaborar directamente en ellas, pero tolerarías de algún modo el estar allí, no ponerte en contra, seguir siendo amigo del grupo, no denunciarlo, etc., le colocas en el paréntesis una «C», señal inequívoca de que harías algunas «concesiones», que luego, al final del ejercicio, tendrás que especificar en qué podrían consistir.

- Atacar un banco ().
- Una huelga contra los profesores ().
- Una pintada porque expulsaron a un compañero ().
- Mentir al profesor, diciendo que alguien perdió el autobús, cuando sabes que se ha pirado de clase ().
- Fumar un porro ().
- Llevar bebidas alcohólicas a una fiesta, sin que lo sepan los padres-Coger del despacho del profesor preguntas de un examen ().

20. «Reconocer errores»



tiene que decir NO, si es de los que reconocen fácilmente sus errores, lo hace en un tono más natural y menos rígido que esas personas que siempre se presentan como intachables.

■ Por ello, los que están acostumbrados a reconocer sus errores usan esa estrategia para no aceptar cosas que no les convienen y, al mismo tiempo, dejar claro que en muchas otras cosas se equivocaron y que, en consecuencia, estarían dispuestos a reconocer el error de no haber aceptado algo si en el futuro así lo vieran. Esta actitud suele producir en algunos casos menos agresividad que simplemente decir NO de una manera radical y como si uno estuviese siempre en posesión

de la verdad.
 —«Ya sabes que no me cuesta reconocer errores; pero esto que me ofreces no me va... Si, sí... puede que algún día reconocería que fue un error no aceptarlo... ya sabes que suelo hacerlo siempre que me equivoco... pero no lo veo así».

ACTIVIDADES

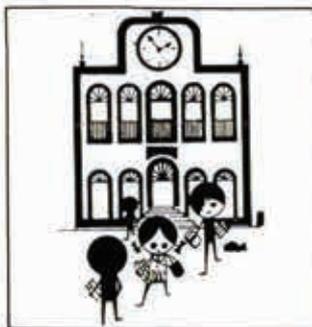
20.1. Montad una escena que se titule algo así: «El que nunca se equivoca». Crear personajes con las reacciones típicas que produce en el grupo esa clase de persona que puede andar por el mundo sin cometer errores.

20.2. Cuenta un error que hayas cometido y cuál ha sido tu reacción. Que hagan lo mismo cada uno del grupo. ¿Cuándo cuesta más o menos el reconocer un error?

20 de noviembre

Día Internacional de los Derechos del Niño

La Asamblea de las Naciones Unidas aprobó el 20 de noviembre de 1959 la «Declaración de los Derechos del Niño». Desde entonces se viene conmemorando esta fecha como el Día Universal del Niño, un día especial, para recordar que la Humanidad le debe «lo mejor que pueda darle, a fin de que pueda tener una infancia feliz y gozar, en su propio bien y en bien de la sociedad, de los derechos y libertades enunciados en la Declaración».



Con motivo de la celebración del Año Internacional del Niño en 1979, UNICEF creó este logotipo.

I El niño disfrutará de todos los derechos enunciados en esta Declaración. Estos derechos serán reconocidos a todos los niños sin excepción alguna, ni distinción o discriminación por motivos de raza, color, sexo, idioma, religión, opiniones políticas o de otra índole, origen nacional o social, posición económica, nacimiento u otra condición, ya sea del propio niño o de su familia.

II El niño gozará de una protección especial y dispondrá de oportunidades y servicios, dispensado todo ello por la ley y por otros medios, para que pueda desarrollarse física, mental, moral, espiritual y socialmente en forma saludable y normal, así como en condiciones de libertad y dignidad. Al promulgar leyes con este fin, la consideración fundamental a que se atenderá será el interés superior del niño.

III El niño tiene derecho desde su nacimiento a un nombre y a una nacionalidad.

IV El niño debe gozar de los beneficios de la Seguridad Social. Tendrá derecho a crecer y desarrollarse en buena salud; con este fin deberán proporcionarse, tanto a él como a su madre, cuidados especiales, incluso atención prenatal y postnatal. El niño tendrá derecho a disfrutar de alimentación, vivienda y recreo y demás servicios médicos adecuados.

V El niño física o mentalmente impedido o que sufra algún impedimento social debe recibir el tratamiento, la educación y los cuidados especiales que requiere su caso particular.

