

**CONSTRUYENDO**

**SALUD**



PROMOCIÓN DEL  
DESARROLLO PERSONAL  
Y SOCIAL

**-GUÍA DEL ALUMNO-**

M.<sup>a</sup> ÁNGELES LUENGO MARTÍN  
JOSÉ ANTONIO GÓMEZ FRAGUELA  
ANTONIO GARRA LOPEZ  
ESTRELLA ROMERO TRIÑANES



**MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE**  
SECRETARÍA GENERAL DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL  
Centro de Investigación y Documentación Educativa (C.I.D.E.)

Edita:  
© SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA,  
Subdirección General de Información y Publicaciones

N. I. P. O.: 176-02-025-X  
I. S. B. N.: 84-369-3558-6  
Depósito Legal: M-9.876-2002  
Realización: MARÍN ÁLVAREZ, HNOS.



# Índice

Páginas

|  |    |
|--|----|
| <b>INTRODUCCIÓN</b> .....  | 7  |
| • EL MATERIAL PARA CLASE .....   | 10 |
| <b>TABACO</b> .....  | 11 |
| • RAZONES PARA FUMAR Y PARA NO FUMAR.....                              | 13 |
| • HISTORIETA: PROCESO DE CONVERTIRSE EN FUMADOR .....                  | 14 |
| • EXPERIMENTO DEL PULSO .....  | 15 |
| • LAS REALIDADES DEL TABACO .....                                      | 16 |
| • MITOS SOBRE EL CONSUMO DEL TABACO .....                              | 17 |
| • POSICIONAMIENTO PÚBLICO SOBRE EL CONSUMO DE TABACO.....              | 19 |
| • FICHA DE EVALUACIÓN.....   | 20 |
| <b>ALCOHOL</b> .....   | 21 |
| • CÓMO ACTÚA EL ALCOHOL.....   | 23 |
| • QUÉ HACE EL ALCOHOL .....  | 24 |
| • RAZONES PARA BEBER Y PARA NO BEBER.....                              | 25 |
| • ENCUESTA PARA PADRES .....   | 26 |
| • CÁLCULO DE LA CANTIDAD DE ALCOHOL PURO EN LAS DISTINTAS BEBIDAS..... | 27 |
| • CONSUMO DE ALCOHOL: MITOS Y REALIDADES .....                         | 28 |
| • FICHA DE EVALUACIÓN.....   | 31 |

|  |    |
|--|----|
| <b>TOMA DE DECISIONES</b> .....  | 33 |
| • NUESTRAS DECISIONES .....  | 35 |
| • EL PROCESO DE LOS CINCO PASOS PARA TOMAR DECISIONES O RESOLVER PROBLEMAS .....               | 36 |
| • GUÍA PARA TOMAR UNA DECISIÓN EFICAZ .....  | 37 |
| <br>   |    |
| <b>PERSUASIÓN Y PENSAMIENTO INDEPENDIENTE</b> .....  | 41 |
| • AYUDANDO A OTRAS PERSONAS A TOMAR DECISIONES .....   | 43 |
| • LAS ESTRATEGIAS PERSUASIVAS.....   | 46 |
| • ¿CÓMO RESPONDER ANTE LOS INTENTOS PERSUASIVOS?.....  | 47 |
| • MANERAS DE DECIR “NO” .....  | 48 |
| <br>   |    |
| <b>PUBLICIDAD</b> .....  | 49 |
| • PROMESAS DE LA PUBLICIDAD .....  | 51 |
| • EJEMPLOS DE ANUNCIOS DE TABACO Y ALCOHOL.....  | 52 |
| • IDENTIFICANDO LAS TÉCNICAS MÁS UTILIZADAS EN LOS ANUNCIOS PARA VENDER TABACO Y ALCOHOL ..... | 54 |
| • ¿QUÉ NO SE VE EN LOS ANUNCIOS?.....  | 56 |
| • ESLOGAN ANTITABACO Y ANTIALCOHOL .....   | 57 |
| • FICHA DE EVALUACIÓN.....   | 58 |
| <br>   |    |
| <b>AUTOESTIMA Y AUTOSUPERACIÓN</b> .....   | 59 |
| • OBSERVANDO CÓMO ERES .....   | 61 |
| • CARTA A UN AMIGO .....   | 62 |
| • LA MEJORA DE TU AUTOESTIMA.....  | 63 |
| • PROYECTO DE SUPERACIÓN PERSONAL.....   | 64 |
| - Ejemplos de proyectos personales.....  | 64 |
| • TU PROYECTO PERSONAL .....   | 66 |
| - Plántate metas .....   | 66 |
| - Determina las tareas necesarias para conseguirlo.....  | 67 |
| - Ordena lo que debes hacer .....  | 67 |
| - Pon en marcha el proyecto y evalúa los logros que vayas consiguiendo .....                   | 68 |
| • FICHA DE EVALUACIÓN.....   | 69 |

