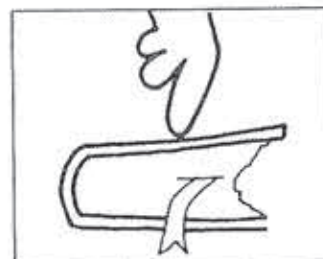


## DROGAS: PROGRAMA DE EDUCACIÓN PREVENTIVA EN LA ESCUELA

### 2. BIBLIOGRAFÍA (V)



Análisis de libros sobre el «Dí - que - NO» (Continuación)



**GARCÍA, M. y MAGAZ, A.**  
**Seres Humanos Auténticos**  
**Manual para jóvenes y**  
**adolescentes**  
**Albor - CEPE 1992**

Comienza el libro con la descripción de lo que es una «ratón»: pequeños, delicados, suaves. Todo les va bien hasta que alguien se les aproxima o disputa su comida. Entonces se muestran cobardes: se quedan callados, se esconden, huyen.

Por su parte, los «dragones» son grandes, fuertes, poderosos: gritan, dan manotazos, empujan, destruyen. Van por la vida abusando de los más débiles e indefensos.

Tú puedes escoger el «modelo ratón» o el «modelo dragón» para resolver tus

problemas con los demás y esto tendrá unas consecuencias en tus sentimientos y en la reacción que los demás pueden tener contigo.

#### Ser humano auténtico

En contraste con los dos modelos anteriores está el Ser Humano Auténtico. Tu verdadera fuerza y poder consiste en tu capacidad para ser dueño/a de tu vida, tomando decisiones personales libres.

Cuando piensas sobre las distintas alternativas posibles en una situación y eliges la que a ti te parece mejor (aunque puedas equivocarte) estás usando y desarrollando tus fuerzas.

Solamente en este caso, estás actuando como una persona asertiva: las que se dicen a sí mismas y a los demás lo que verdaderamente desean, no de un modo violento y agresivo, como lo hacen los Dragones, o tímidamente, con miedo, como hacen los Ratonos, sino de un modo sincero, directo y respetuoso con los demás.

#### Derechos de los seres humanos

Describe a continuación los 10 Derechos Humanos propios de la perso-

na y que tendrás que defender no actuando como un ratón tímido y huidizo o como un dragón agresivo sino como una persona asertiva.

- *derecho a pensar de manera propia y diferente*
- *a actuar de modo diferente*
- *a estar triste cuando pierde algo valioso o enfadarse cuando sufre una agresión*
- *a elogiar y recibir elogios*
- *a equivocarse en algunas ocasiones*
- *a hacer las cosas de manera imperfecta*
- *a no saber algo*
- *a decidir la importancia de las cosas*
- *a estar alegre cuando tiene un éxito*
- *a cambiar de opinión*

Cada uno de estos derechos recibe un tratamiento adecuado en cada uno de los capítulos dedicado a adolescentes. Al final se informa sobre el Programa de Entrenamiento en Competencia Social, de los mismos autores.

## Drogas: Programa de Educación Preventiva en la Escuela



**ÁLVAREZ, R.**  
**Para salir del laberinto**  
**Cómo pensamos, sentimos y actuamos**  
**Sal Terrae 1992**

Estamos llenos, según afirma el autor, de "ideas irracionales" que condicionan nuestra conducta:

- necesitamos la aprobación de todo el mundo
- tenemos que demostrar que entendemos de todo
- existen personas malas que merecen un escarmiento
- es terrible que las cosas no salgan como quisiéramos
- muchas cosas saldrán mal porque así estaba escrito
- si es posible que algo salga mal, saldrá mal
- es mejor escurrir el bulto que enfrentarse a las responsabilidades
- siempre necesitamos apoyarnos en alguien más fuerte
- nuestro presente y futuro está condicionado por nuestro pasado
- tenemos que estar muy preocupados por los problemas de los demás
- sólo existe una forma adecuada de resolver cada problema

A cada una de estas ideas "irracionales" dedica el psicólogo clínico un pequeño comentario muy práctico y accesible para los que acuden a su consulta.

### Una propuesta de cambio

Como contraste a esas ideas "irracionales" que estereotipan nuestra conducta está la propuesta de cambio con la que inicia su libro que vale no sólo para los que presentan trastornos de ansiedad, depresión, timidez, agresividad sino también para las personas normales, al ir comprendiendo el enorme potencial interior que cada lleva en sí.

Los ejercicios que te propongo tienen como finalidad, por una parte, ayudarte a determinar dónde te encuentras: tus puntos fuertes y débiles; por otro lado, a dónde quieres llegar, qué cosas deberías cambiar y en qué sentido.

