

ANEXO PROFESORADO

APROXIMACIÓN TEÓRICA Y MARCO DICÁCTICO EN EL TRABAJO CON EL PROFESORADO

**LA IMPORTANCIA DE LA FORMACIÓN DEL
PROFESORADO EN LA PREVENCIÓN**

CONSIDERACIONES TEÓRICAS A TENER EN CUENTA POR EL PROFESORADO QUE IMPARTE LA UNIDAD DIDÁCTICA

1.-PRESIÓN DE GRUPO Y CONSUMO DE DROGAS

La presión ejercida por el grupo de iguales es uno de los factores que más se asocian al inicio del consumo de drogas. En esta edad el grupo de amigos se convierte en un aspecto fundamental para el adolescente. El adolescente es especialmente vulnerable ante la presión del grupo de iguales pues necesita sentirse partícipe de él, compartir los rasgos que lo definen, tener un papel que desempeñar en el mismo, sentirse valorado por sus amigos, etc.

El actuar según marca el grupo supone ser aceptado por los miembros del mismo y ganarse el aprecio de sus amigos. El no hacerlo puede entrañar el riesgo de ser expulsado. Son muchas las estrategias que utilizamos las personas para intentar convencer a otros de que hagan lo que deseamos. A continuación te presentamos algunas de las más habituales. Es importante que el alumno las conozca ya que así le será más fácil darse cuenta cuando le estén intentando convencer.

Estrategia	Ejemplo
Ridiculizar	“Eres un gallina” “No insistáis más, lo que pasa es que es un niñoato”
Retar	“A que no te atreves” “No eres capaz”
Adular, hacer la “pelota”	“Con lo inteligente que eres, no te costaría nada”
Amenazar	“Como no lo hagas, dejaremos de ser tus amigos”
Prometer recompensas	“Si lo haces, te daré lo que quieras”
Insistir	“Venga, ven con nosotros. Di que sí. Venga. Vamos, ámate. Vente...”
Engañar	“Yo ya lo he hecho antes y no pasa nada”

Sin embargo, la presión de grupo no siempre es negativa. El adolescente debe aprender cuándo es conveniente que se resista a la presión de sus iguales y cuándo no es necesario. Primero se debería escuchar lo que nos piden, compararlo con lo que nosotros deseamos y después tomar la decisión por uno mismo, escogiendo lo más conveniente. De esta manera, evitaremos por tanto, las respuestas impulsivas o casi inconscientes.

Pasos para responder a los intentos persuasivos.

1. Escuchar lo que la otra persona nos dice.
2. Comparar lo que deseamos hacer nosotros con lo que quiere la otra persona.
3. Decidir por nosotros mismos lo que debemos hacer.
4. Comunicar nuestra decisión. Si decidimos no hacer lo que nos piden debemos rechazar la propuesta de forma clara y sencilla. Para ello, es importante poseer la habilidad para decir “no” e imponer unos límites a las actuaciones de los demás si es necesario.

CONSIDERACIONES TEÓRICAS A TENER EN CUENTA POR EL PROFESORADO QUE IMPARTE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Cuando vayamos a decir que “No” a alguien, debemos ser capaces de defender nuestros propios derechos al mismo tiempo que respetar que los demás puedan tener opiniones distintas de las nuestras. Para aprender a decir NO es necesario aprender primero a comportarse asertivamente.

La **asertividad** es un comportamiento verbal (lo que se dice) y no verbal (como se dice), que defiende nuestros derechos personales al mismo tiempo que se respetan los derechos de los demás. **El comportamiento asertivo** permite reconocer las tácticas persuasivas, defender los derechos, a decir “no” y a afrontar habilidosamente situaciones de presión hacia el consumo de drogas.

2.-COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL Y COMPORTAMIENTO ASERTIVO.

COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

Podemos comunicar sin pronunciar palabras, sin escribir cosa alguna. Las acciones son actividades de comunicación no verbal que tienen igual importancia que la palabra y las ilustraciones.

La comunicación no verbal incluye expresiones faciales, tono de voz, patrones de contacto, movimientos, diferencias culturales, etc.

En la comunicación no verbal se incluyen tanto las acciones que se realizan como las que dejan de realizarse.

La mayoría de las comunicaciones que efectuamos incluyen un componente verbal y un componente no verbal.