|  |    |
|--|----|
| <b>CONTROL EMOCIONAL</b> .....   | 71 |
| • LAS EMOCIONES.....   | 73 |
| • IDENTIFICANDO COMPONENTES DE LA ANSIEDAD .....                             | 74 |
| • IDENTIFICANDO COMPONENTES DE LA IRA .....                                  | 75 |
| • TÉCNICAS DE MANEJO EMOCIONAL.....  | 76 |
| - Técnica n.º 1: Respiración profunda.....                                   | 76 |
| - Técnica n.º 2: Pensamiento positivo.....                                   | 76 |
| - Técnica n.º 3: Relajación muscular.....                                    | 78 |
| - Técnica n.º 4: Ensayo mental.....  | 78 |
| • FICHA DE EVALUACIÓN.....   | 79 |
| <br>   |    |
| <b>HABILIDADES DE COMUNICACIÓN</b> .....                                     | 81 |
| • MEJORANDO TUS HABILIDADES DE COMUNICACIÓN .....                            | 83 |
| - ¿Por qué son importantes las habilidades de comunicación?.....             | 83 |
| - ¿Qué es la comunicación? .....   | 83 |
| - Tipos de comunicación .....  | 84 |
| - Analizando un malentendido .....   | 84 |
| - Cómo evitar los malentendidos.....   | 85 |
| - La importancia de hacer preguntas .....                                    | 86 |
| <br>   |    |
| <b>HABILIDADES SOCIALES</b> .....  | 87 |
| • QUÉ ES LA TIMIDEZ.....   | 89 |
| • CÓMO SUPERAR LA TIMIDEZ .....  | 89 |
| - Saludar.....   | 89 |
| - Habilidades de conversación .....  | 89 |
| • CÓMO PEDIR UNA CITA .....  | 91 |
| • FICHA DE EVALUACIÓN.....   | 92 |
| <br>   |    |
| <b>TOLERANCIA Y COOPERACIÓN</b> .....  | 93 |
| • LA TOLERANCIA.....   | 95 |
| • DERECHOS QUE DEBEMOS RESPETAR PARA FACILITAR LA CONVIVENCIA.....           | 95 |
| • CÓMO RESPONDER ADECUADAMENTE A LA HORA DE DEFENDER NUESTROS DERECHOS ..... | 96 |
| • EL VALOR DE LA COOPERACIÓN .....   | 97 |

|  |     |
|--|-----|
| - El juego de los cuadrados.....                       | 97  |
| • FICHA DE EVALUACIÓN.....                             | 98  |
| <b>ACTIVIDADES DE OCIO</b> .....                       | 99  |
| • ACTIVIDADES EN LAS QUE OCUPAS TU TIEMPO LIBRE .....  | 101 |
| • CRITERIOS PARA VALORAR LAS ACTIVIDADES DE OCIO ..... | 102 |
| <b>SOPA DE LETRAS</b> .....                            | 103 |

# Introducción

---



Seguramente te habrá sonado un poco raro el título de este libro. “¿Qué es eso de “**Construir Salud?**”, te habrás preguntado. La respuesta es muy fácil, no tienes más que echar un vistazo al índice y ver los temas que se tratan. Aunque en un principio te puedan parecer muy diversos y creas que no tienen mucho que ver unos con otros, todos ellos apuntan en una misma dirección: la de tu bienestar.

Como ves, las primeras sesiones del programa están dedicadas a una serie de sustancias que tú ya conoces y que pueden tener una incidencia negativa en tu salud. A partir de ahí, las distintas unidades que se desarrollan toman un rumbo bien diferente, ocupándose de temas que tienen como objetivo que adquieras una serie de habilidades y recursos que, sin duda, te serán muy útiles en tu vida cotidiana (sobre todo ahora que eres un poco más mayor y tienes que enfrentarte a situaciones nuevas y comenzar a tomar decisiones responsables por ti mismo).

