

PRESION DE GRUPO

En el dossier anterior, nº 12, nos hemos fijado en las 10 primeras formas del "Dí - que - NO": "Sencillamente, dí NO", "Excusas", "Hazte el despistado", "Cambia de tema", "Alternativas", "Humor", "NO me digas que tú...", "¡Demasiado para mí!", "¡Devuélveselas!" y "Dale largas".

Ahora, en el dossier nº 13, vamos a estudiar las 10 restantes: "Disco rayado", "Salta a la vista", "Puede ser", "Preguntón", "Márchate", "Espejo", "Dí lo que piensas", "Enfréntate", "Concesiones", "Reconocer errores".



Con ello completamos un pequeño formulario convencional de cómo se puede decir NO, sin que por ello, necesariamente, pierda uno la amistad o la convivencia con el grupo al que pertenece.

* Recuerda los títulos publicados dentro del tema general "Presión de Grupo" (PDG), en el que se integra también el "Dí - que - NO".

- "Presión de Grupo"
- PDG: inclusión / control / afecto
- PDG: figuras
- PDG: pandillas
- PDG: prototipos
- PDG: personajes
- PDG: juegos
- PDG: casos personales
- PDG: ICA + IEP
- PDG: "Dí-que-NO" (1ª)

13

DROGAS: PROGRAMA DE EDUCACION PREVENTIVA EN LA ESCUELA

¡DÍ — QUE — NO^º (2ª)

** Y, finalmente, es necesario tener presente que el tema PDG es uno de los 20 temas comprendidos en el Programa general de "Drogas: educación preventiva en la escuela". Hasta ahora hemos editado, con éste de hoy, 13 dossiers de 8 páginas cada uno. Si no tienes los anteriores, pídelos a la dirección de la Revista. "Padres y Maestros"*

Entrenamiento de un Grupo en el "Dí - que - NO"

En general, suele afirmarse que, para decir NO, bastan estas cuatro cosas:

- *saber cuándo hay que decir NO*
- *ser capaz de decir NO*
- *querer decir NO*
- *y decir NO, finalmente.*

Pero esto no resulta tan fácil. Y también por cuatro razones:

— una, porque a veces no aparece tan claro que sea necesario decir NO; o, al menos, uno no está tan convencido de ello. Y, en consecuencia, juega un poco al sí, al no, al quien sabe, al más tarde, al ya veremos.

— dos, porque no es fácil cuando la oferta es sugestiva y la presión de grupo u otras razones te envuelven o aprietan demasiado. Y, en consecuencia, uno no es tan fuerte ni la capacidad de resistencia está al cien por cien cada día.

— tres, el querer decir NO supone siempre el decir que SÍ a algo mejor: y es que nadie puede privarse toda la vida de cosas más o menos agradables si no tiene en sus manos felicidades bastantes para pasarlo mejor de otra forma.

— y, cuatro, el decir que NO supone, cuando menos, una habilidad: hacerlo sin ofender, sin ser grosero incluso con quien fue impertinente contigo. Elegimos 20 formas, aunque seguramente se pueden seleccionar muchas más; pero es necesario conocerlas, ensayarlas, observar qué pasa en los demás cuando las usan.

El entrenamiento en grupo



Por ello se piensa que puede ser muy útil un entrenamiento en grupo donde, de una manera simulada o real, pueden conocerse y experimentarse cada una de estas 20 formas de decir NO.

Presentamos el esquema habitual que seguimos en nuestros cursos a padres y maestros que se entrenan para la acción directa con sus hijos o alumnos en el desarrollo del sistema "Dí-que-NO". Con una advertencia: damos el esquema amplio, con muchas opciones, para que luego cada uno elija aquellas que le puedan ser más útiles. Y recordamos: se trata de crear situaciones simuladas en el grupo para que luego vayan a su casa, a la escuela o a la calle y traten de comprobar cómo les ha ido con lo aprendido en el grupo.

Simulación - experimentación - reciclaje

Este sistema, por tanto, de ida y vuelta: aprender en el grupo, experimentar en la realidad y volver al grupo —simulación, experimentación, reciclaje— es básico para el buen desarrollo del sistema.

