

# Aula material

Número 29 • MARZO 1995 • SUPLEMENTO AULA 36

## **No digas que sí, cuando quieras decir que no. Taller de Habilidades Sociales**

**Joaquim Cabra, Xavier Sarasibar**

### **ÍNDICE**

<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>Presentación de la unidad didáctica</b>	<b>3</b>
- Objetivos didácticos	4
- Contenidos	4
<b>Metodología de trabajo</b>	<b>4</b>
- Temporalización	6
<b>Evaluación</b>	<b>6</b>
<b>Notas</b>	<b>6</b>
<b>ACTIVIDADES PARA EL ALUMNADO</b>	<b>7</b>

Dirección Aula Material: Cinta Vidal, Gregorio Casamayor. Secretaría de Redacción: Carola Bedós, Gloria Puig. Edita: GRAÓ Educación. c/ de l'Art, 81, bajos. 08041 Barcelona. Teléfono (93) 433 03 94. Producción: Punt i Ratlla. Impresión: Imprimeix. Diseño: ACE Disseny. ISSN: 1132-0699 DL: B- 9617-1992

**MATERIAL FOTOCOPIABLE**

## INTRODUCCIÓN

La prevención de drogodependencias se ha preocupado, tradicionalmente, de poner de manifiesto los problemas derivados del consumo o del abuso de diferentes sustancias: alcohol, tabaco, *cannabis*, opiáceos, etc.; y ha dedicado poca atención a desarrollar las habilidades necesarias para afrontar situaciones de riesgo.

Entendemos la prevención desde una vertiente educativa y curricular, opuesta a las intervenciones puntuales, normalmente de carácter meramente informativo. La prevención debería iniciarse en los primeros años de escolaridad e integrarse al currículum escolar, como un eje transversal, dentro de un marco más amplio de Educación para la Salud. La adquisición de habilidades, estrategias y actitudes que permitan al alumnado desarrollar una buena capacidad de análisis y resolución de problemas, la formación del espíritu crítico, la tolerancia a la frustración o las habilidades asertivas, entre otros, son factores que contribuirán a una buena maduración personal, importante para enfrentar con garantías futuras situaciones cotidianas relacionadas con el uso y/o abuso de drogas'.

Sabemos que una gran parte de las conductas de consumo y abuso de drogas se asocian, sobre todo en sus inicios, a situaciones interpersonales y de grupo. Parece razonable pensar que si facilitamos el aprendizaje de las habilidades necesarias para poder afrontar la presión, conseguiremos dos objetivos fundamentales: en primer lugar, aumentar la autoestima, al incrementar la sensación de competencia social (consigo lo que me planteo); y en segundo lugar, que se afronten las situaciones interpersonales en función de los propios valores y opiniones, más que en función de los valores y opiniones de los demás.

Aunque podemos identificar diferentes habilidades asociadas a la competencia social -hablar en público, habilidades conversacionales, relaciones heterosexuales, entrevistas de trabajo, etc.-, hemos creído que las *habilidades asertivas*' son las que mejor encajan en el manejo de las situaciones de exigencia, que pretendemos trabajar.

## PRESENTACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Nuestra propuesta va esencialmente dirigida a los alumnos de Segundo Ciclo de Secundaria Obligatoria, aunque con alguna ligera variante sería perfectamente aplicable en el Primer Ciclo de Secundaria.

El «Taller de Habilidades Sociales» debe entenderse como parte de un crédito variable' sobre Educación para la Salud, específicamente centrado en el tema de la prevención de las drogodependencias. Entendemos que el crédito variable sobre prevención ha de tener un carácter totalmente interdisciplinar, y por ello hemos centrado el taller de habilidades sociales, que forma parte de él, básicamente en el área de Lengua.

Proponemos el trabajo de habilidades sociales a partir de técnicas concretas más que, como venía haciéndose habitualmente, a partir de ensayos de conducta (una situa-

ción de riesgo que se escenificaba, analizando todas las posibles variantes).

Creemos que la gran ventaja de la propuesta es que las técnicas pueden ser aplicadas en cualquier situación. Además, conseguimos que no se asocie asertividad únicamente a situaciones de riesgo de consumo de drogas y que, por tanto, los alumnos las integren con mucho mayor facilidad en su repertorio de habilidades.

Una manera operativa de trabajar este conjunto de habilidades es a través de un taller en que se puedan aprender y escenificar diferentes estrategias para hacer frente a un amplio abanico de situaciones interpersonales.

La metodología es, en gran medida, similar a la utilizada en el abordaje clínico': lectura de la documentación (explicación de los aspectos teóricos); representación de las situaciones propuestas (exposición a modelos); formación de los grupos; relectura de la documentación facilitada; elaboración de diálogos y dramatización de las situaciones elaboradas (ensayo conductual con refuerzo y retroalimentación durante y después de la práctica conductual).

En el taller planteamos situaciones variadas (referidas y no referidas a drogas), semejantes a las que los alumnos y alumnas previsiblemente deberán enfrentarse. Lo hacemos así para que no se relacionen las habilidades sociales exclusivamente con el uso de drogas y, por tanto, aquellos que no tengan o creen que no tendrán problemas de este tipo se desentiendan rápidamente del tema.