Las habilidades de las que te hablamos tienen que ver con tu bienestar psicológico y social, y abarcan los siguientes aspectos:

- Lograr lo que deseas
- Resolver problemas de un modo eficaz
- Hacer frente a los intentos de persuasión
- Manejar emociones molestas
- Comunicarse eficazmente
- Hacer nuevos amigos
- Defender nuestros derechos
- Elegir adecuadamente las actividades de ocio
- Cooperar con los demás

Muchas personas aprenden estas habilidades por sí mismas, de un modo espontáneo; sin embargo, hay otra gente que tiene dificultades para adquirirlas. Este programa te ayudará a desarrollar estas capacidades de un modo fácil y sistemático.

## El Material para Clase

Éste que tienes en tus manos es el Manual del Alumno del programa “Construyendo Salud”. Este pequeño libro te ayudará a seguir cada una de las unidades que conforman el programa y te permitirá intervenir de una manera activa en las explicaciones de tu profesor o profesora. Tu participación es muy importante para conseguir el propósito con el que hemos diseñado este libro “construir tu salud”.

En este manual te presentamos información que probablemente te será de gran utilidad. También aparecen una serie de fichas para que puedas realizar cómodamente las actividades que te irá proponiendo tu profesor. Todo ello ha sido diseñado para que puedas sacar el máximo provecho a cada sesión.

Además de esforzarte en comprender los aspectos tratados y de participar en las actividades propuestas, es fundamental que practiques cada una de las habilidades entrenadas. Como te decíamos al principio de esta introducción, el programa “Construyendo Salud” pretende ayudar a afrontar, más eficazmente, situaciones de la vida cotidiana. Pero el trabajo desarrollado dentro del aula ha de ser complementado con la puesta en práctica fuera de ella de las habilidades tratadas (con tu familia, con tus amigos, con otra gente).

Para finalizar, te mostramos lo que algunos chicos y chicas de tu misma edad, que también han tenido la oportunidad de participar en este programa, han escrito sobre él.

- *“En este libro hemos aprendido muchas cosas, como a decir no al tabaco y otras clases de drogas. También hemos aprendido a querernos a nosotros mismos, no tener envidia de nadie y aumentar la autoestima.”*
- *“Hemos practicado cómo hacer para hablar con otra gente y hacer nuevos amigos.”*
- *“Hay gente que fuma y bebe para divertirse, pero hay cosas mejores para divertirse: hacer deporte, salir con tus amigos o tener algún hobby.”*

**Tabaco**

---



## Razones para fumar y para no fumar

---

Anota algunas razones que la gente tiene para decidir fumar o no fumar.

| Razones para fumar | Razones para no fumar |
|--------------------|-----------------------|
|                    |                       |

# Historieta: proceso de convertirse en fumador

En la siguiente historieta se ilustra el proceso típico por el cual una persona empieza a fumar. En algunas viñetas se ilustran comportamientos adecuados de José Mari, pero también hay otras en las que se ven formas de actuar inadecuadas que le empujan a fumar. Tu tarea consiste en determinar qué viñetas representan un tipo de conducta u otra.



Viñeta recogida de: Grupo IGIA. (1989). El Medio Escolar y la Prevención de las Drogodependencias. MEC: Madrid.

# Experimento del pulso

## Instrucciones:

Encuentra un fumador entre tus familiares o amigos. Tómale el pulso antes y después de que esa persona fume un cigarrillo. Más abajo te presentamos los pasos que debes seguir para realizar el experimento, te llevará sólo unos pocos minutos.

## Cómo tomar el pulso

Antes de llevar a cabo el experimento, debes saber cómo tomar el pulso. Primero, pon los dedos índice y corazón de tu mano derecha en la muñeca derecha del fumador, concretamente en la zona que está bajo el pulgar. La figura que te presentamos más abajo te muestra cómo hacerlo. Luego, cuenta el número de latidos o pulsaciones que notes con tus dedos. Utiliza un reloj que tenga segundero, de forma que puedas contar el número de pulsaciones que notas durante un minuto. Este número (número de pulsaciones en un minuto) es lo que se llama tasa cardíaca o, coloquialmente, "pulso".