- Para comunicar con claridad, los mensajes verbal y no verbal deben coincidir.

Comunicación verbal.

-Palabras.

- Comunicación no verbal.**

-Contacto visual.

-Gestos faciales (expresión de la cara).

-Movimientos de manos y brazos.

-Postura y distancia corporal.

Características de la comunicación no verbal:

- Mantiene una relación con la comunicación verbal, pues suelen emplearse juntas.

CONSIDERACIONES TEÓRICAS A TENER EN CUENTA POR EL PROFESORADO QUE IMPARTE LA UNIDAD DIDÁCTICA

- En muchas ocasiones actúa como reguladora del proceso de comunicación, contribuyendo a ampliar o reducir el significado del mensaje.
- Los sistemas de comunicación no verbal varían según las culturas.
- Generalmente, cumple mayor número de funciones que el verbal, pues lo acompaña, completa, modifica o sustituye en ocasiones

3.-DIFERENTES ESTILOS DE COMUNICACIÓN

ESTILO PASIVO

No se expresan los sentimientos y pensamientos, o se expresan de manera ineficaz, negativa e inadecuada (excusas, sin confianza, con temor...). Sólo tiene en cuenta los derechos de los demás.

ESTILO AGRESIVO

Se expresan sentimientos, ideas y pensamientos, pero sin respetar a los demás, emitiendo normalmente conductas agresivas directas (insultos, agresión física) o indirectas (comentarios o bromas sarcásticas, ridiculizaciones). Sólo tiene en cuenta sus propios derechos.

Por lo tanto, queda claro que tanto el comportamiento social pasivo como el agresivo no son la mejor forma de relacionarse con los demás. Estos dos comportamientos conducen, bien a resultar herido (estilo pasivo), bien a herir a los demás y aprovecharse de ellos (agresivos).

ESTILO ASERTIVO

La asertividad se refiere a comportarse tal y como uno es. Es decir, ***ser asertivo significa dejar que los demás sepan lo que sientes y piensas de una forma que no les ofenda, pero que al mismo tiempo te permita expresarte.*** Puedes reconocer y respetar los sentimientos, opiniones y deseos de los demás de forma que no te impongas y que no te permita que los demás se aprovechen de ti.

También significa defender tus propios derechos. Ser asertivo no es sólo una cuestión de "buenas maneras", es una forma de comportarse ante los demás de modo que les permite conocer tus sentimientos e ideas sin atropellar o ignorar las suyas.

Pongamos un ejemplo:

Usted se sienta en un restaurante a cenar. Cuando el camarero le trae lo que ha pedido, se da cuenta de que la copa está sucia, con marcas de pintura de labios de otra persona. Usted podría:

- a. No decir nada y usar la copa sucia aunque a disgusto. (Estilo pasivo).
- b. Armar un gran escándalo en el local y decir al camarero que nunca volverá a ir a ese establecimiento. (Estilo agresivo).
- c. Llamar al camarero y pedirle que por favor le cambie la copa. (Estilo asertivo)

CONSIDERACIONES TEÓRICAS A TENER EN CUENTA POR EL PROFESORADO QUE IMPARTE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Así, una persona se comporta asertivamente cuando:

- Conoce cuáles son sus derechos e intereses personales.
- Los defiende mediante una serie de habilidades de conducta.
- Estas habilidades le permiten ser objetivo y respetuoso consigo mismo y con los demás.

Veamos las diferencias entre los tres:

	PASIVA	ASERTIVA	AGRESIVA
Conducta General:	Actúa con la esperanza de que los demás adivinen sus deseos. Su apariencia es de inseguridad.	Actúa con naturalidad; escucha atentamente.	Exagera para demostrar su superioridad. Refleja agresividad.
Verbalmente	Frases genéricas No se dice nada por miedo o vergüenza o se utilizan expresiones indirectas. Se disculpa constantemente; no dice lo que quiere decir; habla mucho para clarificar su comunicación. “Quizás...”, “No tiene importancia pero...”	Frases en primera persona Expresa lo que quiere; expresa sus sentimientos; habla objetivamente; habla cuando tiene algo que decir; habla bien de sí mismo si es necesario o conveniente; su comunicación es directa. “Pienso”, “Siento”, “Me gustaría”	Frases en segunda persona Acusaciones, críticas y Exigencias Habla mucho para no ser contrariado y llamar la atención. Se sobrestima; habla solamente de sí mismo. “Deja de ...”, “Harías mejor en...”. “Ten cuidado”
Voz:	Tono de voz bajo. Discurso dubitativo y vacilante.	Tono de voz firme y audible, calurosa; relajada; bien modulada. Discurso calmado	Tono elevado, con frecuencia grita; voz fría y autoritaria. Discurso rápido y atropellado
Mirada:	Contacto visual mínimo, ojos caídos.	Contacto visual; ojos expresivos.	Fija y agresiva. Sin expresión; penetrante y orgullosa
Postura corporal	Hundida Agachada; mueve la cabeza en forma afirmativa constantemente.	Firme pero relajada	Tensa, desafiante y soberbia.
Manos	Temblorosas y sudorosas.	Movimientos relajados, naturales y acogedores.	Usa el dedo acusatorio; movimientos rechazantes o aprobatorios.

CONSIDERACIONES TEÓRICAS A TENER EN CUENTA POR EL PROFESORADO QUE IMPARTE LA UNIDAD DIDÁCTICA

4.-TÉCNICAS ASERTIVAS PARA DECIR “NO”

Cuando una persona ha tomado la decisión de no consumir, es importante que posea la habilidad para comunicar a los demás este hecho e imponer unos límites a las actuaciones de los demás si es necesario. Para ello hay que:

- Buscar el momento y el lugar apropiados.
- Utilizar expresiones verbales correctas: expresión directa, sin rodeos; mensajes “yo”, breve y claro, utilizar modismos del tipo: “lo siento, pero no voy a tomarlo”, “te importaría dejar de meterte conmigo”.
- Utilizar expresión no verbal, lenguaje corporal asertivo (tono de voz firme y tranquilo, contacto ocular, distancia cercana al interlocutor). Se trata de decirlo de forma amable, respetuosa y positiva, sin ser autoritario.

A continuación vamos a conocer algunos procedimientos que nos ayudaran a comunicar a los demás de una forma asertiva nuestra decisión de “No” consumir.

- “Sencillamente di no”

Consiste sencillamente en decir “No” ante cualquier petición que no nos agrade, para que nadie nos manipule. La palabra “sencillamente” se refiere a que no hace falta darle muchas vueltas para decir ciertas cosas, ya que basta con un NO. No hay que poner morros y enfadarse con el grupo.

¿Cómo hacerlo?

- Decir que NO: un no sencillo y rotundo.
- Si la otra persona insiste en su petición, continuar diciendo una y otra vez que No empleando nuevas formulas: No, que va, Ni hablar, De eso nada, Que no, etc.

Ejemplo:

- “Toma, prueba ésto con nosotros”

NO

- “¡Venga, pruébalo!
- **“NO gracias”**
- “ ¡Pero si lo vamos a pasar guay!”
- **“Lo siento. NO me interesa....”**
- “ ¡ Venga no seas borde!”
- **“Perdona, pero ya sabes que NO”**
- “Todo el mundo las toma, ¡venga pruébalo!”
- **“No, no me líes, he dicho que NO”**
- “Pero si no pasa nada, ¡anímate!
- **“Muy bien, pero NO quiero....”**
- “ ¿Es que nos vas a dejar a todos colgaos?”
- **“Lees mis labios. NO”**

- “Disco rayado”

Consiste en la repetición de las palabras que expresan nuestros deseos, pensamientos, etc., sin enojarnos ni levantar la voz y sin hacer caso de las presiones o

CONSIDERACIONES TEÓRICAS A TENER EN CUENTA POR EL PROFESORADO QUE IMPARTE LA UNIDAD DIDÁCTICA

intentos de desviación por parte de la otra persona. 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 la pena insistir pues repetirá lo grabado cuantas veces sea necesario y sin atender a nuevos mensajes.

¿Cómo hacerlo?

- Repetir la frase que exprese nuestro deseo sobre un aspecto concreto, aunque no aporte demasiadas explicaciones.
- Repetirla una y otra vez, siempre de forma serena, ante las intervenciones de la otra persona.