Proceso de aprendizaje del "Dí-que-NO"

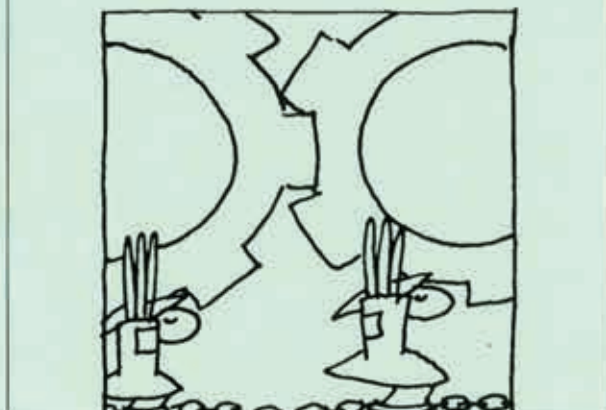
1. Explicar la "filosofía" del Dí-que-NO. Huir de aprendizajes mecánicos, automáticos, moralistas. El decir NO supone un proceso de reflexión, convencimiento y libertad. Además, hay que insistir que no se trata de un invento sino de observar qué suele decir la gente cuando no quiere algo y se ve presionada a hacerlo. ¿Cómo reacciona, sin perder por ello la buena relación con los demás?

2. Discutir, en primer lugar, el "título" dado a una de las 20 formas del "Dí-que-NO", que en aquel momento se quiera estudiar y practicar.

Que entiendan primero qué se quiere decir con "salta-a-la-vista", "disco rayado", "excusas", etc. Y, después, que le busquen un título de su lenguaje coloquial; habrá palabras nuevas más con su estilo. O, puede ser, valen las propuestas.

3. Usar "técnicas verbales" para este aprendizaje: una Discusión Dirigida (DD) sobre esta forma de decir NO; un Diálogo Simultáneo (DS) en pequeños grupos; prepara una Encuesta o una Entrevista a varias personas sobre si usan o no esa forma concreta. Analizar los pros y contras de esa forma, etc.
4. Usar "técnicas gráficas" no sólo para que vean sino para que se expresen ellos mismos: pancartas, collage, pies de foto, carteles, símbolos visuales, etc. sobre esa forma.

5. Utilizar "técnicas corporales": mimo, donde representen una situación o expresen, con una música vibrante, su forma particular de decir NO.
6. También "técnicas musicales": buscar músicas adecuadas para cada forma de decir NO; unas, más sutiles; otras, bravas o insinuantes. Se pueden elegir canciones hechas y variar letras o palabras, etc. Lo importante es que cada una de las 20 formas tenga su canción o canciones construidas o arregladas por los del grupo.
7. Por supuesto, "técnicas audiovisuales": trozos de películas, teatro forum sobre alguna situación de novelas o cuentos donde aparezca la utilización de esa forma concreta.
8. Las llamadas "técnicas drama", donde se ponen o construyen casos sobre esa forma concreta de decir NO, se presentan situaciones, escenas, role playing y otras para representar, actuar y reflexionar sobre cada una de ellas.
9. Comunicar situaciones de la "vida real" de cada uno o que conozcan por referencias, cuando el grupo ya ha avanzado y se pueden comunicar sin problemas especiales.
10. Utilizar "técnicas lúdicas" que resten dramatismo a la acción directa y en las que nadie, aunque le cueste un poco jugar, se sienta aludido.



11.

"Disco rayado"

—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 te 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 "ne-ga-ti-va".

—Incluye, sin duda, una cierta 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 nuevos mensajes.

—Por supuesto que saber 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 cómica.



Actividades

11.1 No cabe duda que, como otras técnicas, cuando a ti te proponen el "disco rayado", repitiéndote siempre lo mismo ante propuestas que haces, 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 moscas 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 autómat. Representad la escena y acabad con un canto simbólico de esos que tienen un canon repetitivo.

Copla 11: DISCO RAYADO

*Te repito lo que dije,
lo que dije te repito:
dice el disco erre que erre
y no tiene vuelta el disco.*

12.

"Salta-a-la-vista"

—Otra de las técnicas usuales para no dejarse sorprender por los demás es la de "identificarse": que por algo externo (una chapa, un slogan en la camiseta o lo que fuere) la gente ya identifica de quién se trata y no se atreve o le resulta más difícil el invitarle a algo cuyo distintivo externo está en contradicción con lo que intentan ofrecerle. Le llamaremos, convencionalmente, un "saltaalavista".

—El "salta a la vista" impedirá muchas veces el que ni siquiera se les ocurra el meterse contigo en ciertos temas. Claro que esto supone, para que funcione bien, algunas cosas: una, que se trata de un convencimiento previo y no solamente de un símbolo externo indicativo, otra, que en personas un tanto frágiles se presta desde luego a una cierta tomadura de pelo y ciertas bromas: "ahí ése... el de la chapa..."