El taller de habilidades sociales que proponemos se basa en gran parte en los trabajos de Manuel J. Smiths, uno de los cuales es una guía para padres, que ilustra cómo pueden enseñar a ser asertivos a sus hijos.

Creemos que la originalidad de este autor estriba en que ofrece unas técnicas concretas, que pueden ser aprendidas con facilidad y que son aplicables a todo tipo de situaciones.

Al hablar de respuestas asertivas, podemos agruparlas en dos categorías <sup>6</sup>:

- Las de oposición asertiva, que implican un rechazo hacia la conducta, opiniones u observaciones que realizan nuestros interlocutores («no estoy de acuerdo con lo que opinas, o con lo que me pides»).
- Las de aceptación asertiva, que suponen la expresión de un reconocimiento hacia la opinión o conducta de los demás, cuando esté justificado («realmente tienes razón, eso que dices está muy bien»).

A su vez, y para facilitar la comprensión, las situaciones podemos dividirlas en tres categorías:

- Situaciones de autoridad (aquellas que implican relación con una persona que tiene autoridad sobre nosotros).
- Relaciones comerciales (situaciones de cambio, venta, compra, etc.).
- Relaciones entre iguales (situaciones entre compañeros, amigos, etc.).

Además del trabajo de las técnicas antes mencionadas,

es necesario prestar atención a una serie de aspectos, que son importantes para que la conducta asertiva sea efectiva.

- Credibilidad de la situación.
- Contacto visual.
- Tono de voz.

Si queremos garantizar la consolidación de las habilidades trabajadas por parte de los alumnos, es imprescindible que el profesor aproveche las situaciones cotidianas para fomentar su utilización.

### Objetivos didácticos

Al tratarse de un taller, y dado su carácter interdisciplinar, los objetivos y contenidos tienen un carácter global y no tiene demasiado sentido establecer una relación pormenorizada de los que se trabajan en cada momento. En cualquier caso, nos parece necesario detallar tanto los objetivos y contenidos propios de la prevención de drogodependencias como los propios del área de lenguaje.

#### • *Objetivos*

- Disponer de estrategias conductuales alternativas al consumo de drogas.
- Desarrollar estrategias personales para favorecer la asertividad.
- Adquirir seguridad en uno mismo.
- Analizar las propias actuaciones y reacciones con sentido crítico.
- Desarrollar la capacidad crítica.
- Favorecer la participación.
- Relacionarse con otras personas y participar en actividades de grupo con actitudes solidarias y tolerantes.
- Adquirir las habilidades y estrategias necesarias para las dramatizaciones.

### Contenidos

#### • *Conceptuales*

- La asertividad.
- Diferentes tipos de asertividad.
- La presión de grupo.
- La seguridad en uno mismo.
- La autoestima.
- La comunicación no verbal.

#### • *Procedimentales*

- Desarrollo de la capacidad de defensa dialogante de las opiniones propias frente a las de los demás.
- Adquisición de estrategias personales para favorecer la asertividad.
- Dramatización espontánea y preparada de situaciones de la vida cotidiana con entonación, dicción, velocidad y registro adecuados.

- Escenificación de dramatizaciones en pequeños grupos.
- Experimentación de técnicas de expresión corporal.
- Memorización de textos breves.
- Adquisición de seguridad en uno mismo.
- Análisis crítico de situaciones.
- Lectura expresiva de textos, con voz, entonación, dicción y velocidad adecuados.
- Comprensión del texto leído.
- Análisis y comentarios de textos no literarios.
- Utilización de los signos de puntuación y sintaxis en un texto.

#### • *Actitudinales*

- Concienciación de la presión del grupo referente al consumo de drogas
- Actitud crítica razonada.
- Valoración positiva de las críticas razonadas y respetuosas de los demás.
- Manifestación del criterio propio independientemente (y coincidente o no) del de los demás.

### METODOLOGÍA DE TRABAJO

El taller de habilidades sociales que proponemos es eminentemente práctico y tiene dos partes fundamentales: por un lado, la escenificación de situaciones ante los compañeros de clase, que es útil como oportunidad de ensayar las técnicas en una situación inocua, a la vez que es útil a los demás como modelo de conducta; y por otro, la elaboración de diálogos utilizando las técnicas asertivas, de manera que se garantice la asimilación de los conceptos fundamentales.

La propuesta implica trabajo individual, trabajo de grupo (4 alumnos) y trabajo de grupo clase.

A continuación detallamos los apartados que creemos puede contemplar la aplicación de este taller:

1. *Explicación del concepto de asertividad y pase del Cuestionario 1.* Puede facilitar mucho la comprensión del concepto de asertividad y el objetivo mismo del taller que, de manera imprevista, provoquemos una situación con algunos de los alumnos o que la ejemplifiquemos a partir de situaciones muy cotidianas y próximas.

Ejemplo:

Profesor: - Ramón esta cartera que traes me gusta mucho, podrías dejármela unos días, a ti para venir al instituto te puede servir igual otra bolsa. A mi me vendría muy bien para ir a una reunión de seminario... Además sabes que yo te la cuidaré... Seguro que tus padres lo entenderán...

Profesor: - Ana, esta bufanda me encanta, es justo el estilo de bufanda que estoy buscando, podrías prestármela por unos días, a ti seguro que te da igual estar unos días sin ella, y no te importará, además seguro que estás deseando cambiar de bufanda unos días...

