



Sesión 4.

Actividad 4.2.

**Cuando los demás
apuestan**

En la actividad de hoy:

Explicaremos las funciones de la comunicación y, en particular, la comunicación persuasiva.

Analizaremos las principales estrategias de persuasión que se dan entre adolescentes y cómo reaccionar ante ellas.

Mediante una dinámica por parejas, identificaremos los mecanismos o tácticas de influencia y decidiremos qué hacer en cada caso.



FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN:

INFORMAR: Transmitir hechos o datos objetivos.

EXPRESAR: Engloba a los mensajes subjetivos, tanto a nivel cognitivo (opiniones, creencias), como a nivel emocional (sentimientos, gustos).

PERSUADIR: Se refiere a los mensajes cuyo objetivo es influir en las personas, hacerles cambiar de opinión o de conducta de una forma sutil no directiva. Manipular.

ORDENAR: Se diferencia de la anterior en que la respuesta deseada está mucho más clara o es más específica. Los mensajes son concretos e imperativos.

TÁCTICAS DE PERSUASIÓN

RIDICULIZAR

Relacionar el rechazo a la solicitud con una calificación negativa de la persona, preferentemente ante otras personas.



TÁCTICAS DE PERSUASIÓN

RETAR

Apelar a la valentía para que se cumpla lo que se pide. Relacionar el no hacer lo que se pide con una postura cobarde.



TÁCTICAS DE PERSUASIÓN

ADULAR

Halagar o agasajar para que la persona se sienta más capaz de hacer lo que se le pide.



TÁCTICAS DE PERSUASIÓN

AMENAZAR

Advertir de que se procurará que haya consecuencias negativas en caso de que no acceda a la solicitud.



TÁCTICAS DE PERSUASIÓN

PROMETER RECOMPENSAS

Advertir de que se procurará que haya consecuencias positivas en caso de que acceda a la solicitud.



TÁCTICAS DE PERSUASIÓN

INSISTIR

Repetir la solicitud.



TÁCTICAS DE PERSUASIÓN

ENGAÑAR

Decir medias verdades o mentiras sobre la conducta solicitada y sus consecuencias.



Dinámica 1



En parejas
redactar
dos frases
de ejemplo
de cada
una de las
estrategias

ANEXO 1 CUANDO LOS DEMÁS APUESTAN



LA PERSUASIÓN

TÁCTICA	DESCRIPCIÓN	EJEMPLOS DE PERSUASIÓN	EJEMPLOS DE RESPUESTA
Ridiculizar.	Relacionar el rechazo a la solicitud con una calificación negativa de la persona, preferentemente ante otras personas.		
Retar.	Apelar a la valentía para que se cumpla lo que se pide. Relacionar el no hacer lo que se pide con una postura cobarde.		
Adular.	Halagar o agasajar para que la persona se sienta más capaz de hacer lo que se le pide.		
Amenazar.	Advertir de que se procurará que hallan consecuencias negativas en caso de que no acceda a la solicitud.		
Prometer recompensas.	Advertir de que se procurará que hallan consecuencias positivas en caso de que acceda a la solicitud.		
Insistir.	Repetir la solicitud.		
Engañar.	Decir medias verdades o mentiras sobre la conducta solicitada y sus consecuencias.		

Dinámica 2



1 Escuchar lo que nos proponen

En
grupo/clase:
método
para actuar
cuando
sentimos
que nos
quieren
persuadir.

¿Qué pretende la persona que quiere persuadirte?

¿Pretende conseguir un beneficio para él/ella o para ti?

¿Qué te dice? ¿Qué validez tienen sus argumentos?

¿Te sientes bien con la forma en que te habla?

¿Qué consecuencias tendrá para ti lo que te propone?

Dinámica 2



En
grupo/clase:
método
para actuar
cuando
sentimos
que nos
quieren
persuadir.



2 Definir mi posición

Adoptar una de las siguientes posturas:

- a) No quiero hacerlo. Lo tengo claro. No me gusta apostar y tengo mis motivos para no hacerlo.
- b) No lo sé. No lo veo claro o no se me había ocurrido. Necesito un tiempo para pensármelo. Si no tenía la necesidad...¿Por qué he de hacerlo?
- c) Sí quiero. Lo tengo claro. Lo habría hecho aunque no me lo hubieran propuesto... ¿O tal vez no?

Dinámica 2



En
grupo/clase:
método
para actuar
cuando
sentimos
que nos
quieren
persuadir.



3 Comunicar mi postura con claridad y asertividad.

- a) “No me interesa”, “Yo no voy a apostar”, “No estoy de acuerdo por...(motivo)”...
- b) “Por ahora no voy a apostar”, “Quizás en otra ocasión”, “No me apetece”.

Dinámica 3



En
grupo/clase:
método
para actuar
cuando
sentimos
que nos
quieren
persuadir.

Cada pareja completa respuestas
asertivas:

Juego: decir en alto una frase de
comunicación persuasiva (el
persuasor), y, a continuación, otra
persona dirá la réplica (la persona
asertiva).



PREGUNTAS DE REFLEXIÓN

- ¿Por qué la gente quiere convencer a los demás?
- ¿Lo hacen por su propio interés, o por el interés del otro/a?



CONCLUSIONES

Un amigo/a siempre respetará tu opinión, aunque no coincida con la tuya.

Respetar y hacerse respetar. Quien te critica porque no compartes tu opinión no la respeta. ¿Esto es propio de un amigo/a o de alguien que quiere controlarte?

Responsabilidad: una vez que has tomado una decisión actúa en consecuencia; no vale decir que lo hiciste porque te lo dijeron.

Sin empujar: la mayoría de nuestras decisiones no son urgentes. Siempre puedes tomarte un tiempo para decidirte.