

¡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?



JESUS GARRIDO

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 «*Dí-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; «*Dí 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 Fensterheim, «*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 esté 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, busca incluso el que esas cosas vengan a decirles 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 a la 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 ve sometido a ella sin pensárselo mucho.

- Por ello, aunque sea necesario afrontar los riesgos, la técnica del «*di-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 escuelas de psicología sobre modificación o entrenamiento de la conducta humana. Esto, aplicado a si-

tuaciones 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.

● Sin embargo, la técnica ahí está y actúa al menos como revulsivo para ayudar a darnos cuenta que, en esto de la prevención, no vale desde luego el mismo sistema que se aplica para explicar una clase de geografía o enseñar a comer a un niño, creando lo que se llaman buenos hábitos de higiene y urbanidad. En este sentido, y con las cautelas necesarias para evitar los riesgos anteriormente citados, la técnica del «*di-que-no*» puede ayudar a que los educadores se replanteen sus estrategias en la planificación para el desarrollo de actitudes y, desde luego, puede

ayudar también a que en muchos casos los hijos y los alumnos se vean de verdad beneficiados y libremente sepan «decir no» a lo que no les va bien y «sí» a lo que de verdad les favorece.

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». Pero en los grupos hay también de todo y es necesario que también alguien del grupo se oponga a lo que no debe ser y «diga NO» con toda firmeza a lo que no conviene ni para los individuos ni para el mismo grupo.

En este sentido se diseñan «20 formas de decir NO». Pero ha de tenerse en cuenta lo siguiente: no se trata de que se aprendan y luego se usen, sin más. Ha de fijarse uno en qué suele hacer la gente cuando dice NO; y luego, cada cual ha de elegir la forma o combinación de formas que, dada su manera de ser y vistas sus circunstancias, mejor le va para decir NO. No se trata, por tanto de un «recetario» sino de un muestreo, para que cada cual escoja o invente por su cuenta la mejor forma posible.

DROGA. EDUCACION PREVENTIVA

20 formas de «decir no»

* Se describen 20 formas de «DECIR NO», que usan 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.

* Es necesario darse cuenta que, a veces, el «decir NO» de una forma directa y tajante, puede llevar consigo el perder la amistad del grupo, a lo cual mucha gente no está dispuesta y prefiere poner excusas, dar largas al asunto, cambiar de tema, etc.

* ¿Qué nombre o qué título pondrías, cómo le llamarías a estas «20 formas de decir NO»? Al fondo de la página tienes los títulos que algunas personas dan a cada una de las frases. Puedes inspirarte en estas palabras o poner otras nuevas en el paréntesis que viene después de cada frase. Pero recuerda que las palabras escritas al fondo de página no están en el mismo orden que las frases; por tanto, fijate bien primero en qué quiere decir cada frase y luego, si quieres, escoge alguna de las palabras que tienes al fondo.

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 DI/QUE/NO»..... ()
4. «Bueno, bueno, déjame en paz hoy: mañana será otro día»..... ()
5. «O sea que dices que todo eso 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 mí 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 todo 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. «Mirad, dejaos de tonterías: ¡eso es una barbaridad, y ya está!»..... ()
18. «Oye, 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.

(copy PADRES Y MAESTROS; Fonseca 8)
La Coruña

1. «Sencillamente, di 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

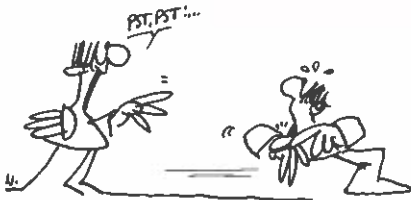
1.1. Observa a la gente que dice NO y fijate cómo lo dice, qué palabras emplea, en qué tono, con qué gestos... y completa esta lista con otros «no» que tú conoces.

