

# QTJJ?

QUÉ TE  
JUEGAS



## Actividad 4.2:

# CUANDO LOS DEMÁS APUESTAN



Región de Murcia  
Consejería de Salud

Dirección General de Salud Pública  
y Adicciones



Fundación para la Formación  
e Investigación Sanitarias  
de la Región de Murcia



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE SANIDAD

SECRETARÍA DE ESTADO  
DE SANIDAD

DELEGACIÓN DEL GOBIERNO  
PARA EL PLAN NACIONAL  
SOBRE DROGAS

**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.**

**ORDENAR**

**La respuesta deseada está mucho más clara o es más específica. Los mensajes son concretos e imperativos.**

# EJERCICIO INDIVIDUAL

**¿Cómo se convencen y presionan unos a otros  
los grupos de amigos/as?**

# EJERCICIO POR PAREJAS

Ridiculizar

Retar

Adular

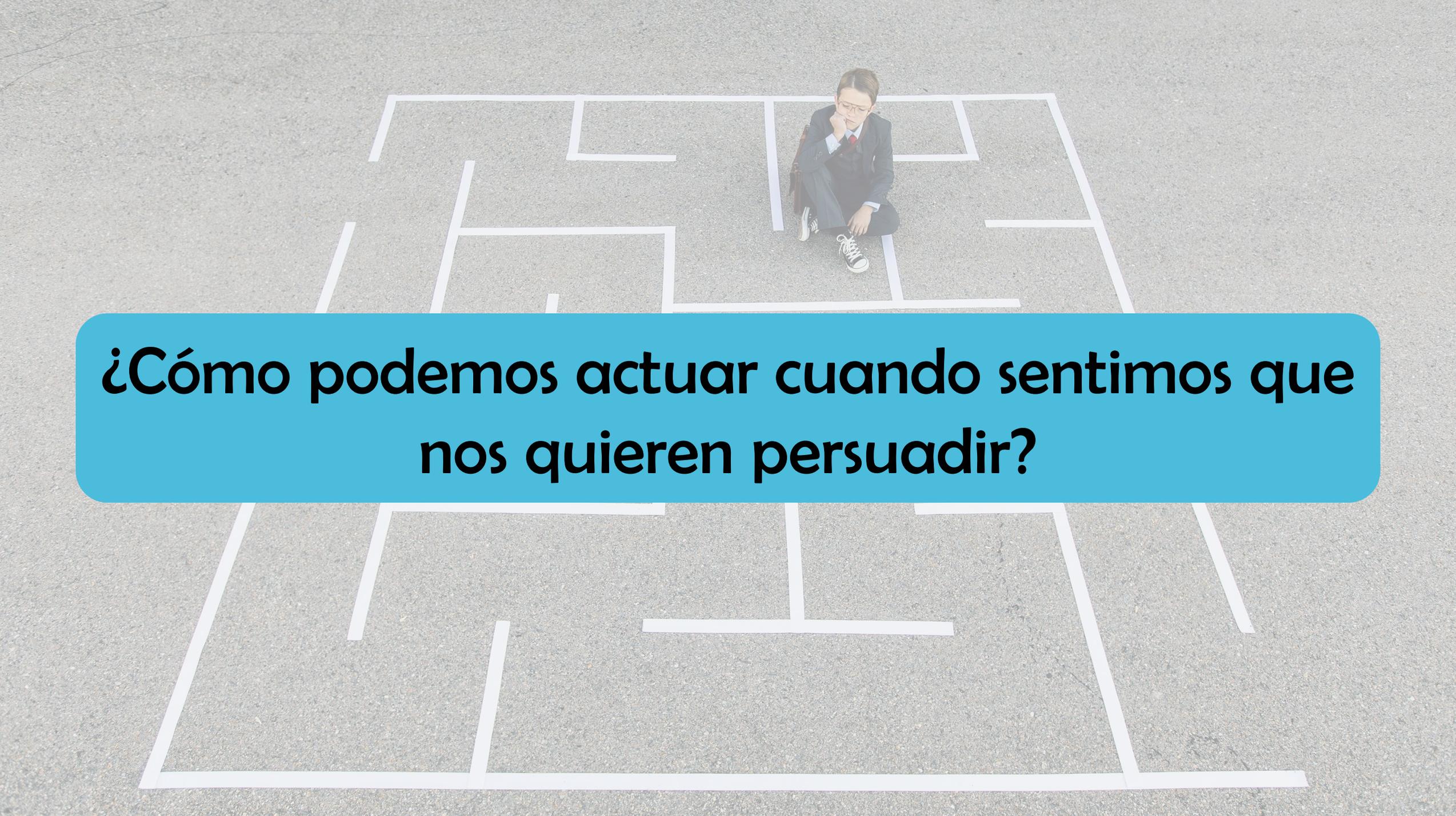
Amenazar

Prometer  
recompensas

Insistir

Engañar

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.		

A young boy in a school uniform is sitting in the center of a maze drawn on asphalt. He is looking thoughtful, with his hand to his chin. The maze is composed of white lines on a grey asphalt surface. A large blue banner with white text is overlaid on the bottom half of the image.

**¿Cómo podemos actuar cuando sentimos que nos quieren persuadir?**

# 1. Escuchar lo que nos proponen

¿Qué **pretende** la persona que trata de persuadirte?

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

¿Qué validez tienen sus **argumentos**?

El **tono**: Dedicar un segundo a atender a tus emociones. ¿Te sientes bien con la forma en que te habla?