Profesor: - Marta, no sé cómo te atreves a salir a la calle con este abrigo, hay que tener valor...

A partir de ejemplos podremos situar la asertividad y dar a entender que es un concepto que está presente en muchas situaciones cotidianas. Explicaremos el concepto de asertividad y su importancia en situaciones en que nos presionan para que hagamos algo con lo que no estamos del todo de acuerdo y cómo algunas de estas situaciones pueden tener que ver con un posible consumo de drogas (legales o ilegales).

Explicaremos las características de una persona no asertiva, haremos referencia a los dos tipos de asertividad y plantearemos las tres categorías asertivas (situaciones de iguales, de autoridad y comerciales).

Para centrar el tema y tener un punto de referencia, es conveniente pasar el Cuestionario 1 de asertividad que se adjunta y que nos dará información sobre las situaciones que pueden resultar de mayor dificultad para los alumnos.

2. *Distribución del material (fichas), lectura y dramatizaciones.* La actividad propiamente dicha comienza con la distribución de las fichas, con la explicación de las diferentes técnicas y los ejemplos correspondientes.

Vamos pidiendo a diferentes alumnos que lean en voz alta la descripción del concepto de asertividad que aparece en el cuadernillo y la descripción de cada una de las técnicas. Después de cada lectura verificaremos la comprensión a través de preguntas directas a los alumnos: «¿qué es la asertividad?, ¿cuáles son las características de la persona no asertiva?, ¿qué es el Banco de Niebla?. Si yo te digo..., tú, utilizando el Disco Rayado, ¿qué me dirías?, etc.»

Los diálogos que aparecen deben ser representados por los alumnos, después de la lectura en voz alta de la técnica que pretenden ilustrar.

Como suele ser poco ágil que el profesor escoja cada vez los alumnos que deben representar las diferentes situaciones, podemos solicitar que el primer alumno sea voluntario, o pedirle a alguno que salga. Este primer alumno o alumna escogerá a un compañero, y los siguientes seguirán la misma dinámica.

Hay que insistir en que mucha gente intenta que nos sintamos culpables, cuando no hacemos lo que ellos quieren.

Una vez leídas las técnicas y representados los ejemplos, se recogen los cuadernillos.

3. *Breve descripción (individual) de situaciones.* A continuación se pide que cada alumno escriba su nombre en un papel y proponga un ejemplo, muy breve, de un caso en que se pueda plantear una situación de asertividad. Los ejemplos deben ser realistas y reflejar situaciones en que puedan encontrarse. No necesariamente deberán referirse a drogas, también pueden plantear situaciones que describan relaciones de autoridad, de igualdad o comerciales de diversa índole. Deben rechazarse situaciones que supongan demandas poco razonables y que habitualmente se dirigen a los padres bajo el epígrafe «quiero...»

4. *Formación de grupos, elección de las situaciones, elaboración de diálogos, realización de ejemplos y representación a cargo de los alumnos. Análisis y crítica de los diálogos y las dramatizaciones.* Cuando todos han escrito su situación, se forman grupos de cuatro alumnos y se vuelven a distribuir los cuadernillos. Es preferible o bien que sean alumnos que habitualmente no trabajen juntos (así evitaremos dinámicas viciadas), o bien que trabajen de dos en dos en lugar de en grupos de cuatro.

Se entrega a cada miembro del grupo el ejemplo que propuso en el punto anterior. Cada grupo debe escoger las dos situaciones más atractivas y elaborar, para cada una de ellas, un diálogo en el que se utilicen, por lo menos, tres técnicas asertivas diferentes. La presentación será similar a la de los ejemplos que proponemos. Los diálogos deben tener, como mínimo, seis intervenciones por interlocutor, han de ser realistas y seguir una estructura lógica de planteamiento, nudo y desenlace.

Una vez realizados los diálogos, cada grupo representa los suyos.



En este apartado del taller, se pueden trabajar muchos de los aspectos que intervienen en una dramatización: el tono, el contacto visual, la comunicación no verbal, la expresión corporal, etc.

5. *Utilización de técnicas complementarias.* Un buen recurso y complemento al taller es filmar en vídeo las dramatizaciones. Esto nos permite analizar detenidamente los aspectos más destacados de cada representación y los componentes no verbales de la conducta (contacto visual, tono de voz, gesticulación, etc.). Este complemento puede alargar el taller en una sesión más, ya que la filmación, visualización y análisis de los ejemplos requieren un tiempo y condiciones materiales especiales.

6. *Pase de los Cuestionarios 1 y 2.* Al cabo de unos dos meses pasaremos nuevamente el Cuestionario 1 y com-



probaremos si se han producido cambios significativos.

Unos seis meses después pasaremos nuevamente los Cuestionarios 1 y 2 y valoraremos tanto los cambios producidos en el nivel de asertividad (Cuestionario 1) como la utilización de las técnicas asertivas (Cuestionario 2).

Es de esperar que la asertividad, como rasgo, cambie a largo plazo y que la utilización de las técnicas asertivas, en cambio, sea efectiva a corto o medio plazo.