Ejemplo:

- “Toma, prueba ésto con nosotros”
- “**Lo siento. NO me interesa....**”
- “¡Venga, pruébalo!”
- “**Lo siento. NO me interesa....**”
- “ ¡Pero si lo vamos a pasar guay!”
- “**Lo siento. NO me interesa....**”
- “ ¡Venga no seas borde!”
- “**Lo siento. NO me interesa....**”
- “Todo el mundo las toma, ¡venga pruébalo!”
- “**Lo siento. NO me interesa....**”
- “Pero si no pasa nada, ¡anímate!”
- “**Lo siento. NO me interesa....**”
- “ ¿Es que nos vas a dejar a todos colgaos?”
- “**Lo siento. NO me interesa....**”

- “Ofrecer alternativas”

Consiste en proponer algo positivo, que guste a la gente. 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.

¿Cómo hacerlo?

- Buscar algo atractivo y proponerlo con entusiasmo.
- Insistir sin decaer ante la posible reacción negativa de los demás.
- Buscarse el apoyo de alguien dispuesto a seguir lo propuesto.

Ejemplo:

- “Toma prueba ésto con nosotros”
- “**Que os parece si mejor hacemos una apuesta a ver quien aguanta más bailando**”

- “Para ti - Para mí”

Es una técnica que se emplea cuando al manifestar nuestra negativa, podemos ser objeto de presiones, agresiones verbales o críticas injustas para intentar

CONSIDERACIONES TEÓRICAS A TENER EN CUENTA POR EL PROFESORADO QUE IMPARTE LA UNIDAD DIDÁCTICA

manipularnos. Cuando la empleamos conseguimos dos cosas: no enfadarnos cuando otros/as nos critican, y que no se salgan con la suya.

¿Cómo hacerlo?

Partimos de una situación en la que otra persona nos hace una petición que no queremos aceptar. Por ejemplo: Un amigo nos ofrece una pastilla de éxtasis y le manifestamos nuestro deseo de no consumir.

· Paso previo: EXPLICACIÓN + DECISIÓN.

"No me apetece tomarla, gracias"

Ante cualquier insulto o crítica injusta que nos dirija el otro, por ejemplo: "eres un cobarde, no te atreves..." :

· Primer paso: PARA TI + (Repetir lo que dijo la persona que critica): "*Para ti seré un cobarde*".

· Segundo paso: PARA MÍ + (Decir algo positivo de uno/a mismo/a): "*Pero para mí soy una persona que sabe divertirse*." Repetir el proceso el tiempo que sea necesario.

- "Banco de niebla"

Es una técnica que se emplea cuando al manifestar nuestra negativa, podemos ser objeto de presiones, agresiones verbales o críticas injustas para intentar manipularnos. Consiste en reconocer la razón o posible razón que pueda tener la otra persona, pero expresando la decisión de no cambiar nuestra conducta. Es huir del riesgo, sin atacar demasiado al que te dice u ofrece algo. De algún modo, se trata de no entrar en discusión.

¿Cómo hacerlo?

· No entrar en discusión sobre las razones parciales, que incluso pueden ser aceptables.

· Dar la razón a la otra persona: reconocer cualquier verdad contenida en sus declaraciones cuando nos propone algo que no nos parece conveniente, pero sin aceptar lo que propone.

· Dar la razón y la posibilidad (sólo la posibilidad) de que las cosas pueden ser como se nos presentan. Utilizar expresiones, tales como: "Es posible que...", "Puede ser que..."

· Después de reflejar o parafrasear lo que acaba de decir la otra persona, podemos añadir a continuación una frase que exprese nuestro deseo de no consumir: "pero lo siento, no puedo hacer eso", "...pero no gracias", "...pero prefiero no tomarlo".

Ejemplo:

· " ¡Pero si lo vamos a pasar güay!"

"Puede ser que lleves razón, pero prefiero no tomarlo"

· " ¡Venga no seas borde!"

Si, puede ser que yo sea un borde, pero no lo tomaré"

· "Todo el mundo las toma, ¡venga pruébalo!"

Es posible que todo el mundo las tome, pero yo no"

· "Pero si no pasa nada, ¡anímate!"

CONSIDERACIONES TEÓRICAS A TENER EN CUENTA POR EL PROFESORADO QUE IMPARTE LA UNIDAD DIDÁCTICA

"Es posible que tengas razón y no pase nada, pero no gracias"

· "¿Es que nos vas a dejar a todos colgaos?"