—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 propagandas de inducción a lo contrario. Cuando se evita el fanatismo y cada uno se presenta, sin más, como es, puede servir de medida eficaz que evita propuestas y compromisos



Copla 12: SALTA A LA VISTA

*Lo que pienso está a la vista
y con signos manifiestos
que aquí he puesto mis motivos
y los tengo muy bien puestos.*

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 con los demás; pero que manifiesten claramente lo que sentís sobre un tema determinado.

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

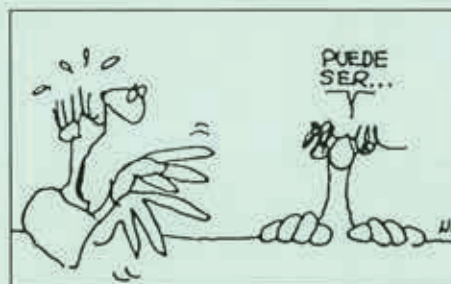
12.3 De las cosas naturales que existen, ¿qué "mascota" os representaría mejor en el mundo animal y también en el mundo vegetal o mineral?

13. "...Puede ser..."

- + "Si tu 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!"
 + "Sí... puede ser que todo el mundo piense como tú"
 — "Y si lo dice todo el mundo... ¿no serás un tipo raro que no haces caso a nadie?"
 + "Sí... 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 te 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".

* 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 ofrecen sean aceptables; pero unas, liadas con otras, te llevarían seguramente a un final no aceptable. Por otra parte, concediendo todo, lo que sí queda claro es que NO vas a admitir la propuesta final, que tú consideras nociva claramente para tí.



Copla 13: PUEDE SER

*Entre el Sí que tú quisieras
 y el NO que era menester,
 el columpio se me para
 siempre en el "podría ser".*

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 padecido en algún caso y cuál ha sido la reacción consiguiente.

13.2 Construir un diálogo en el que uno hace de incitador a algo y otro sólo admite razones y afirmaciones que no le comprometen, usando la técnica "puede ser"; pero no cede en absoluto cuando se le oferta 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"... "Quizá me equivoque y lleves tú razón... pero eso no lo voy a aceptar"...

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?"
 — "Sí... la gente exagera mucho las cosas... quiere meter miedo"
 + Busca eso, ¿no?... Meternos miedo"
 — "Claro que lo busca... ¡Pero a mí me da igual"... Yo no tengo miedo alguno"
 + "Me ves con cara de asustado, ¿no?... En cambio tú no tienes miedo ninguno"
 — "A tí te han comido el coco... y cualquier cosa te asusta"
 + "Si, eso me asusta... ¿Por qué crees que será así?"
 — "¡Me estás tomando el pelo!"
 + "Esa impresión te doy?" —...

* 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 con reventar las ganas de responder y lo manada 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 sin número 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 un recurso; que, por otra parte, le funciona bastante bien en algunas ocasiones en las que es posible formular preguntas.

Actividades

14.1 Imagínate que te ofrecen el no ir a clase y darte en cambio un paseo por los grandes almacenes donde, en tiempo de rebajas, es posible que no se den cuenta demasiado pronto si coges algo y te lo llevas 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?



Copla 14: PREGUNTÓN

*Ya hubo un tío que, cansado,
 se dejó hasta los calzones
 colgaditos de los ganchos (¿?)
 de mis interrogaciones.*

15.

"Me las piro"

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

* A veces no llegan ni al formulario, pero se van; buscan cualquier distracción, fingen quizá que alguien les llama y se van, sin decir nada. O, en todo caso, se despiden cortemente.

* 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 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 que te fuiste... eres un soso". Pero, al fin y al cabo, la persona se fue de un riesgo que no quería correr.

* La técnica de adivinar riesgos no es fácil, pero sí 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 impulsó a ello. Existen, al menos, cuatro lenguajes básicos que preceden a decisiones mal tomadas:

- "Me siento mal, disgustado, me la han jugado" (emocional)
- "Estoy agotado. ¡Todo el día arreando 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)



Copla 15: ME LAS PIRO

*Tomo el agua de la fuente
y aire limpio cuando juego;
pero, si hablan de ese rollo,
tomo las de Villadiego.*

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 estas 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"

* La técnica de "espejo" consiste en reflejar de verdad lo que el otro dice, usando incluso sus propias palabras, o al menos, reflejando con exactitud lo que comunican.