### Temporización

El taller se puede realizar en 3 sesiones. La distribución temporal del taller sería la siguiente:

- 1ª sesión:
  - Explicación del concepto de asertividad y pase del Cuestionario 1. (Actividades: 1, 2).
- 2ª sesión:
  - Distribución de las fichas, lectura y dramatizaciones. (Actividades: 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11).
  - Breve descripción (individual) de situaciones. (Actividad: 12).
- 3ª sesión:
  - Formación de grupos, elección de las situaciones, elaboración de diálogos, realización de ejemplos y representación a cargo de los alumnos. (Actividad: 13).
  - Análisis y discusión de los ejemplos y dramatizaciones propuestos. (Actividad: 14).
- Al cabo de dos meses: pase del Cuestionario 1. (Actividad: 15).
- Al cabo de seis meses: pase de los Cuestionarios 1 y 2. (Actividad 16 y 17).

### EVALUACIÓN

La asimilación de las técnicas podrá verificarse a través de los ejemplos que propongan los alumnos.

La incorporación a su repertorio habitual de conducta podremos detectarlo, una vez hayamos dejado transcurrir un cierto tiempo, a través de los cuestionarios correspondientes que se adjuntan.

### Notas

1. CABRA, J.; SARASÍBAR, X.: *Quadern d'Educació per a la Salut a l'Escola. Prevenció de Drogodependències*. Barcelona. Generalitat de Catalunya (pendiente de publicación).  
SARASÍBAR, X.; CABRA, J. (1993): «Podem fer prevenció de drogodependències a l'escola?» *Guix*, 192.
2. Entendemos por *asertividad* la capacidad de hacer frente a las situaciones, de exigir los propios derechos y de hacer valer la propia opinión ante los demás, de una manera abierta y sincera.
3. De acuerdo con los criterios de organización de la ESO en Catalunya, el crédito variable es una unidad curricular de 35 horas de duración que se trabaja, generalmente, a lo largo de un trimestre a razón de 3 horas de clase semanales.
4. VIL, F. Y COLS. (1992): *Habilidades Sociales y Salud*. Madrid. Eudema.
5. SMITH, M. J. (1977): *Cuando digo no, me siento culpable*. Barcelona. Grijalbo.
- SMITH, M. J. (1988): *Sí, puedo decir no*. Barcelona. Grijalbo.
6. KELLY, J. A. (1992). *Entrenamiento de las habilidades sociales*. Bilbao. DDB.

## 1ª SESIÓN

### 1 ¿Qué es la asertividad?

Aunque algunas personas tiene una gran dificultad para defender sus opiniones y valores, casi todo el mundo, en un momento u otro, ha acabado cediendo ante la insistencia o los argumentos de un interlocutor más hábil. Si ya resulta difícil hacer frente a los intentos de manipulación de una sola persona, la situación se complica cuando todo un grupo es el que insiste en que hagamos alguna cosa que, o no nos apetece hacer, o se encuentra en franca contradicción con nuestros valores.

La capacidad de hacer valer la propia opinión ante los demás se llama asertividad. Ser asertivo consiste en ser capaz de plantear y defender un argumento, una reclamación o una postura desde una actitud de confianza en uno mismo; aunque contradiga lo que dicen las demás personas, lo que hace todo el mundo o lo que se supone que está bien.

En el extremo opuesto, una persona no asertiva se caracteriza porque:

1. Abandona sus objetivos por poco que los demás se opongan a ellos.
2. Es excesivamente sensible a las críticas, ya sean de signo positivo o negativo
3. Se siente excesivamente culpable o angustiada cada vez que comete un error.

En la página siguiente presentamos algunas técnicas pensadas específicamente para corregir estos problemas. Antes, cumplimenta el cuestionario que presentamos a continuación.

### 2 Cuestionario 1

CENTRO:	CURSO:	FECHA:
<p>Muchas personas tienen dificultades al afrontar algunas situaciones en que han de afirmarse ante otros, por ejemplo, rechazar una petición, pedir un favor, expresar aprobación o desaprobación, etc.</p> <p>Para poder medir tu grado de dificultad ante estas situaciones, te pedimos que respondas qué acostumbras hacer cuando te encuentras en alguna de ellas. Si no te ha pasado nunca, imagina qué harías si te encontraras en una situación así. Te proponemos una serie de ejemplos y deberás decir si es muy probable o muy poco probable que respondas tal y como se describe en la conducta. Utiliza la escala siguiente para indicar la probabilidad de respuesta.</p> <p style="text-align: center;">1 = Casi siempre lo hago                      2 = A veces lo hago.                      3 = Nunca o casi nunca lo hago.</p> <p>Por ejemplo, si cuando cometes un error rara vez lo reconoces, deberías poner un 3.</p>		
<p><i>Situación</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Decir que no cuando te piden prestada una cosa de valor</li> <li>2. Hacer un elogio a un amigo/a</li> <li>3. Resistir ante la insistencia de un vendedor</li> <li>4. Reconocer cuando cometes un error</li> <li>5. Decir a una persona, que conoces muy bien, que te molesta alguna cosa de lo que dice o hace</li> <li>6. Decir que no cuando te piden dinero</li> <li>7. Iniciar una conversación con alguien desconocido/a</li> <li>8. Pedir una cita a alguien</li> <li>9. Preguntar a alguien si le has ofendido</li> <li>10. Decir a alguien que no te cae bien</li> <li>11. Exigir que te atiendan cuando te hacen esperar más de la cuenta</li> <li>12. Devolver cosas defectuosas o en mal estado (en una tienda o restaurante)</li> <li>13. Resistir ante la insistencia de alguien para que bebas</li> <li>14. Oponerte a una exigencia injusta de alguien con autoridad sobre ti</li> <li>15. Pedir explicaciones a alguien que te ha criticado</li> <li>16. Pedir que te devuelvan algo que has dejado (dinero u objetos)</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><i>Probabilidad de respuesta</i></p>	

