

Persuasión y pensamiento independiente

Ayudando a otras personas a tomar decisiones

A continuación te presentamos algunas situaciones reales que les han pasado a otros chicos y chicas de tu edad para que las comentes. Responde a las siguientes preguntas en cada uno de los casos.


- ¿Qué te parece el comportamiento de esas personas?
- ¿Qué razones pudieron tener para hacer lo que hicieron?
- ¿Qué habrías hecho vosotros en su lugar?

María, Pedro y Elena tuvieron un accidente de tráfico por subirse al coche de un amigo que conducía borracho. Ellos no querían subir porque pensaban que su amigo no estaba en condiciones de conducir, pero puesto que el otro insistió y dijo que controlaba, subieron.

Una chica llamada Eva perdió a su mejor amiga cuando aceptó salir con el novio de ésta. Cuando Juan le pidió para salir, ella iba a decirle que no, pero otras amigas con las que estaba la convencieron para que aceptase.

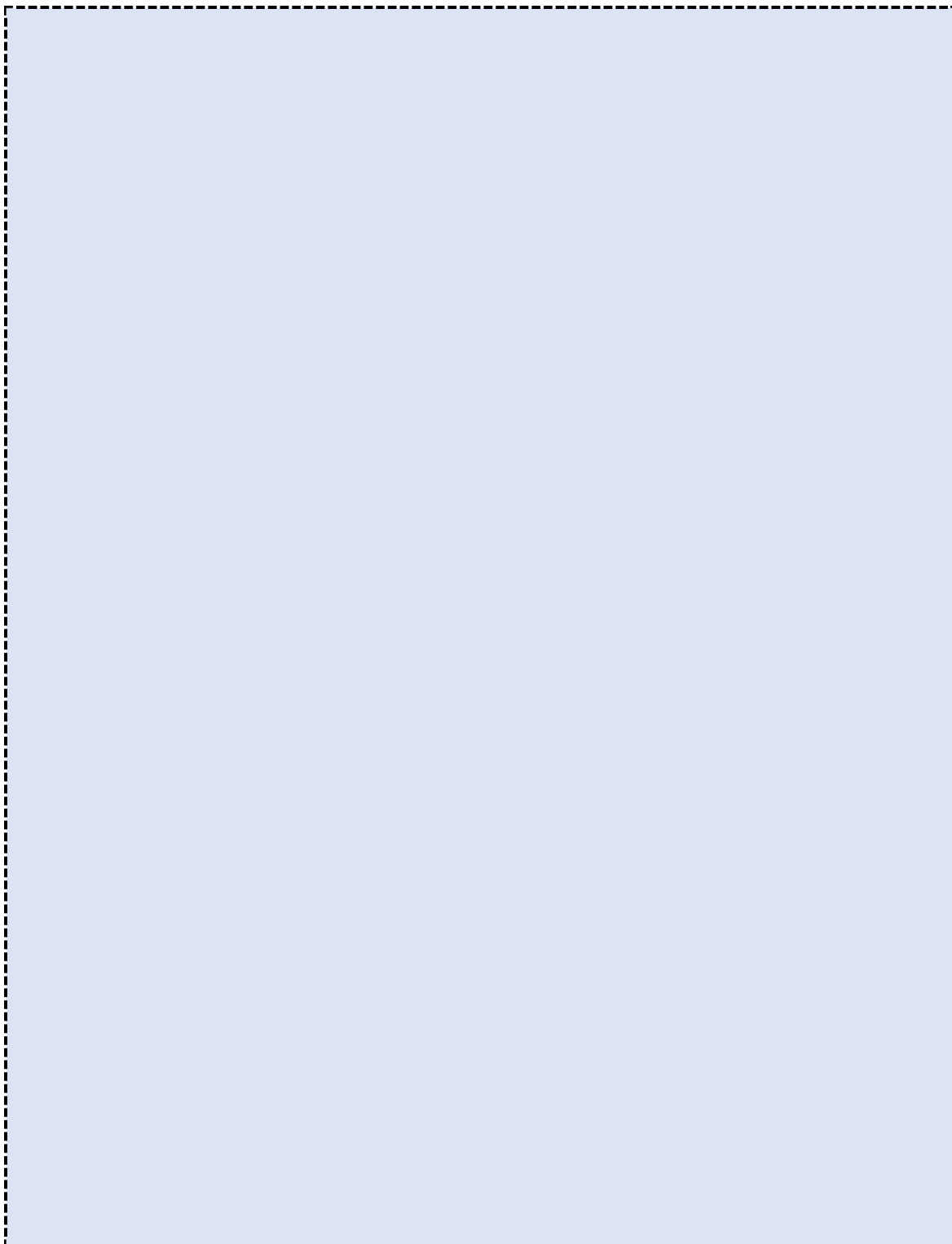
Isabel tuvo problemas con su profesora de Lengua, al no entregar a tiempo un resumen de un libro que debía leer. Ella tenía intención de leerlo, pero cuando lo iba a comprar, una compañera la convenció para que no lo hiciera y gastase el dinero en el cine con ella.

Felipe se lastimó y rompió su bicicleta intentando bajar por un sitio muy complicado. Él no estaba convencido de que pudiese hacerlo y había decidido bajar por otro sitio, pero cuando vio que sus amigos lo hacían y se burlaban de él, decidió intentarlo.



Seguro que te has encontrado en situaciones donde, después de haber decidido algo, otras personas han intentado convencerte para hacer algo distinto. En muchas ocasiones esos intentos seguir que han sido bien intencionados y buscaban lo mejor para ti, pero posiblemente también te hayas encontrado en situaciones en la que te intentaron convencer para hacer cosas que no te convenían.

Piensa en alguna situación en la que hayan intentado convencerte para hacer algo distinto de lo que habías decidido y descríbela.



Las estrategias persuasivas

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 las conozcas ya que así te será más fácil darte cuenta cuando te 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, anímate. Vente...”
Engañar	“Yo ya lo he hecho antes y no pasa nada”

Cómo responder ante los intentos persuasivos

Una vez que nos damos cuenta de que nos están intentando convencer podemos responder de muchas maneras, pero hay unas pequeñas reglas que si las sigues pueden facilitarte el escoger la mejor alternativa.

Escucha atentamente lo que te dice la otra persona.

Tómalo en consideración, comparando lo que ibas a hacer con lo que quiere que hagas la otra persona.

Utiliza el proceso de los cinco pasos y decide por ti mismo lo que quieres hacer.

Actúa en consecuencia. Si decides no hacer lo que te piden **rechaza la propuesta de forma clara y sencilla.**

Si la otra persona sigue insistiendo, **pídele que respete tu decisión.**

Maneras de decir “No”

Técnica	Valoración
Decir no decir simplemente “No” o “No, gracias”	
Decir la verdad “No gracias, No me apetece”	
Dar una excusa “No, gracias. Ahora tengo prisa. Tengo que irme”	
Aplazarlo “No, gracias. Quizás más tarde”	
Cambiar de tema Decir no y empezar a hablar de otra cosa: “No. gracias, ¿Visteis el partido ayer por la noche?”	
Disco rayado Repetir “no” o variaciones de tu respuesta negativa una y otra vez: “No, gracias”, “No”, “No, no tengo interés”	
Marcharse de la situación Decir “no” e irte.	
Actuar fríamente Ignorar a la otra persona	
Evitar la situación Estar al margen de cualquier situación en la que puedas sentirte presionado a consumir drogas.	

Otras

Técnica	Valoración