* 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..."
- "Eso, eso. Total, ni se van a enterar"
- + "...no nos van a echar de menos..."
- "Y aunque nos echaran de menos, a mí me da igual"
- + "...no te importa"
- "No me importa nada. Tampoco la gente cuenta contigo... De manera que, venga, nos vamos y, si preguntan por nosotros, que averigüen dónde estamos"
- + "... 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 de "espejo" no es una burla, repitiendo sin más lo que el otro dice. Es una forma de ayudar a reflexionar, comprendiendo lo que te 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. Es como una "voz en off" que no dice más que eso: "entiendo bien lo que dices... y tengo que pensar lo que me propones".



Copla 16: ESPEJO

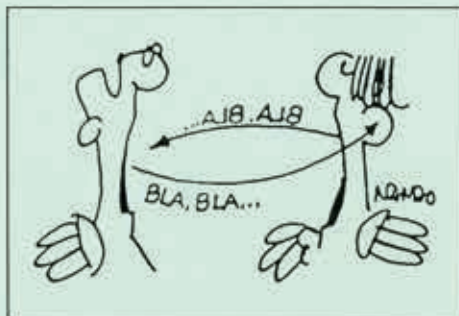
*No te extrañe, buen amigo,
que, si hablamos de hombre a hombre,
lo que tú dices a medias
yo lo llame por su nombre.*

17. “Di lo que piensas”

* De vez en cuando, la gente que no quiere aceptar algo que le ofrecen es capaz de explicarse y exponer sus pensamientos 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 líen las cosas.

* 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 contraréplica alguna a lo que propone; pero mucha gente así lo hace y deja constancia de lo que opina, prescindiendo en definitiva de si va a aceptarse o no lo que constituye su pensamiento.

* 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 esto 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 no 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.



Copla 17: DI LO QUE PIENSAS

*Mi cerebro, aunque no guste,
no está hueco ni en suspenso;
y si pienso (luego existo)
como existo... voy y pienso.*

Actividades

17.1 Una forma aceptable para 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, hasta qué punto se deja hablar sin cortarle. Luego, al final, preguntad si cada uno tuvo ocasión de exponer su propia opinión y cree que los demás le han entendido bien.

17.3 ¿Conoces a alguien que “dice lo que piensa” y sabe hacerlo para que las cosas le vayan bastante bien?

18. “Enfréntate”

* 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 “decir NO”: es necesario ir más allá atacando con claridad las propuestas que, en definitiva, van en contra de los propios derechos a vivir.

* El “enfrentarse” no quiere decir insultar sino, por ejemplo, discutir, hacer campaña en contra, 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 no debe hacer.



Copla 18: ENFRENTATE

*Si no ves que ese camino
lleva a trágicos extremos,
hazlo solo; da la vuelta,
y, a la vuelta, ya hablaremos.*

Actividades

18.1 ¿Qué harías tú, directamente, en contra de los que propagan 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? ¿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?

19. "Concesiones"

* Resulta que frecuentemente la gente no tiene más remedio que hacer algunas "concesiones" sin importancia, sin ceder con ello a lo que es una propuesta fundamental:

— "Vamos a fumar..." Y va, pero no fuma. Si no va, se sentirá muy mal, al perder de algún modo el sentimiento del grupo.

— "Propongo que todo el mundo aporte 100 ptas. para lograr..." Aceptas incluso el dar las 100 ptas. para eso que tú no quieres o no te va; pero luego ni lo pruebas.

* 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: o alguno del grupo se viene contigo y se hace fuerte ante propuestas de los otros, o acaba cediéndose a la propuesta.

Actividades

19.1 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.

19.2 A continuación tienes una lista de cosas o acciones, con un paréntesis después de cada una. Si no te gusta participar en ellas, le colocas una "N" en el paréntesis. Si tolerases de algún modo el estar allí, no ponerte en contra, le colocas en el paréntesis una "C", "concesiones":

- atracar un banco ()
- una huelga contra los profesores ()
- una pintada en los pasillos porque expulsaron a un compañero ()
- mentir al profesor, diciendo que alguien perdió el autobús, cuando sabes que se ha pridado la 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 ()



Copla 19: CONCESIONES

*Compañeros de camino
sólo mitad del viaje:
que tu viaje va lejos
y ando escaso de equipaje.*

20. "Reconocer errores"

* Nada hay que tanta rabia dé como el encontrarse con alguien que se muestra casi perfecto: nunca se equivoca, siempre acierta, nunca comete errores. En cambio, los que reconocen sus fallos y admiten de buen grado que muchas veces hicieron mal las cosas tienen un nivel de aceptación mayor en cualquier grupo.

* De ahí que, cuando alguien 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 le 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 no estuviese siempre en posesión de la verdad.