Cuestionario de asertividad (Adaptación de De Gambrill, E.D. y Richey, C.A., en Smith, M.J. *Cuando digo no, me siento culpable*. Barcelona, Grijalbo, 1977)

**2º SESIÓN: FICHAS****3 Disco Rayado**

Como su nombre indica, esta técnica se reduce a hablar como si se fuera un disco rayado, repitiendo una y otra vez lo que se quiere decir, hasta que el otro se convenza de que la manipulación no le sirve para nada contigo. El Disco Rayado es una forma básica de comunicarse asertivamente, ya que la insistencia, que es la base de esta técnica, es fundamental para hacer prevalecer la propia opinión.

El Disco Rayado puede parecer una forma muy mecánica de comunicarse, porque está pensada prescindiendo de lo que no es esencial. En algunas situaciones este método de comunicación será el único eficaz. Para que no parezca tan mecánico pueden utilizarse frases como: «Entiendo lo que me dices, pero...».

Rosa: - Le he pedido el filete poco hecho y me lo ha traído pasado.

Camarero: - Perdone, pero usted no me ha dicho nada y se lo hemos hecho al punto.

Rosa: - Yo creo que sí se lo he dicho. ¿Cambiarlo es un gran problema?

Camarero: - Mire, es que si le tengo que traer otro filete me dirán que no me fijo en lo que me piden y tendré problemas. Además, es una carne muy tierna, aun que esté un poco hecha. ¿Qué le parece si le traigo un poco más de guarnición?

Rosa: - De acuerdo.

*Versión asertiva*

Rosa: - Le he pedido un filete poco hecho y me lo ha traído pasado.

Camarero: - Perdone, pero usted no me ha dicho nada y se lo hemos hecho al punto.

Rosa: - Seguramente usted no lo ha anotado, pero se lo he pedido poco hecho. Haga el favor de cambiármelo [DISCO RAYADO].

Camarero: - No puedo hacerlo, porque entonces habría que tirar el filete.

Rosa: - Entiendo, pero le he pedido la carne poco hecha, y quiero que me la cambie [DISCO RAYADO].

Camarero: - Mire, si devuelvo la carne a la cocina me ganaré una buena «bronca»; ¿por qué no se la come y lo dejamos así?

Rosa: - Siento mucho que pueda tener problemas, porque creo que todo el mundo se puede equivocar, pero le he pedido la carne poco hecha y quiero que me la cambie [AUTORREVELACIÓN, DISCO RAYADO].

Camarero: - Mire, si le traigo otro filete se lo tendré que cobrar.

Rosa: - Le he pedido la carne poco hecha, y quiero que me la cambie [DISCO RAYADO].

Camarero: - Es usted imposible, ahora le traigo el dichoso filete.

#### **4 Disco Rayado**

Mónica: - ¿Qué os parece si me apunto a hacer el trabajo con vosotros? (dirigiéndose a un grupo de tres compañeros).

Compañero: - Es que ya nos hemos repartido el trabajo.

Mónica: - Eso no es problema, entre cuatro tocaremos a menos.

Compañera: - Es que luego siempre tienes problemas para acabar tu parte.

Mónica: - De verdad que esta vez lo traigo cuando quedemos.

Compañera: - Eso dijiste la última vez.

Mónica: - No me podéis hacer esta faena, sino tendré que hacerlo yo sola.

Compañera: - Vale, pero esta vez es la última.

##### *Versión asertiva*

Mónica: - ¿Qué os parece si me apunto a hacer el trabajo con vosotros? (dirigiéndose a un grupo de tres compañeros).

Compañero: - La última vez nos dejaste colgados y pensamos que te habías «pasado mucho», así que decidimos no hacer ningún trabajo más contigo. (AUTORREVELACIÓN).

Mónica: - De verdad que esta vez será diferente. Va, no me podéis hacer esta faena.

Compañera: - Ya te ha comentado Julián que la última vez nos dejaste colgados y decidimos no hacer ningún trabajo más contigo. (DISCO RAYADO).

Mónica: - Creía que éramos amigos.

Compañera: - Ese no es el tema. La última vez nos dejaste colgados y decidimos no hacer ningún trabajo más contigo. (DISCO RAYADO).

Mónica (a otro grupo): - ¿Qué os parece si me apunto a hacer el trabajo con vosotros?

(El otro grupo -comentario fuera de escena- : - Que cara más dura tiene esta «tía»).