### ¿Cómo pensamos?

Analiza cómo se forman los pensamientos que condicionan nuestra conducta y hace una lista muy clara de cuáles

están "distorsionados" e impiden una apreciación correcta de la realidad: filtraje, polarización, sobregeneralización, interpretación del pensamiento, catastrofismo, personalización, ilusión de control, demanda de justicia, razonamiento emocional, falacia del cambio, etiquetaje, culpabilización, debería..., tener razón, recompensa divina. A todos ellos dedica un pequeño análisis, seguido de una serie de ejercicios, que pueden servir de referencia muy útil para entender nuestras conductas.

### ¿Cómo sentimos?

Señala tres sentimientos fundamentales: tristeza - depresión, ansiedad - miedo, ira. Analiza después en cuadros unos ejemplos de acontecimientos, cuáles son los pensamientos automáticos que suscitan y, finalmente, el sentimiento final que producen, ayudando al cliente a que lleve un diario para anotar cada uno de los procesos.

### ¿Cómo actuamos?

Dedica luego un capítulo a los tres estilos de actuación: el «pasivo», que pone siempre a los demás, con sus deseos y preferencias, por delante de los propios; el «agresivo», que parece estar en guerra permanente con el mundo; el «asertivo», consciente de sus propios derechos e intereses personales, actúa de una forma objetiva, racional y respetuosa con los derechos de los demás.

A continuación propone un "inventario de asertividad" con 40 variantes que van desde el "decir NO" a pedir un favor, resistir la presión de un vendedor, llamar la atención a quien te molesta, hacer preguntas personales, devolver compras defectuosas, resistir la presión de la gente que te invita a beber, etc.

### Principios asertivos

Recogiendo una lista con cita de Jakubowsky, señala los 8 principios de la filosofía asertiva:

- si te muestras independiente ante los demás, ganas su respeto y el propio
- si estás muy pendiente de no herir a nadie, terminarás lastimándote a tí y a los otros
- si manifestamos bien nuestros sentimientos e ideas, todos saldremos beneficiados
- las relaciones personales saldrán dañadas si queremos controlar a los demás con la hostilidad, el miedo y la culpa

- manifestar relaciones auténticas, no sacrificar sin más nuestros derechos, actuar asertivamente ayuda al cambio de los otros, etc.

### La filosofía del cambio

El «autoanálisis racional», en contraste con las ideas «irracionales» expuestas al principio de nuestro comentario, ocupan, con una serie de ejercicios prácticos, los esquemas básicos de análisis de nuestra conducta: situación + emociones + creencias irracionales + respuesta racional + resultados.

Para reforzar nuestros comportamientos, recomienda el autor el sistema de "autoinstrucciones" o de datos racionales aprendidos que el cliente se aplica en los momentos difíciles que ha de tomar una decisión: "por muy colorado que me ponga, la gente no me rechaza si digo claramente mis ideas", etc.

Finalmente, aplica la técnica de resolución de problemas: descripción, especificación de datos, redefinición, objetivos, alternativas, valoración de soluciones, selección de soluciones, aplicación, evaluación de resultados.



### — ACTIVIDADES —

1. Leer el libro, que nos valdrá especialmente para los que trabajamos en el «Dí-que-NO», como base de análisis de nuestra conducta y formas de decir y afirmarnos en lo que queremos, sin dejarnos llevar sin más por la presión de grupo.

2. Estudiar los ejercicios de cada uno de sus capítulos y hacerlos, tal cual.

3. Traed ahora nuevos ejemplos que tienen que ver más directamente con situaciones parecidas del «Dí-que-NO».

4. Antes de aplicarlo directamente a los alumnos o a los hijos, se recomienda que lo experimentemos los mismos profesores y padres en nuestra propia vida de adultos; esto nos ayudará a conocer mejor lo que recomendamos.

## Drogas: Programa de Educación Preventiva en la Escuela



**CABALLO, V.**  
**Teoría, evaluación y entrenamiento**  
**de las habilidades sociales**  
**Promolibro 1987**

Comenzamos fijándonos, dado nuestro interés para lectores que pertenecen al grupo de alumnos en prácticas del «Dí-que-NO», en el capítulo titulado «Paquetes de entrenamiento en habilidades sociales»:

1. «**Ensayos de conducta**», donde el cliente representa cortas escenas que simulan situaciones de su vida real.

2. «**Modelado**»: se expone al cliente un modelo que muestre correctamente la conducta que está siendo objetivo del entrenamiento.

3. «**Aleccionamiento**»: en el sentido de amaestrar, intenta suministrar al sujeto información explícita sobre la naturaleza y el grado de discrepancia entre su ejecución y el criterio (p. ej. "tu contacto ocular fue demasiado breve, aumentalo")

4. «**Instrucciones**»: son informaciones, participación de datos, explicaciones para que el cliente entienda mejor los pasos de un comportamiento.