VI El niño, para el pleno y armonioso desarrollo de su personalidad, necesita amor y comprensión. Siempre que sea posible, deberá crecer al amparo y bajo la responsabilidad de sus padres y, en todo caso, en un ambiente de afecto y de seguridad moral y material; salvo circunstancias excepcionales, no deberá separarse al niño de corta edad de su madre. La sociedad y las autoridades públicas tendrán la obligación de cuidar especialmente a los niños sin familia o que carezcan de medios adecuados de subsistencia. Para el mantenimiento de los hijos de familias numerosas conviene conceder subsidios estatales o de otra índole.

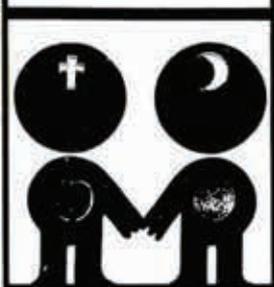
VII El niño tiene derecho a recibir educación, que será gratuita y obligatoria por lo menos en las etapas elementales. Se le dará una educación que favorezca su cultura general y le permita, en condiciones de igualdad de oportunidades, desarrollar sus aptitudes y su juicio individual, su sentido de responsabilidad moral y social y llegar a ser un miembro útil de la sociedad. El interés superior del niño debe ser el principio rector de quienes tienen la responsabilidad de su educación y orientación; dicha responsabilidad incumbe en primer término a sus padres. El niño debe disfrutar plenamente de juegos y recreaciones, los cuales deberán estar orientados hacia los fines perseguidos por la educación; la sociedad y las autoridades públicas se esforzarán por promover el goce de este derecho.

VIII El niño debe, en todas las circunstancias, figurar entre los primeros que reciban protección y socorro.

IX El niño debe ser protegido contra toda forma de abandono, crueldad y explotación. No será objeto de ningún tipo de trata. No deberá permitirse al niño trabajar antes de una edad mínima adecuada; en ningún caso se le dedicará ni se le permitirá que se dedique a ocupación o empleo alguno que pueda perjudicar su salud o su educación, o impedir su desarrollo físico, mental y moral.

X El niño debe ser protegido contra las prácticas que puedan fomentar la discriminación racial, religiosa o de cualquier otra índole. Debe ser educado en un espíritu de comprensión, tolerancia, amistad entre los pueblos, paz y fraternidad universal, y con plena conciencia de que debe consagrar sus energías y aptitudes al servicio de sus semejantes.

1 Derecho a la igualdad, sin distinción de raza, credo o nacionalidad.



2 Derecho a una protección especial para su desarrollo físico, mental y social.



3 Derecho a un nombre y una nacionalidad.



4 Derecho a una alimentación, vivienda y atención médica adecuadas para el niño y la madre.



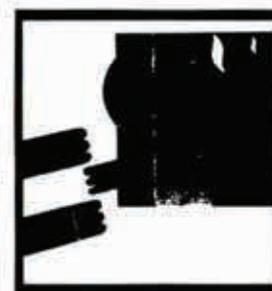
5 Derecho a una educación y cuidados especiales para el niño física o mentalmente disminuido.



6 Derecho a comprensión y amor por parte de los padres y la sociedad.



7 Derecho a recibir educación gratuita y a disfrutar de los juegos.



8 Derecho a ser el primero en recibir ayuda en casos de desastre.



9 Derecho a ser protegido contra el abandono y la explotación en el trabajo.



10 Derecho a formarse en un espíritu de solidaridad, comprensión, amistad y justicia entre los pueblos.

ACTIVIDADES

La conmemoración de esta fecha nos brinda una estupenda oportunidad para poner en marcha una serie de actividades en el plano internacional:

1. Infórmese y comunique a la clase la situación y las necesidades de los niños en otros países, especialmente los de los países en desarrollo.
2. Organice programas de estudio sobre la vida de los niños no sólo en su propio país sino en otros países, en Asia, en África, la América Latina y el Medio Ambiente.
3. Estimule a los niños para que establezcan correspondencia con niños de otros países y para que le demuestren amistad y hospitalidad a

- los niños que visiten su localidad.
4. Apoye organizaciones internacionales (como UNICEF) que se dedican a atender las necesidades de los niños de todos los países e invite a sus alumnos a donar y recaudar fondos y a participar en las actividades que sugieren continuamente estos organismos.
5. Pida materiales informativos (folletos, carteles, fotografías, diapositivas, películas) sobre los niños de otros países y utilícelos en las reuniones escolares. Las Naciones Unidas y UNICEF (en Nueva York y Ginebra) y a través de sus oficinas nacionales y locales le servirán gratuitamente documentos e información de gran interés.