## 5 Compromiso Viable y Autorrevelación

El Compromiso Viable es una técnica destinada a tratar de conseguir que las dos personas obtengan parte de lo que desean. En realidad no se trata de ganar siempre; es preferible llegar a un compromiso cuando sea posible. La única limitación es el respeto a lo que uno cree que es correcto. Cuando crees que tu opinión, tu conducta o tu actitud son correctas, ceder y llegar a un compromiso no es un signo de asertividad, sino todo lo contrario.

La Autorrevelación proporciona información de lo que uno siente y piensa, y facilita el diálogo con la otra persona.

Quique: - Necesito que me dejes 2000 pesetas.

Jaime: - Eso es mucha «pasta».

Quique: - Es que ha salido una oferta y hay un compact que me interesa mucho.

Jaime: -Aún me debes 1000 del mes pasado.

Quique: - Es que aún no he cobrado. El mes que viene te lo pago todo.

Jaime: - Me quedaré sin un duro si te dejas el dinero.

Quique: - Somos amigos, ¿o no? Si por 2000 pesetas te pones así, cuando te pida un favor de verdad no me lo harás.

Jaime: - Te las dejas, pero me las devuelves sin falta el mes que viene.

### *Versión asertiva*

Quique: - Necesito que me dejes 2000 pesetas.

Jaime: - Eso es mucha «pasta».

Quique: - Es que ha salido una oferta y hay un compact que me interesa mucho.

Jaime: - Ya te he dejado 1000 pesetas, y lo paso fatal cuando tengo que pedirte las, así que he decidido no dejarte un duro más [AUTORREVELACIÓN].

Quique: - «Tío», ¡que es una oferta! El mes que viene te lo pago todo.

Jaime: - Ya te he dicho que cuando tengo que pedir el dinero que he dejado lo paso muy mal, así que he decidido que lo mejor es no volver a dejarlo [AUTORREVELACIÓN, DISCO RAYADO].

Quique: - Somos amigos, ¿o no? Si por 2000 pesetas te pones así, cuando te pida un favor de verdad no me lo harás.

Jaime: - Siento que lo creas así, pero como no quiero pasarlo mal, he decidido no volver a dejarte dinero [AUTORREVELACIÓN, DISCO RAYADO].

## 6 Aserción Negativa

Tiene como objetivo enfrentarse a los propios errores y a las críticas derivadas de ellos. Se utiliza en situaciones en que está claro que nos hemos equivocado.

Se trata de dejar de lado el hábito de decir «lo siento» o «perdona», que a base de repetidos no significan nada, y utilizar frases del tipo: «Ha sido una tontería por mi parte», «No habría de haber dicho/hecho...», «Tienes toda la razón...».

Profesor: - ¿Dónde está el trabajo que tenías que traer hoy?

Ana: - Me lo he dejado en casa.

Profesor: - Pues vete a buscarlo, si no lo traes hoy, ya te puedes despedir del curso.

Ana: - Es que ahora no hay nadie en casa.

Profesor: - Ya. Pues me lo traes esta tarde, que voy a estar en el instituto hasta las ocho.

Ana: - Es que no está acabado.

Profesor: - Entonces, ¿por qué me has dicho que lo tenías en casa?

Ana: - Es verdad, sólo me queda pasarlo a limpio.

Profesor: - No importa, tráemelo como esté.

Ana: - No... es que... no lo he hecho...

### *Versión asertiva*

Profesor: - ¿Dónde está el trabajo que tenías que traer hoy?

Ana: - No lo he hecho, porque me he visto incapaz de desarrollar el tema [AUTORREVELACIÓN].

Profesor: - No es eso en lo que habíamos quedado.

Ana: - Es verdad, debería haberle dicho que no entendía el tema, pero no lo hice. Si le parece se lo traigo el lunes, sin falta [ASERCIÓN NEGATIVA, COMPROMISO VIABLE].

Profesor: - No puedes traer los trabajos cuando a ti te parece. Si todo el mundo hiciera lo mismo esto sería un caos.

Ana: - Es cierto, y tiene toda la razón de estar enfadado. Si no me acepta el trabajo lo entenderé [ASERCIÓN NEGATIVA].

Profesor: - Tráemelo el lunes sin falta, y además me resumes los capítulos 3 y 4.

## 7 Aserción Negativa

Profesor: - ¿Qué estáis haciendo? (dirigiéndose a un grupo de dos alumnos y dos alumnas).

Alumno: - Nada, sólo estábamos hablando.

Profesor: - Sí, en las duchas de las chicas, a la hora del patio y con este olor a tabaco...

Alumna: - No es verdad que estuviéramos fumando.

Profesor: - Voy a salir un minuto y decidid si queréis decirme la verdad o no.

Profesor: - ¿Qué habéis decidido?

Alumno: - No estábamos haciendo nada malo. Sólo estábamos hablando.

Profesor: - Vosotros mismos. Hoy mismo les pediré a vuestros padres que vengan a hablar conmigo y veremos en qué acaba todo esto. Lo que peor me sienta es que encima me toméis por tonto.

### *Versión asertiva*

Profesor: - ¿Qué estáis haciendo? (dirigiéndose a un grupo de dos alumnos y dos alumnas).

Alumno: - Ya lo sabe, estábamos fumando un cigarrillo.

Profesor: - Ya sabéis que en el instituto está prohibido. En vuestra salud no me meto, ya sabéis que fumar no es nada saludable, pero lo que no podéis hacer es saltaros las normas a la torera.