- «Bueno, mejor que NO»
- «No, gracias»
- «Perdona, pero ya sabes que NO»
- «No, no, no, no me lies. NO»
- «Sí, no; sí, no... salió NO»
- «NO»
- «NOOOOOOOO... ¿Te enteras?»
- «Hoy, NO. Mañana»
- «Olvida eso. NO»
-

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» y qué pasa en la persona que lo dice y en los que reciben un NO a su propuesta.

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 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 gru-

po: «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 de 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. Fijate 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 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 una «mentira», cuáles son una «incompatibilidad» y cuáles son «una excusa».

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

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 puedo hacerlo, no se atreve porque alguien le presiona para que diga SI? Después, tú

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?... «Sí, algo he oído... pero no estoy en onda... ¿De-



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

cías?». 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.

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, según tu forma de ser y actuar.

● «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.

● «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 ocurrente que, al menos, invita fuer-



temente 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

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.

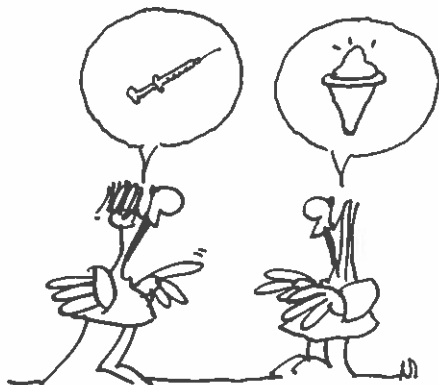
3.3. Analizad qué reacción produce el uso de esta técnica, tanto en el sentido de facilidad de uso como en el sentido de efectividad. ¿Y qué reacción produce en aquel que invita y nota que los demás no se dan por enterados?

4.1. 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? Ensayad 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 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 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, dominando por el tiempo y a lo que salga.

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 a hacer algo que no quiere, pero no sabe salir del tema. Que cada subgrupo escriba un «caso incompleto», sin final. Luego los lean y, con los demás subgrupos de 5 personas, por ejemplo, tratan de buscarle una solución según la técnica de «presenta 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 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?

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 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»: describirse 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, describamos ya un plan de jubilación...) hasta que revienta 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. 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. «¡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 contido 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 ti co-

sas que te van a resultar perjudiciales.

● La sorpresa de sentirse alabado por otras razones desarme 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, 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. 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 algo que después le va a resultar perjudicial y seguramente luego 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 y a todo el mundo le agradó cómo lo hacía.

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?

8. «¡Demasiado para mí!»

● Cuando alguien quiere evadirse de un problema que no le resulta fácil, suele también usar la técnica del asombro: «¡Ufff, demasiado para mí!». 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 librándose así del peso de una montaña de cosas que le vendrían si acepta lo que se le propone: «¡Demasiado para mí!», dice entonces.



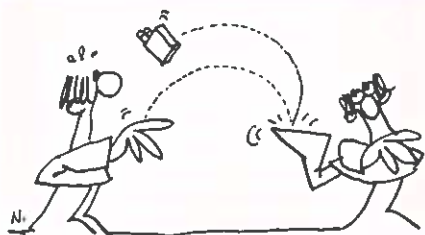
ACTIVIDADES

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 por lo tanto no te gustaría defraudarles.

8.2. 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!»?

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 esconde algún riesgo muy probable. ¿Cómo usaría la técnica del «¡Demasiado para mí!»?

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 un 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 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 oferente 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» y decir: «bueno, pues si es tan bueno, hazlo tú y disfrútalo; pero a mí déjame en paz, ¿sabes?».

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», jugado con un poco de humor: la gente se pone en corro y se pasa una patata caliente, de mano en mano, hasta que suena la señal de fin de juego. Entonces, el que tiene la patata ha de aguantarla medio minuto, pasándosela 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 pro-



ponen 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 «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 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» 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 eso»... 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 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»



● 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 impersona-

liza 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.