5. «**Retroalimentación**»: información específica al sujeto, esencial para el desarrollo y mejora de una habilidad.

6. «**Reforzamiento**»: es un componente motivacional y su intención es la de moldear la conducta y/o aumentar la tasa de respuesta.

7. «**Tareas para casa**»: con el fin de que los clientes se vean como los principales agentes del cambio, fuera del grupo vigilado de entrenamiento, y que comprueben hasta qué punto son útiles las técnicas aprendidas.

8. «**Llevar un diario**»: el tener que explicitar las cosas por escrito, de una forma breve, obliga al cliente a una autoobservación continua en el periodo de entrenamiento.

9. «**Reestructuración cognitiva**»: lleva consigo algunas técnicas de modi-

ficación de conducta cognitiva como la identificación y corrección de creencias poco racionales

10. «**Resolución de problemas**»: descripción, alternativas, criterio de selección, consecuencias, toma de decisiones, compromiso.

11. «**Autoinstrucciones**»: paquetes de creencias, generalmente expresados en frases, que el cliente tiene preparadas y se da en los momentos para motivar o analizar una conducta propia.

12. «**Pequeños grupos**»: utilizando técnicas de comunicación que permitan la participación de todos: discusión dirigida, diálogos simultáneos, etc.

13. «**Clarificación de Valores**»: aplicando, por ejemplo, los esquemas de qué es un valor en función de la libertad, alternativas, consecuencias de su elección, placer, publicidad, acción y repetición.

14. «**Contratos**»: poniéndose metas de actuación en períodos de tiempo y situaciones determinadas.

15. «**Charlas**»: aunque las sesiones de entrenamiento tienen siempre una matiz muy activo, es necesario también el tener conferencias, charlas en momentos adecuados que ilustren la visión total de los aspectos de la conducta.

16. «**Lecturas**»: la selección de libros constituye uno de los medios más eficaces para que el cliente, a solas consigo mismo, se entere y adopte un examen y contraste entre lo que lee y lo que está practicando.

17. «**Películas**»: existen películas enteras cuyo argumento, aunque no intencionado para un entrenamiento de esta índole, puede dar pie a discusiones y análisis esclarecedores al verse el cliente reflejado en situaciones parecidas. Por otra parte, la selección de escenas, los montajes que se pueden hacer con vídeos, las escenas incompletas ofrecen una variante ágil para este instrumento audiovisual.

18. «**Dramatización**»: En esta palabra podrían comprenderse las escenificaciones de casos, tribunal y la más específica de "role-playing", con su particularidad de rotación de papeles.

### **Evaluación de habilidades sociales**

En el libro, aparte de otros contenidos, destaca también el informe de los instrumentos de evaluación de las habi-

lidades sociales. Muchos de ellos, hay que notarlos, están solamente en referencia para que el experto pueda adquirirlos y estudiar después su contenido. Una amplia bibliografía indica su procedencia y edición.

– el «**autoinforme**»: inventarios de asertividad, autoexpresión, actuación social, interacciones heterosexuales, situaciones sociales, ansiedad social, in-foemes cognitivos, hablar en público, temor a la evaluación negativa, etc.

– la «**entrevista**»: centrada en la investigación de informaciones concretas sobre la conducta del cliente.

– la «**evaluación por los demás**»: a veces, con asistencia de otras personas de confianza y el cliente o recogiendo datos de personas significativas para su vida, según modelos de preguntas.

– el «**autoregistro**»: el cliente escribe un diario, cubre unos datos de un esquema de preguntas, graba una situación en el momento adecuado, etc.

– las «**simulaciones**»: dada la dificultad real de observar al cliente en su mundo real, es necesario establecer situaciones simuladas y recoger su reacción, siguiendo las pautas de una serie de items que explicitan conductas observables en diferentes situaciones: cuando habla, cuando discute, cuando dice NO, cuando pide un favor, cuando se disculpa, etc. y esto siguiendo su lenguaje verbal y corporal.

### **— ACTIVIDADES —**

1. El libro es una excelente guía para expertos y una referencia para profesionales, con una amplia bibliografía, casi toda en inglés.

2. Sin embargo, su lectura es accesible y constituye una buena base para los que se dedican al entrenamiento de estas habilidades en los alumnos.

