



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 20 – JULIO DE 2009

“COMO DECIR NO SIN PERDER A LOS AMIGOS”

AUTORÍA LEOPOLDO VALVERDE MORENO
TEMÁTICA OPOSICION ASERTIVA
ETAPA FP

Resumen

Resulta frecuente que los alumnos, y en general todo el mundo, tengan especiales dificultades en oponerse a las peticiones o proposiciones de acción de sus amigos. En seguida se despierta una sensación de incomodidad motivada por la expectativa de quedar mal, de “no estar a la altura”, de defraudar, de “hacer un feo”, y de otros muchos prejuicios irracionales. Los manipuladores se basan precisamente en este tipo de trampas para convencer a las personas para que hagan algo que no quieren hacer.

Palabras clave

Amigo, Grupo, Presión de Grupo, manipulador, derechos.

1. OBJETIVOS

- Tomar conciencia de la presión de grupo como fenómeno social, aprendiendo a conciliar la aserción con la pertenencia al grupo.
- Aprender a decir “no” ante ofertas que no encajen con sus propios valores y actitudes de una forma constructiva y sin vulnerar los derechos de los demás.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 20 – JULIO DE 2009

2. MATERIALES A UTILIZAR

- Ficha nº 1: Situaciones de presión de grupo.
- Ficha nº 2: Tarjetas con formas de decir “no”

3. TIEMPO APROXIMADO

- Dos sesiones de una hora de duración cada una de ellas.
- Para ajustar el tiempo propuesto es necesario que el profesor prepare la sesión previamente, aun así el ritmo de desarrollo vendrá marcado por las características del grupo.

4. ANTES DE INICIAR LA ACTIVIDAD

“Tener amigos es importante. Los amigos son algo más que menos contactos sociales. Mantener relaciones de amistad estables logra que uno se sienta seguro, explore el entorno social y desarrolle cauces comunicativos que con otras personas resulta más difícil.

Al mismo tiempo, los amigos, cuando se relacionan en grupo, pueden tomar iniciativas de riesgo, como por ejemplo hacer gamberradas, comprometer su integridad física en pruebas de valor o consumir drogas. Puesto que la presión del grupo a menudo es intensa, una persona que normalmente rechazaría tomar parte en dichas acciones, puede sentirse presionada por sus iguales y verse envuelta en los problemas que puedan surgir a continuación.

Las habilidades de comunicación nos permiten salir airosos de situaciones comprometidas sin necesidad de perder amigos.

Puesto que la presión de grupo puede anular los deseos, criterios y pensamientos de la persona, conocer distintas formulas para hacer frente a los intentos de manipulación o de imposición de comportamientos genera la seguridad de saber que, una vez tomada una decisión, vas a mantenerte en tu idea sin enfados y sin agobios.”



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 20 – JULIO DE 2009

5. DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

5.1. Secuencia 1

El profesor explica al grupo de alumnos la importancia de no verse influido negativamente por las opiniones u ofertas antisociales del grupo de iguales. El profesor pregunta qué cosas no harían nunca aunque los demás del círculo de amigos hubieran tomado la decisión de emprender una acción que no encaje con sus valores. El profesor anota las respuestas en la pizarra y plantea un diálogo con el grupo sobre la dificultad de oponerse a la presión, la manipulación y el chantaje emocional.

5.2. Secuencia 2

El profesor solicita voluntarios para escenificar las situaciones de presión de grupo tal y como aparecen en la ficha nº 1, cuidando que haya tantos alumnos como papeles hay que representar. Estos alumnos actuarán como instigadores.

Diez voluntarios actuarán con la instrucción de contrarrestar las presiones hacia la participación en actividades antisociales. A cada uno se le entregará una tarjeta con una de las formas de decir “no”, para que la emplee como guión para afrontar la presión.

Tendrán un tiempo breve para ensayar.