— "Ya sabes que no me cuesta reconocer errores; pero esto que me ofreces no me va... Sí, sí... puede que algún día reconozco que fue un error no aceptarlo... ya sabes que suele hacerlo siempre que me equivoco... pero de momento no lo veo así".

* La técnica de "reconocer errores" no es tampoco un lamento continuo o un arte de ir diciendo por ahí lo frágiles que somos y lamentándonos de propias conductas, intentando suscitar la compasión. Consiste, más bien, en aceptar la realidad de cada uno y no tener que tapar los errores para defenderse.

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 se cree 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?



Copla 20: RECONOCER ERRORES

*Me equivoco tantas veces
que tendrás que perdonarme;
pero soy cabeza dura
y me gusta equivocarme.*

Curso: Dí — que — NO

Educación preventiva de las drogas

— El Curso "Dí que No", educación preventiva de las drogas, se sitúa dentro del sistema que suele conocerse por "Presión de Grupo". Esto es, ¿cómo ayudar a una persona a saber convivir en su grupo y, al mismo tiempo, saber decir NO a ciertas ofertas de sus compañeros, sin que por ello pierda básicamente su buena relación con ellos?

— Por otra parte, el Curso "Dí que No" lleva consigo el decir SI a muchas cosas y, con ello, constituir las bases de una confianza en sí mismo y en las propias posibilidades sin tener que acudir angustiosamente a dependencias externas.

* Temática del Curso "Dí - que - No"

- ¿Qué es un Grupo?. ¿Qué es la Presión de Grupo (PDG)?
- El «Test ICA» y la dinámica de la Inclusión — Control — Afecto en un Grupo: figuras, pandillas, prototipos sociales, juegos de interacción, casos personales.
- El "Dí— que — No": ventajas y riesgos.
- Condiciones básicas para un "Dí que No" efectivo.
- Las 20 formas del "Dí — que — No": aprendizaje espontáneo y entrenamiento asertivo.
- La "Visión Positiva de Sí Mismo" y el desarrollo de las propias capacidades.

* Metodología del Curso "Dí-que-No"

- El curso parte de una experiencia: ¿cómo mucha gente se las arregla para decir NO y, al mismo tiempo, mantenerse en buena relación con los demás? ¿Cómo son esas personas y qué hacen?
- Algunos son capaces de ello porque se sienten bien con lo que tienen, prefieren no correr riesgos, logran controlarse y no buscar evasiones que les puedan traer problemas, etc. Otros, en cambio, sea porque no se sienten bien en la situación en que están, o por otras causas, arriesgan y no se atreven, no saben o no quieren decir NO a algo que se les presenta como atractivo, al menos a corto plazo.
- A decir NO también se aprende y, por eso, en el Curso se construyen situaciones simuladas de entrenamiento, se practica la metodología de casos, se estructura el aprendizaje sobre supuestos lúdicos en donde el lenguaje verbal, el movimiento, la plástica, lo audiovisual nos proporcionan datos para nuestra reflexión y futuras decisiones.
- No se trata de decir NO, sin más. Se busca la adquisición de una habilidad social, un comportamiento que le permita libremente decir sí o no, según los propios valores.

* ¿Para quién es el curso "Dí-que-No"?

El Curso está diseñado para educadores: que "profesores" y "tutores" puedan aplicarlo luego directamente, y de una forma sistemática, a sus alumnos; que las "escuelas de padres" puedan estudiarlo en sus reuniones y aplicarlo en sus hijos; que los "animadores sociales" lo utilicen en los grupos y clubs juveniles de educación preventiva.



* Documentación

A los asistentes al Curso se les entrega una amplia documentación básica que les servirá no solamente para su propio entrenamiento y aprendizaje sino también para poder aplicarlo luego con los alumnos en sus Colegio o grupos y como programa de las Escuelas de Padres.

* **Asistentes:** Dado su carácter interactivo de grupo, se acepta hasta un máximo de 30 personas.

* **Duración:** 21 horas (tres días) o en horarios a convenir. El curso puede también complementarse con otros Cursos diferentes, de diversa duración, para la educación preventiva de las drogas: Toma de decisiones, clarificación de valores, resolución de conflictos, visión positiva de sí mismo, comunicación, causas de la drogadicción, estrategias educativas, técnicas individuales, técnicas grupales de apoyo preventivo.

* **INFORMACION DEL CURSO:** Si desea información para organizar este curso en su propio Centro Educativo, Organización Juvenil o Escuela de Padres, llame o escriba a Padres y Maestros, Fonseca, 8. 15004 La Coruña (España) Tfno. 981 / 22.89.75 — FAX 981 / 22.89.76