Alumna: - Tiene razón. Ha sido una tontería. (ASERCIÓN NEGATIVA).

Profesor: - Vosotros creéis que es correcto lo que estábais haciendo?

Alumno: - No, no lo es. La verdad es que lo hemos hecho sin pensárnoslo mucho y entendemos que esté enfadado.

Profesor: - Salid ahora mismo y ya hablaremos.

## 8 Banco de Niebla

El Banco de Niebla se utiliza cuando alguien te critica por algo con lo que tu no estás demasiado de acuerdo, pero no puedes demostrar que lo que tú crees o piensas es lo correcto.

Normalmente se utiliza cuando el que hace la crítica intenta manipularte. El Banco de Niebla funciona bien porque hace tres cosas importantes: reduce el sentimiento de culpa o ansiedad que se produce cuando te critican; reduce la cantidad de críticas, ya que el que las realiza se da cuenta de que no son efectivas; y reduce el conflicto, porque no se produce un enfrentamiento, ya que no pretendes demostrar que el otro está equivocado.

La técnica del Banco de Niebla utiliza los argumentos del que nos critica, pero sin enfrentarnos a él directamente. Podemos utilizar expresiones del tipo: «Es posible», «Seguramente tienes razón», «Es cierto, podría ser más...», «Posiblemente es así, pero...», «Seguramente a ti te lo parece...».

Chico 1: - Mira qué he conseguido.

Chico 2: - ¿Qué es?

Chico 1: - Pastillas, «tío», ¿no lo ves?

Chico 2: - ¿Para qué son?

Chico 1: - Parece que vivas en las nubes; para «colocarte». ¿Quieres?

Chico 2: - No, yo paso [AUTORREVELACIÓN]

Chico 1: - Pero ¿las has probado alguna vez?

Chico 2: - No, pero me da cosa tomarlas.

Chico 1: - Va «tío», pruébalas y veras qué marcha. Si no las has probado nunca, ¿cómo puedes decir que no?

Chico 2: - Si se enteran mis padres me matan.

Chico 1: - ¿Siempre haces lo que te dicen?

Chico 2: - ¡Hombre!, tampoco es eso. Es que te puedes quedar «colgado».

Chico 1: - Mira, yo he tomado y no me ha pasado nada.

Chico 2: - ¡Va!, sólo una.

### *Versión asertiva*

Chico 1: - Mira qué he conseguido.

Chico 2: - ¿Qué es?

Chico 1: - Pastillas, «tío», ¿no lo ves?

Chico 2: - ¿Para qué son?

Chico 1: - Parece que vivas en las nubes; para «colocarte». ¿Quieres?

Chico 2: - No, yo «paso» [AUTORREVELACIÓN]

Chico 1: - Pero, ¿las has probado alguna vez?

Chico 2: - No, pero ya te he dicho que «paso» [DISCO RAYADO].

Chico 1: - Va «tío», pruébalas y veras qué marcha. Si no las has probado nunca, ¿cómo puedes decir que no?

Chico 2: - Seguramente tienes razón, pero yo «paso» [BANCO DE NIEBLA, DISCO RAYADO].

Chico 1: - ¿Siempre haces lo que te dicen?

Chico 2: - Entiendo que lo creas, pero ya te he dicho que «paso» [BANCO DE NIEBLA, DISCO RAYADO].

Chico 1: - Es que tomar pastillas solo no tiene ninguna gracia; en cambio, si lo hacemos los dos nos pasaremos toda la noche de «marcha».

Chico 2: - Vamos a hacer una cosa: nos vamos de «marcha» sin pastillas, y tú te fijas en mí; así aprenderás [COMPROMISO VIABLE].

**9 Banco de Niebla**

Juana: - Yo me marchó, que ya es la hora.

Antonio: - «Tía», no seas aguafiestas, ahora que lo estamos pasando bien ¿te vas a marchar?

Juana: - Es que si no luego me pegan la bronca.

Antonio: - Total, si sólo será una hora más. Les dices que no pasaban taxis y ya está.

Juana: - Es que ya es muy tarde.

Antonio: - ¿Siempre haces lo que te dicen?

Juana: - Tampoco es eso... Sí me quedo. ¿Después me acompañas a casa?

*Versión asertiva*

Juana: - Yo me marchó, que ya es la hora.

Antonio: - «Tía», no seas aguafiestas, ahora que lo estamos pasando bien ¿te vas a marchar?

Juana: - Siento que creas que soy una aguafiestas, pero me marchó. (AUTORREVELACIÓN, DISCO RAYADO).

Antonio: - Espera, espera, si sólo será un ratito más. Les dices que no pasaban taxis y ya está.

Juana: - Es cierto, podría decirles que no he encontrado taxi pero he decidido marcharme. (BANCO DE NIEBLA, DISCO RAYADO).

Antonio: - Quédate un poco más y luego te acompaño con la moto.

Juana: - Te lo agradezco pero me voy ahora... Adiós. (AUTORREVELACIÓN, DISCO RAYADO)

## 10 Interrogación Negativa

Esta técnica está pensada para enfrentarse a los juicios que otras personas hacen de nosotros. La interrogación negativa obliga a la otra persona a explicar su opinión, y deja claro que no la aceptaremos porque sí.

