



**TÍTULO**  
**NO ES ASUNTO TUYO**

**AUDIOVISUAL**  
<http://hyperurl.co/ca53xp>

**VARIABLES QUE SE PUEDEN TRABAJAR**  
Habilidades de oposición asertiva

**ÁREA CURRICULAR**  
Lengua Castellana y Literatura

**CONTEXTO ESCOLAR**  
Prevención del acoso escolar

**EDAD RECOMENDADA**  
De 14-16 años

**SINOPSIS**  
La amiga de Porter le había confesado previamente su afición por hacer graffitis en las paredes y los problemas que había tenido a causa de ello con la policía. Él, sin embargo, cree que tiene mucho que decir y lo puede hacer a través de una pintada en la pared de una calle, así que le prepara una encerrona en esta línea ante la que ella se niega rotundamente.



**REFERENTE TEÓRICO:** Todos, en algún momento de la vida, nos encontramos con situaciones de presión que requieren, no sólo que nos decidamos, sino que nos manifestemos con contundencia en contra de lo que se nos impone. Se nos olvida en esas situaciones, sin embargo, que a veces la mejor y más eficaz manera de decir que NO es, simplemente, decir NO.

**RAZÓN DE SER:** Aunque hay muchas formas diferentes de oponerse ante la presión de grupos o individuos, una de las más electivas (y que menos se usa en la edad adolescente) es la de decir que NO, simplemente. Por ello, en la actividad planteada, y basándose en la secuencia seleccionada, se pide al alumnado que practique esta estrategia de oposición asertiva.

**DESARROLLO**

**1ª Fase**

Para poner en situación al alumnado, se les comentará lo expuesto en la sinopsis.

A continuación, se proyecta el vídeo, no sin antes pedir que presten atención a lo que quiere conseguir Porter y de qué forma intenta alcanzarlo (la idea general a transmitir es que él quiere conseguir que ella vuelva a

hacer graffiti y a expresar lo que siente, pero lo hace de forma agresiva, manipuladora. Conviene detenerse en ese concepto de manipulación y clarificar lo que significa poniendo ejemplos como el chantaje emocional)

*Cuando alguien usa la manipulación, contamina la relación y aparentemente una de las dos partes está en desventaja.*

*¿Cuál de ellas es, normalmente? (La parte manipulada, porque se siente impelida o comprometida a hacer lo que el otro o la otra quiere).*

**2ª Fase**

*Sin embargo, en esta ocasión, la parte a la que se ha intentado manipular es bastante fuerte y se pone con el manipulador de igual a igual. Vamos a ver la secuencia por segunda vez, pero en esta ocasión quiero que os fijéis en la manera que ella tiene de decir lo que quiere decir.*

Se proyecta la secuencia nuevamente y se abre un espacio de tiempo, breve, para que hagan los comentarios necesarios al respecto. Es importante poner encima de la mesa el estilo que tiene ella para manejar la situación, insistiendo en la idea de que no entra en el juego manipulador de Porter. Tiene claro que no quiere hacerlo y lo expresa con respeto y firmeza. Su estilo es claramente asertivo, no necesita la agresividad.

**3ª Fase**

La principal habilidad para oponerse utilizada por la chica en la escena es el "Decir NO", sin más. Por lo que con el objetivo de que pongan en práctica dicha habilidad junto con la de "Disco rayado" (repetir la negativa hasta que el otro, por pura fatiga, deja de insistir) se plantearán diferentes situaciones ficticias a las que deberán dar respuesta:

- Tus amigos quieren que engañes a tu familia para irte de fiesta el viernes, sin que se den cuenta (tú no quieres porque estás castigado).
- Tu mejor amigo o tu mejor amiga del Instituto/ Colegio te dice que faltéis a una clase y no quieres.

- Tu pareja quiere que tengas sexo cuando aún no estás preparado o preparada.
- Te insisten hasta la saciedad para que bebas en el botellón de fin de curso, cuando saben positivamente que tú no bebes.

Para practicar esta estrategia de oposición es más interesante hacerlo a partir de situaciones reales ya que las ficticias pueden resultar excesivamente sencillas. Por ello, se propone al alumnado que ponga ejemplos (vividos por ellos mismos, o por otras personas conocidas) con el objetivo de analizar, además, las dificultades añadidas y sus ventajas.