"Puede que tengas razón, pero no me apetece"

- RECOMENDACIONES PARA "DECIR NO SIN PERDER AMIGOS":

1. Ante cualquier petición que no nos agrade, relacionada con el consumo de drogas, decir que NO: un **No** claro, firme y sin excusas.

2. Repetirlo las veces que sean necesarias (emplear nuevas fórmulas de "decir NO" o utilizar el "disco rayado"):

· "¡Venga, pruébalo!"

"NO gracias"

· "¡ Venga no seas borde!"

"Perdona, pero ya sabes que NO"

· "Pero si no pasa nada, ¡anímate!"

"Muy bien, pero NO quiero...."

· " ¡Pero si lo vamos a pasar guay!"

"Lo siento. NO me interesa..."

· "¿Es que nos vas a dejar a todos colgaos?"

"Lo siento. NO me interesa..."

· "¡Venga tío, enróllate!"

"Lo siento. NO me interesa..."

3. Si es posible, proponer otras alternativas.

· "Toma prueba ésto con nosotros"

"Que os parece si mejor hacemos una apuesta a ver quien aguanta más bailando"

4. Si al manifestar nuestra negativa, la persona que nos intenta convencer, utiliza la agresión verbal y la crítica injusta para intentar manipularnos, podemos utilizar la técnica "Para ti / Para mí" o la técnica "Banco de niebla":

· "Creo que eres un egoísta"

"Puede que tengas razón y a veces me comporte egoístamente" (banco de niebla).

"Para ti seré un egoísta, pero para mí soy una persona que sabe divertirse" (Para ti/ para mí).

5. Si nos insisten intentando obligarnos, dejar de dar respuestas, marcharnos.

5.-ROLE-PLAYING O ENSAYO CONDUCTUAL

Para trabajar y ejercitar los estilos de comunicación se recomienda el uso de la técnica de role-playing que consiste en representar situaciones de la vida real con la finalidad de entrenar las habilidades necesarias para afrontarlas adecuadamente.

CONSIDERACIONES TEÓRICAS A TENER EN CUENTA POR EL PROFESORADO QUE IMPARTE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Se debe explicitar la situación o caso concreto que se va a tratar y se distribuyen los papeles de los “personajes” entre los participantes.

En la representación se debe procurar la naturalidad, el realismo, la expresividad y la adecuación al papel atribuido.

Es necesario por lo tanto la realización de unas 10 horas de Formación, para poder practicar todas y cada una de las habilidades sociales anteriormente dichas y así poder enseñar a los docentes para que mejoren la asertividad en sus alumnos.

5.-ESTRUCTURA METODOLÓGICA

Esquema estructural del programa de formación de profesorado:

Nº horas: 12.

Este Proyecto de Formación se desarrollaría en cuatro sesiones.

I SESIÓN

Objetivos:

- ¿Qué son las drogas?. Tipos de drogas y consumo. Efectos sobre el adolescente
- Utilización de encuestas. Encuestas como marcadores del consumo de distintas drogas entre escolares. Evolución histórica
- Factores de riesgo: *Característica individual, situación o contexto ambiental que incrementa la posibilidad de consumo de drogas.* Factores de protección
- Presión de grupo y el consumo
- Razones o justificaciones habituales para el consumo
- Necesidad de un correcto planteamiento para una prevención eficaz

II SESIÓN

- Teoría de la Comunicación
- Comunicación verbal y no verbal
- Estilos de comunicación: pasivo, agresivo y asertivo
- Ejemplificaciones y puesta en práctica sobre los estilos de comunicación

ESTRUCTURA METODOLÓGICA

III SESIÓN

- Asertividad
- Técnicas asertivas para decir **no**
- Di no
- Disco rayado
- Ofrecer alternativas
- Para ti – para mi
- Banco de niebla
- Ejemplificaciones y puesta en práctica sobre las distintas técnicas asertivas

IV SESIÓN

- Role-Playing.

Esta última sesión sería una puesta en común evaluable por los distintos observadores que formarían el grupo, tratando de adecuarse a los distintos y cambiantes enfoques con los que se enfrenta el alumno en su entorno cotidiano.