Ante la afirmación de otra persona, responderemos con una interrogación negativa, preguntando: «Qué tiene de malo/de raro/de estúpido/de ...».

Antonio: - No sé si os habéis dado cuenta, pero últimamente Enrique está fatal. Ya hace tiempo que bebía mucho, pero ahora es que se pasa.

Francisco: - Yo creo que no es cosa nuestra. Cada uno es libre de hacer lo que le parezca con su vida.

Antonio: - Es que sus padres no tienen ni idea de lo que le está pasando.

Francisco: - Creo que sería mejor que lo dejáramos en paz, y que él mismo se de cuenta de que puede acabar mal.

Antonio: - Si nadie me ayuda, yo solo no sabré qué hacer.

Francisco: - Pues no hagas nada; ¿verdad que a ti no te gusta que se metan con lo que haces?

### *Versión asertiva*

Antonio: - No sé si os habéis dado cuenta, pero últimamente Enrique está fatal. Ya hace tiempo que bebía, pero ahora es que se pasa.

Francisco: - Yo creo que no es cosa nuestra, que cada cual es libre de hacer lo que le parezca con su vida.

Antonio: - Qué tiene de malo intentar ayudarle para que se dé cuenta de que no va bien. Además, parece que sus padres no tienen ni idea de lo que le está pasando [INTERROGACIÓN NEGATIVA].

Francisco: - Creo que lo mejor sería que lo dejáramos en paz, y que él solo se dé cuenta de que puede acabar mal.

Antonio: - Es una manera de ver las cosas, pero yo creo que si no le ayudamos no saldrá adelante, y pienso que lo hemos de hacer nosotros, si somos sus amigos [BANCO DE NIEBLA, AUTORREVELACIÓN].

Francisco: - Si no vale la pena, pasará de todo y encima se enfadará con nosotros.

Antonio: - Podríamos pedir la opinión de alguien que conozca el tema. Así iremos sobre seguro [COMPROMISO VIABLE].

## 11 Interrogación Negativa

Sergio: - ¿Quieres uno?

Iván: - No, paso «tío».

Sergio: - Va, hombre, va, no seas crío.

Iván: - No me gusta.

Sergio: - Pero si nunca has fumado. ¿Cómo puedes decir que no te gusta?

Iván: -Vale, pero produce cáncer.

Sergio: - ¿Tú me ves enfermo...? Además, de algo te tienes que morir, ¿no?

Iván: - Mira que eres pesado...

### *Versión asertiva*

Sergio: - ¿Quieres uno?

Iván: - No, paso "«tío».

Sergio: -Va, hombre, va, no seas crío.

Iván: - ¿Qué tiene de malo no querer fumar? (INTERROGACIÓN NEGATIVA).

Sergio: - No tiene nada de malo, pero si nunca lo pruebas no podrás saber si te gusta o no.

Iván: - Eso es cierto, pero de todas maneras paso. (BANCO DE NIEBLA, DISCO RAYADO).

Sergio: - Pareces un crío. Si es por lo del cáncer, yo estoy de lo más saludable. Además, de algo tienes que morirte.

Iván: - ¿Por qué te molesta tanto que no fume? (INTERROGACIÓN NEGATIVA).

Sergio: - No, si no me molesta. Haz lo que quieras

**12** Escribir vuestro nombre en un papel y proponer un ejemplo, muy breve, de un caso en el que se pueda plantear una situación de asertividad.

### 3° SESION

**13** Formar grupos de cuatro alumnos. Cada grupo ha de escoger las dos situaciones más atractivas propuestas en el ejercicio anterior. Elaborar, para cada una de ellas, un diálogo en el que se utilicen, por lo menos, tres técnicas asertivas diferentes. La presentación será similar a la de los ejemplos propuestos anteriormente.

Una vez realizados los diálogos, cada grupo representa los suyos.

**14** Analizar y discutir los ejemplos y dramatizaciones.

- Al cabo de dos meses:

15 Rellenar el Cuestionario 1.

- Al cabo de seis meses:

16 Rellenar el Cuestionario 1.

17 Rellenar el Cuestionario 2.

### Cuestionario 2

CENTRO:

CURSO:

FECHA:

Durante este curso hemos realizado un taller de habilidades sociales, que pretendía potenciar la *asertividad*, que es la capacidad de mantener la propia opinión, pese a las presiones de otras personas.

Para poder evaluar el taller, te agradeceríamos que respondieras a este breve cuestionario.

1. ¿Te consideras una persona asertiva?

Mucho

Bastante

Poco

2. De las técnicas que se trabajaron, señala las que hayas utilizado en alguna ocasión, después de hacer el taller.

- Disco Rayado (repetir lo mismo, sin dar argumentos).
- Banco de Niebla (seguramente tienes razón, pero yo creo que...).
- Aserción Negativa (reconocer los propios errores).
- Interrogación Negativa (preguntar qué está mal, cuando te critican).

3. Si las has utilizado alguna vez, ¿podrías señalar en qué situaciones ha sido?

- Con amigos o compañeros.
- En situaciones comerciales.
- Con padres y/o profesores.

4. ¿Crees que estas técnicas son útiles para afrontar la presión de otras personas o para conseguir lo que quieres?

Sí

No

Algunas veces