Las **consecuencias**: ¿Qué podría pasar si accedes a lo que te propone?

## 2. Definir mi posición

**No quiero hacerlo.**

Lo tengo claro.

No me gusta apostar y tengo mis motivos para **NO** hacerlo.

**No lo sé**

No lo veo claro o no se me había ocurrido.

Necesito un tiempo para pensármelo.

Si no sentía la necesidad ... ¿Por qué he de hacerlo?

**Sí quiero.**

Lo tengo claro.

Lo habría hecho aunque no me lo hubieran propuesto.... ¿o **tal vez no?**

### 3. Comunicar mi postura con claridad y asertividad



“No me interesa”

“Yo no voy a apostar”

“No estoy de acuerdo por ...”

“Por ahora no voy a apostar”

“Quizás en otra ocasión”

“No me apetece”

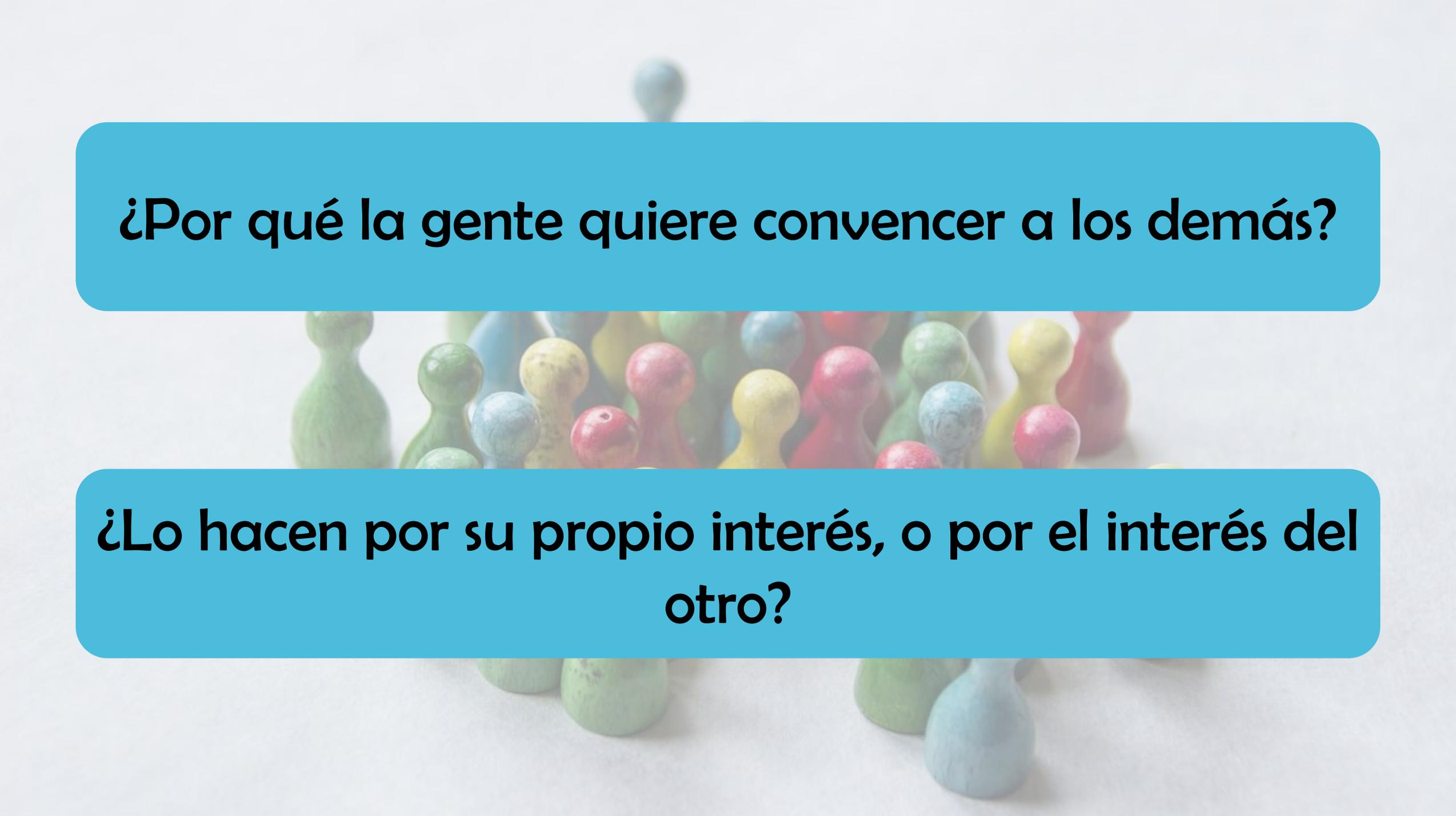
# EJERCICIO POR PAREJAS

**COMUNICACIÓN  
PERSUASIVA**



**RESPUESTA  
ASERTIVA**

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.		



**¿Por qué la gente quiere convencer a los demás?**

**¿Lo hacen por su propio interés, o por el interés del otro?**

# CONCLUSIONES

- **Respeta y hazte respetar.** Quien te critica porque no estás de acuerdo con su opinión, no respeta tu opinión.
- **Responsabilidad.** Una vez hayas tomado una decisión y actúes en **consecuencia** no vale decir que lo hiciste porque te lo dijeron otros/as.
- **Sin empujar.** La mayoría de nuestras decisiones no son urgentes. Siempre puedes tomarte un **tiempo para decidirte.**