5.3. Secuencia 3

El profesor invita al gran grupo de alumnos a formar un amplio círculo. En medio se irán situando aquellos alumnos que van a representar las situaciones de presión y aserción.

A continuación plantea los ensayos de forma que se alternen los distintos recursos de afrontamiento asertivo. Así, algunos alumnos responderán con “excusas”; otros con el “disco rayado” y otros con fórmulas “puede ser”.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 20 – JULIO DE 2009

5.4. Secuencia 4

Al concluir las diez representaciones (tantas como tarjetas hay), empieza un debate de reflexión sobre el proceso, en el que se pronunciarán los participantes en la representación y los observadores.

El profesor puede animar el diálogo colectivo con cuestiones como:

- ¿Cómo se han sentido en las distintas escenas?
- ¿Cómo se sintieron al negarse?
- ¿Cuál de las formas de negación creen que es más difícil de llevar a la práctica en una situación real?
- ¿En que situaciones de su vida cotidiana creen que es mejor una manera u otra?
- ¿Qué sentimientos afloran hacia el otro por la negación, y hacia sí mismo por actuar conforme a los propios deseos?.

6. COMENTARIO FINAL

“Negarse a seguir iniciativas de un grupo es difícil, en particular cuando se trata de los propios amigos. Pese a ello, desarrollar comportamientos asertivos es la única forma de preservar la propia autonomía personal. Las personas que se autoafirman en público ofrecen a los demás una imagen de seguridad, autocontrol que invitan al respeto.”

7. FICHA Nº1-SITUACIONES DE PRESION DE GRUPO-

7.1. Caso 1.

“Durante un viaje de estudios, unos compañeros invitan a Sara a fumar un “porro”. Ella prefiere no aceptar porque no le interesa la experiencia ni le gusta el tabaco. Sus compañeros insisten y, entre risas, uno le pregunta si tiene miedo. No sabe como decir que no quiere.”



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 20 – JULIO DE 2009

7.2. Caso 2.

“Toda la pandilla de Lucas se ha comprado un monopatín y lo pasan fenomenal aprendiendo a manejarlo. Un día le proponen salir del barrio y bajar las calles importantes de la ciudad circulando agarrado a los coches. A Lucas no le apetece mucho, pues le parece peligroso y arriesgado, pero quiere que sus amigos piensen que es un cobarde. No sabe como decirles que no quiere ir.”

7.3. Caso 3.

“Cuando Mateo iba al instituto, se encontró con unos colegas que hacían “rabona” y le propusieron ir con ellos al parque. Mateo prefería ir a clase, pues le interesa bastante el tema que se iba a tratar ese día en clase de Conocimiento del Medio, pero se sintió un poco incómodo cuando sus amigos empezaron a presionarle para que no fuera, ya que ellos tampoco iban a ir. Los tonos de burla y los comentarios irónicos molestaban a Mateo, pero no sabía como decirles que no.”

7.4. Caso 4.

“El profesor de Inglés del instituto es muy duro y seco con sus alumnos, y tiene muy poca simpatía hacia ellos. Sin embargo, a Gonzalo no le cae mal, le parece un buen profesor con el que se aprende bastante.

Un grupo de alumnos decide, después de una evaluación en la que han suspendido, hacerle una gamberrada pinchándole las cuatro ruedas del coche que suele tener aparcado delante del centro docente. Gonzalo cree que se trata de una broma de mal gusto e infantil, pero se siente presionado por el resto de la clase para que sea copartícipe de ella. No sabe como decir que no.”



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 20 – JULIO DE 2009

7.5. Caso 5.

“Un grupo de amigos y amigas de clase quedan el sábado para ir a bailar a una discoteca y celebrar el cumpleaños de Ramón. Este les dice cuando llega que tiene una sorpresa para ese día tan especial. En un rincón del parque les enseña unas pastillas de “éxtasis” que ha conseguido a través de su hermana. Les invita a probarla y así “enrollarse a bailar como locos”. María no tiene ninguna gana de probarlas, piensa que ella puede pasárselo bien sin necesidad de tomarlas, pero el resto de sus amigos está dispuesto a hacerlo. La animan para que lo haga y además Ramón le dice que negándose va a hacerle un feo enorme en el día de su cumpleaños. No sabe como salir del embrollo donde se ha metido.”