3. En el Apéndice "A" encontrarás una Escala de expresión social - parte motora, aplicable a la mayoría de las personas.

4. En el Apéndice "B" un sistema de evaluación conductual, según componentes no verbales, paralingüísticos y verbales.

5. En el Apéndice "C" las diferencias entre las conductas asertivas, no asertivas y agresivas.

## Drogas: Programa de Educación Preventiva en la Escuela



**DYER, W.**  
**Tus zonas erróneas**  
Grijalbo 1992  
(42ª edición)

Es uno de estos clásicos que se venden mucho y responden muy bien a su resumen de contraportada: «Si estás abrumado por los sentimientos de culpa o por las preocupaciones; si te sientes atrapado por un matrimonio o por un trabajo que no te satisfacen; si eres incapaz de negarte a cosas que no deseas y, por el contrario, temes intentar las que sí quisieras, entonces tú tienes "zonas erróneas", zonas enteras de tu personalidad que bloquean el ejercicio de tus libertades e impiden la realización de nuevas experiencias»

### Sin zonas erróneas

He aquí, por ejemplo, el retrato de una persona que ha conseguido eliminar sus zonas erróneas:

- disfrutan virtualmente de todo lo que les brinda la vida
- no pierden el tiempo quejándose de que las cosas no son de otra manera
- tienen una sabia aceptación de lo que sucede
- están libres del sentimiento de martirizarse con culpas
- no se atormentan con preocupaciones
- viven en el presente y no en el pasado o en el futuro
- es notablemente independiente
- no buscan ansiosamente la aprobación de lo que hacen
- no se dejan llevar rigidamente por las normas sociales
- descubren el humor en casi todas las situaciones
- se aceptan a sí mismos sin quejas
- les encanta el aire libre y lo natural
- tienen una percepción clara de su mundo emocional y el de los otros
- nunca pelean inútilmente
- no son gente asustadiza por las enfermedades

- son honestos
- no culpan a los demás
- no se preocupan mucho por el orden o la organización de sus vidas
- tienen niveles de energía especialmente altos
- son agresivamente curiosos
- no tienen miedo al fracaso
- no se ponen a la defensiva
- no se agarran a valores muy locales, no tienen héroes ni ídolos...
- no tienen espacio para sentir autocompasión, ni autorrechazo; si les preguntas ¿te quieres a tí mismo? recibirás una sonora respuesta: ¡claro que sí!

### Estamos atrapados

«El objetivo de este libro, dice Dyer, es ayudarte a comprender por qué estás atrapado en esta zona de autoderrota.

En cada capítulo se explora:

- uno, el tipo de "comportamiento autodestructivo" en forma de actividades cotidianas que realizas casi sin darte cuenta
- dos, se examinan los "antecedentes históricos" en tí mismo.
- tres, después pasamos a examinar los "premios" o razones sutiles que impulsan a aferrarse a tales comportamientos que malogran la felicidad
- cuatro, se proponen entonces algunas "estrategias" para eliminar este comportamiento neutralizador.

### Un ejemplo: establece tus normas

Escogemos un ejemplo de su libro que hace mayor referencia a lo que estamos estudiando del «dí-que-NO», aunque todo tenga que ver cuando se trata de establecer normas para una conducta libre y personal.

El mundo, dice Dyer, está lleno de "debes hacer esto", que la gente aplica a su comportamiento sin previa evaluación; y la suma total de esos "debes" componen una gran zona errónea.

1. Haz una lista de «comportamientos» en tu vida que responden a un "deberías hacer esto", sin que tú pienses demasiado en si están bien o no:

- el orden en las cosas de tu habitación
- el vestido que has de ponerte
- hacer lo que hacen muchos cuando sales en la pandilla
- qué tipo de comida has de tener
- qué tipo de bebidas es lo que se debería beber
- tener que asistir a algunos actos, etc.

2. Piensa ahora en el por qué de los llamados "antecedentes históricos" que nos obligan a que eso se deba hacer así, pero nadie se ha puesto a pensar el porqué.

3. Examina en este momento los "premios", razones o ventajas que tú le estás sacando al seguir esos comportamientos y por qué no te decides romper con ellos, si fuese lo lógico y razonable.

4. En el cuarto paso, buscaremos "estrategias" que nos ayuden a romper -si así se juzga oportuno- con esos comportamientos autodestructores.



### — ACTIVIDADES —

1. El libro "Tus zonas erróneas" siguiendo los 4 pasos citados estudia 11 situaciones diferentes que, por su amplitud, pueden servir de modelo a otras conductas concretas.

2. Escoge alguna de ellas para empezar: hacerse cargo de sí mismo, el primer amor, la probación de los demás, el pasado, culpabilidades, lo desconocido, convencionalismos, la justicia, postergaciones, independencia, adiós a la ira.

3. Una vez entrenados en alguna de ellas, aplicad el esquema directo al «Dí-que-NO» y comprobareis su eficacia.