

Persuasión y pensamiento independiente

SESIÓN N.º 6

OBJETIVO GENERAL

Enseñar a los/as alumnos/as que las presiones de otras personas pueden influir en nuestras decisiones y mostrar de qué forma se debe actuar ante estas situaciones.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Reconocer que muchas de las decisiones que tomamos se ven influenciadas por la presión de otras personas.
- Identificar las tácticas persuasivas más empleadas.
- Analizar de qué forma se puede responder a los intentos persuasivos.
- Practicar cómo responder a los intentos persuasivos.
- Analizar las distintas formas de decir "NO".

TAREA PARA CASA

- Seleccionar anuncios sobre el tabaco y el alcohol.

Introducción

En algunas situaciones, mantener las decisiones que se toman se hace difícil debido a que nos vemos sometidos a presiones de otras personas que quieren que hagamos algo distinto. En esta sesión se va a trabajar sobre este tipo de situaciones y sobre la mejor forma de hacerles frente y obrar de la forma que más nos interese.

Reconocer que muchas de las decisiones que tomamos se ven influenciadas por la presión de otras personas

Revise las tareas asignadas para esta sesión y establezca un debate sobre los casos que aparecen en el Manual del Alumno. Pídales que comenten casos similares que les hayan ocurrido a ellos/as.

PÁG. 43

Pregunte a sus alumnos/as por qué a veces nos dejamos convencer por otros para hacer algo que no queremos. Anote las respuestas en la pizarra.

Ejemplos:

- por no parecer distinto a los demás.
- por no querer dar la “nota”.
- por no discutir.
- por falta de confianza en uno mismo.
- por vergüenza.

Ideas clave:

- ✍ Son bastante habituales las situaciones en las que otras personas intentan convencernos para que hagamos algo que no queremos hacer.
- ✍ Muchas personas hacen cosas que no desean para sentirse aceptado por el grupo y evitar el rechazo.

Identificar las tácticas persuasivas más empleadas

Pida a sus alumnos/as que piensen en alguna situación en la que los han intentado convencer para hacer algo distinto de lo que habían decidido.

PÁG. 46

Pregúnteles que es lo que hicieron las otras personas para intentar convencerlos y haga una lista en el encerado con las estrategias empleadas. Puede utilizar las siguientes categorías para agrupar las respuestas.

- 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, ánimo. Vente...”

- Engañar

“Yo ya lo he hecho antes y no pasa nada”

Idea clave:



Hay muchas formas de intentar persuadir a alguien, pero todas persiguen la misma finalidad: convencernos para hacer algo que no queremos hacer.

Analizar de qué forma se puede responder a los intentos persuasivos

Díales que no siempre que nos intentan persuadir es para hacer algo malo; a veces los otros pueden tener razón, por lo que la forma adecuada de responder a la persuasión no es negarse sistemáticamente a hacer lo que nos piden. 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.



Coménteles que el procedimiento para enfrentarse a un intento persuasivo es una variación del proceso de cinco pasos visto en la sesión anterior.

Pregúnteles qué pasos habría que dar para responder a la persuasión y propóngales como proceso básico el siguiente, que consiste fundamentalmente en escuchar lo que nos proponen y tomarlo en consideración, pero decidir por nosotros mismos.

Pasos para responder a los intentos persuasivos.

1. Escuchar lo que la otra persona nos dice.
 2. Tomarlo en consideración comparando lo que deseamos hacer nosotros con lo que quiere la otra persona.
 3. Decidir por nosotros mismos lo que debemos hacer (para lo que se puede aplicar el proceso de los cinco pasos).
 4. Actuar en consecuencia con nuestra propia decisión. Si decidimos no hacer lo que nos piden debemos **rechazar la propuesta de forma clara y sencilla**.
 5. Puede ser útil **dar alguna razón**.
 6. Si pese a ello la otra persona sigue insistiendo, debemos **pedirle que respete nuestra decisión**.
-

Ideas clave:

-  Es importante que las cosas que hagamos respondan a lo que nosotros mismos hayamos decidido, y no a las presiones de otra gente.
-  Cuando alguien está intentando persuadirte, es importante que consideres lo siguiente:
 - ¿Qué pretende la persona que trata de persuadirte?
 - ¿Qué validez tienen los argumentos que se utilizan para convencerte?
 - ¿Qué consecuencias tendrá para ti u otras personas hacer lo que te propone?
 - ¿Quieres realmente hacerlo?