## Pasos del experimento

1. Toma el pulso al fumador antes de fumar un cigarrillo.
2. Anota el número de pulsaciones por minuto.
3. Pídele que fume un cigarrillo.
4. Tómale el pulso de nuevo, una vez que haya fumado el cigarrillo.
5. Anota el número de pulsaciones por minuto.

|        |  |
|--------|--|
| ANTES: |  |
|--------|--|

|          |  |
|----------|--|
| DESPUÉS: |  |
|----------|--|

## La realidad del tabaco

- 👉 Las técnicas desarrolladas para dejar de fumar son sólo efectivas en un **50%** de los casos y, en los **6 meses** siguientes, la mitad de los que lo han dejado han vuelto a fumar.
- 👉 Las personas que viven con fumadores tienen más probabilidades de tener resfriados que la gente que no vive con fumadores.
- 👉 El tabaco produce mal aliento y hace que la comida sepa de modo extraño.
- 👉 Una persona que fuma tiene mayor probabilidad de padecer caries que una que no lo hace.
- 👉 Cada vez hay más lugares en los que no se permite fumar.
- 👉 El tabaco provoca toses y expectoraciones matutinas.
- 👉 Las personas que están en un ambiente con humo consumen hasta un **30%** de lo que otras personas fuman.
- 👉 Si estás en un ambiente con humo tu ropa olerá a tabaco.
- 👉 El **90%** de los cánceres de pulmón y el **75%** de las bronquitis crónicas se dan en fumadores.
- 👉 El tabaco pone de color amarillo tus dientes, uñas y dedos.
- 👉 En nuestro país se han estimado en **46.000** las muertes anuales por causa del tabaco.
- 👉 Nueve de cada cien fumadores han intentado dejar de fumar más de **10** veces.
- 👉 Estar en una habitación con humo irrita los ojos y la garganta y produce dolor de cabeza.
- 👉 El **25%** de las muertes por enfermedades del corazón están relacionadas con el consumo de tabaco.
- 👉 El tabaco dificulta el hacer ejercicio físico porque disminuye la capacidad pulmonar y eleva el ritmo cardíaco.
- 👉 Los hijos de fumadores tienen mayor probabilidad de tener resfriados, bronquitis y otras infecciones respiratorias.
- 👉 La supresión de nicotina en un fumador conlleva irritabilidad, ansiedad, dificultades de concentración, insomnio y apetito excesivo.

## Mitos sobre el consumo de tabaco

---

En los recuadros siguientes aparecen recogidas varias creencias que algunas personas tienen acerca del consumo de tabaco. Al leerlas, seguramente te darás cuenta de que tienen poco que ver con la realidad. Te proponemos que escribas debajo de cada uno de esos mitos una frase que recoja la verdad sobre ellos. En el apartado “La realidad del tabaco” tienes la información necesaria para fundamentar tus respuestas.

**MITO: El tabaco es una droga poco peligrosa**

**MITO: Los efectos dañinos del tabaco no aparecen hasta pasado mucho tiempo**

MITO: Dejar de fumar no resulta difícil

MITO: El tabaco sólo afecta a quienes lo fuman

# Posicionamiento público sobre el consumo de tabaco



Visto que el consumo de tabaco:

Considero:

En consecuencia he tomado la firme decisión de:

Lo cual hago público para quien pueda interesarle

Lugar

Fecha

Firmado:

## Ficha de evaluación

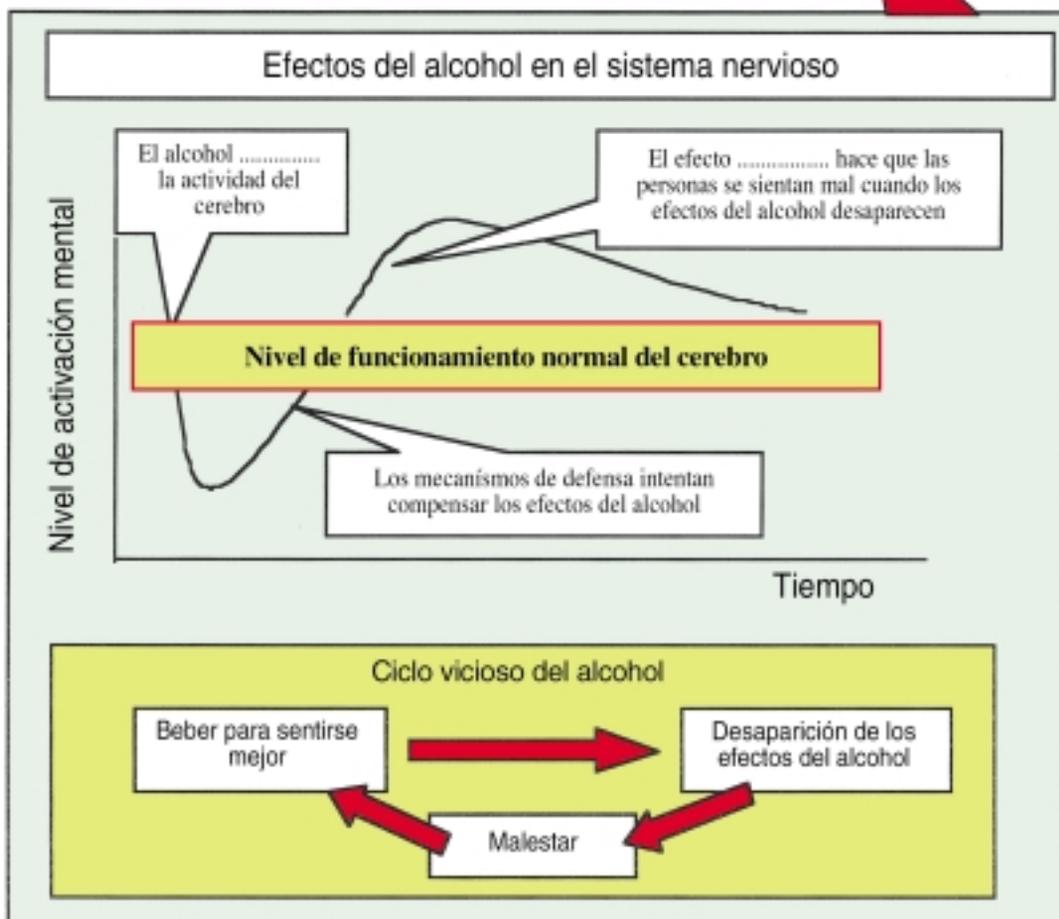
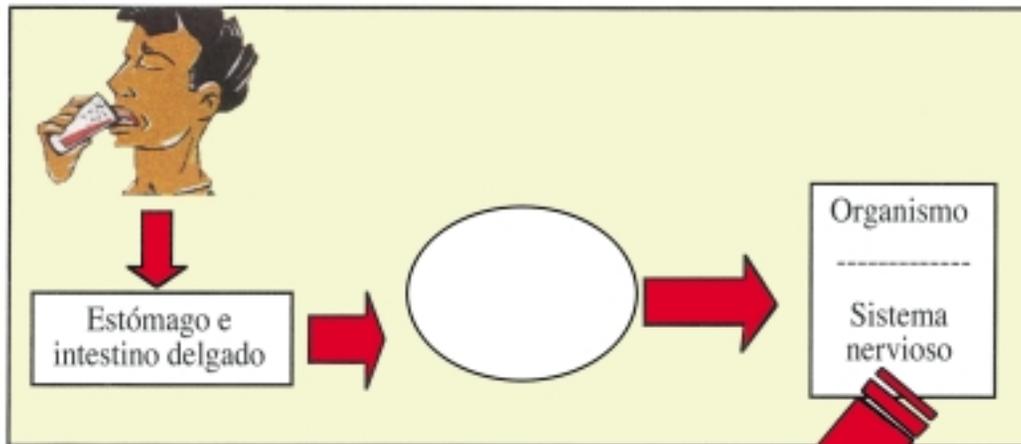
|   | Verdadero                | Falso                    |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. La mayoría de la gente fuma  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. El tabaco es cada vez menos aceptado                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Existen buenas razones para fumar  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. El primer consumo suele producirse a raíz de la oferta de otras personas | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. El tabaco crea dependencia   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Es fácil dejar de fumar  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. El tabaco relaja   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. El tabaco hace que el corazón vaya más lento                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. El tabaco sólo afecta a quienes fuman                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. ¿Cuáles son las principales sustancias presentes en el humo del tabaco? |                          |                          |

**Alcohol**

---

# Cómo actúa el alcohol

Siguiendo las explicaciones de tu profesor, rellena el gráfico que te presentamos a continuación.



## Qué hace el alcohol

|   |  |
|---|--|
| Pequeñas cantidades de alcohol  |  |
| Cantidades más grandes  |  |
| Dosis excesivas (gran cantidad de alcohol en espacios de tiempo pequeños) |  |

# Razones para beber y para no beber

Anota algunas razones que la gente da para decidir beber o no beber alcohol.

| Razones para beber | Razones para no beber |
|--------------------|-----------------------|
|                    |                       |

# Encuesta para padres

---



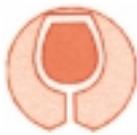
A continuación os presentamos una serie de preguntas acerca del alcohol para que se las hagáis a vuestros padres.



¿Cuál es vuestra opinión sobre el alcohol?