ACTIVIDADES

11.1. No cabe duda que, 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 fijate 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 autómatas. Representad 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»

● 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» del saber quién eres 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, pero que la gente adivina que se lleva encima sin mucha firmeza; otra, que en personas un tanto frágiles se presta desde luego a una cierta tomadura de



pelo y ciertas bromas: «ahí viene ése... 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 propagandas de inducción a lo contrario. Cuando se evita el fanatismo y cada uno se presenta, sin más, como es, puede ser-

vir 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 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...»



do 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», 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 ofrecen sean aceptables; pero unas, liadas con otras, te llevarían seguramente a un final no aceptable. Por otra parte, concediendo todo, o dando simplemente la posibilidad de que las cosas puedan ser así co-

+ «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!»
 + «Sí... puede ser que todo el mun-

mo se te presentan, lo que sí 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 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 el 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»



do, 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.

— «¡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 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 sin número de ellas, la persona no sabe por dónde salir y se desespera con el «me estás tomando el pelo». En cierto mo-

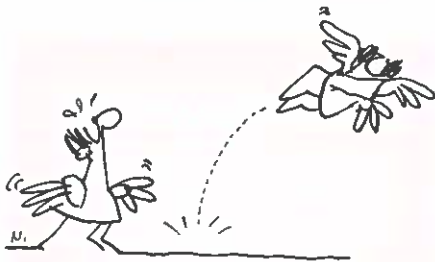
+ «Bueno, ¿y después de esto, qué pasa?»
 — «Pues no pasa nada... ¿qué va a pasar?»
 + «O sea que tengo un miedo injustificado, ¿no es eso?»
 — «Sí... la gente exagera mucho las cosas... quiere meter miedo»
 + «Busca eso, ¿no?... Meternos miedo»
 — «Claro que lo busca... ¡Pero a mí me da igual!»... Yo no tengo miedo alguno»
 + «A mí me ves con cara de asustado, ¿no?... En cambio tú no tienes miedo ninguno»
 — «A ti te han comido el coco... y cualquier cosa te asusta»
 + «Sí, eso me asusta... ¿Por qué crees que será así?»

ACTIVIDADES

14.1. Imaginate 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?

15. «Márchate»



● 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 a formularlo, pero se van; buscan cualquier distracción, fingen quizá que alguien les llama y se van, sin decir nada. O, en todo caso, se despiden cortesmente.

● 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 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 apetece hacer.

● 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: la situación emocional propia, la situación fisiológica, el ambiente grupal y el ambiente físico.

● Sin pretender examinar cada una de estas cuatro situaciones 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)

ACTIVIDADES

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

15.2. Cita 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»

● 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 piro...»

—«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 conmigo... De manera que, venga, nos vamos y, si preguntan por nosotros, que averigüen dónde estamos».

—«...me propones que nos vayamos, sin más».

—«...»

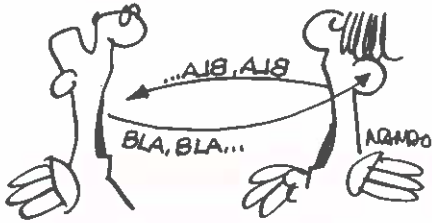
● En tercer lugar, preguntando de verdad si has entendido bien lo que te proponen: «¿Es esto lo que dices?», «¿Te he entendido bien?»...

ACTIVIDADES

16.1. La Técnica del «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. 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».

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 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 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.

● Un respeto básico sí 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 esto porque lo que a ti te pasa es que... y siempre fuiste un perdido...» Aunque esto sea real-

mente 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.

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 me «dice 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. «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 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. ¿Que harías tú, directamente, en contra de los 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»



● 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 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.

● Pero, cuando se logra, ayuda a mantener un clima de cierta flexibilidad y de no tomar las cosas a rajatabla.

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.

- atrascar 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 pirado 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 ()

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 uno 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, intentándonos suscitar la compasión. Consiste, más bien, en

aceptar la realidad de cada uno y no tener que tapar los errores para defenderse y quedar bien ante los demás como personas perfectas.

● A las personas que «reconocen sus errores» se les chinch a menos y el grupo no suele empeñarse tanto en lograr que metan la pata.

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?