8. FICHA Nº2-TARJETAS CON FORMAS DE DECIR “NO”-

8.1. 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 a no darle vueltas diciendo muchas cosas, ya que basta con un NO. No hay que poner morros y enfadarse con el grupo. Algunas respuestas que se pueden dar son:

- “Bueno, mejor que NO”.
- “NO, gracias.”
- “Perdona, pero ya sabes que NO.”
- “No, no me líes, he dicho que NO.”
- “¡Que NO!, ¿Es que no te enteras, contreras?”.
- “Lee mis labios. NO.”



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 20 – JULIO DE 2009

8.2. Excusas.

Buscar una excusa no es decir una mentira; pero tampoco consiste en mostrar una negativa explícita. La excusa tiene algo de real y algo de ficticio: algo de real porque uno lo que de verdad quería es decir “no”, algo de ficticio porque no puede manifestar abiertamente la negativa a participar. Fíjate en las palabras y frases que la gente utiliza en sus excusas, sin decir mentiras precisamente, sino presentando razones que son válidas:

- “No me siento bien; me voy a casa.”
- “Me da cierto miedo hacer eso; prefiero pensarlo mejor.”
- “Ya tengo bastantes líos en mi cabeza; no me gusta complicarme la vida.”
- “La verdad es que tengo que hacer otras cosas hoy.”

8.3. Alternativas.

Aunque a veces el presentar una alternativa se parece mucho a “cambiar de tema” el ofrecer algo positivo que guste a la gente supone una cierta riqueza de ofertas y un cierto poder de arrastre. La alternativa es algo nuevo y, para que sea seguida, es necesario que resulte interesante para los demás:

- “¿Qué os parece si mejor hacemos una apuesta a ver quien aguanta más bailando?”.
- “¿Por qué no hablamos con ella y protestamos por los suspensos y su mal rollo constante?”.

8.4. Dale largas.

Dale largas al asunto. Se trata de una forma de disculpa, pero que pretende aplazar la cuestión a ver si el que ofrece “enfría” un poco su insistencia. El “dar largas” hace entender que no se quiere dar un NO sin más, para dejar plantado al amigo, y que se prefiere que pase tiempo a ver si se da cuenta que no existe interés alguno por lo que ofrece:



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 20 – JULIO DE 2009

- “Bueno, ya veremos.”
- “Mañana será otro día.”
- “Lo consultaré con la almohada”.
- “Puede ser, pero hoy no, a lo mejor otro día.”

8.5. Puede ser.

Es el juego de concederle todo al que te propone algo que no te parece conveniente, 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. De algún modo, se trata de no entrar en discusión:

- “Si tu lo dices, puede ser, quizás llevés razón.”
- “Puede que yo esté equivocado, pero no lo sé.”
- “Puede que esté equivocado, pero también puede que no lo esté.”
- “Sí... puede ser que yo sea muy raro.”
- “Puede ser que todo el mundo piense como tú, pero yo no.”

9. BIBLIOGRAFIA

- **AMIGÓ BORRÁS.** (2000). *Salvador Guía del uso racional de las drogas*. Barcelona: Oikos-Tau.
- **DAVENPORT-HINES,** Richard. (2003). *La búsqueda del olvido. Historia global de las drogas, 1500-2000*. Madrid: Turner-Fondo de Cultura Económica.

Autoría

- Nombre y Apellidos: Leopoldo Valverde Moreno
- Centro, localidad, provincia: IES Fuente Alta, Algodonales, Cádiz
- E-mail: leovalverde@andaluciajunta.es