¿Estáis de acuerdo con que se venda alcohol a menores?



¿Qué opináis sobre los jóvenes que salen los fines de semana y se emborrachan?  
¿Creéis que esto es un problema?



¿Qué se debería hacer para evitar que esto se produjera?

# Cálculo de la cantidad de alcohol puro en las distintas bebidas

Basándose en la concentración de alcohol presente en las distintas bebidas (% de alcohol puro), existe la creencia muy extendida de que, al beber licores como el güisqui, la ginebra o el ron, se está tomando mucho más alcohol que cuando se bebe un vaso de vino. Esta creencia no tiene en cuenta que al consumir licores se toma menor cantidad que cuando se bebe vino.

Partiendo de la fórmula que os planteamos a continuación y de los datos sobre la concentración de alcohol y el volumen de las consumiciones calcula la cantidad de alcohol puro presente en las distintas bebidas que os proponemos.

$$\text{Alcohol en gramos} = \text{Volumen} \times \% \text{ de alcohol puro} \times 0,8$$

$$\text{ml.alcohol.puro} = \frac{\text{Volumen.consumición(ml)} \times \text{Grados.alcohol}}{100}$$

| BEBIDA                               | Alcohol | volumen | alcohol puro | Nº consumiciones para alcanzar niveles problematicos |         |
|--------------------------------------|---------|---------|--------------|--|---------|
|                                      |         |         |              | Hombres  | Mujeres |
| 1 vaso de vino                       | 12°     | 200 ml  |              |  |         |
| 1 vaso de vino con gaseosa           | 12°     | 100 ml  |              |  |         |
| 1 cerveza                            | 5°      | 250 ml  |              |  |         |
| 1 copa de licor (güisqui, ron, etc.) | 40°     | 50 ml   |              |  |         |
| 1 cubalibre (licor + refresco)       | 40°     | 60 ml   |              |  |         |
| OTRAS BEBIDAS                        |         |         |              |  |         |
|                                      |         |         |              |  |         |
|                                      |         |         |              |  |         |
|                                      |         |         |              |  |         |

## Consumo de alcohol: mitos y realidades

---

Te presentamos en cada uno de los recuadros incluidos en este apartado, algunas falsas creencias que la gente tiene acerca del alcohol. Discute cada una de ellas con tu grupo de compañeros y escribe en los espacios en blanco las afirmaciones que tú creas correctas.

*MITO: Las personas que sólo beben vino o cerveza no pueden llegar a ser alcohólicas*

*MITO: Beber alcohol hace que la gente sea más sociable*



MITO: Beber alcohol sirve para relajarse

MITO: Beber alcohol sólo los fines de semana  
significa que se controla el consumo

MITO: El consumo de otras drogas es un problema mayor que el consumo del alcohol

# Ficha de evaluación

|  | Verdadero                | Falso                    |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. El alcohol debe ser considerado una droga   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. El alcohol es una buena forma de levantar el ánimo  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. La mayoría de la gente bebe alcohol de forma habitual                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. El riesgo del consumo de alcohol depende exclusivamente del tipo de bebida que se consume | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Beber los fines de semana no es problemático  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Las mujeres son más susceptibles a los efectos del alcohol                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Enumera algunas de las consecuencias relacionadas con el consumo de alcohol               |                          |                          |

# Toma de decisiones

---



## Nuestras decisiones

---

Cuando se les pregunta a los chicos y chicas de vuestra edad acerca de las decisiones que toman habitualmente, muchos afirman que ellos no tienen que tomar decisiones. Sin embargo, si nos paramos a pensar, nos daremos cuenta de que esto no es así, ya que, a lo largo del día, todos debemos hacer frente a cientos de decisiones y solucionar problemas de escasa relevancia.

A medida que nos hacemos mayores, las decisiones que tenemos que tomar van adquiriendo cada vez más importancia, por lo que se requiere un mayor cuidado a la hora de decidir. Piensa sobre decisiones que hayas tenido que tomar recientemente y anótelas a continuación.

|    | Decisión | Importancia          |
|----|----------|----------------------|
| 1. |          | <input type="text"/> |
| 2. |          | <input type="text"/> |
| 3. |          | <input type="text"/> |
| 4. |          | <input type="text"/> |
| 5. |          | <input type="text"/> |
| 6. |          | <input type="text"/> |

# El proceso de los cinco pasos para tomar decisiones y resolver problemas

Algunas personas tienen serios problemas a la hora de tomar sus decisiones porque no se paran a pensar suficientemente las cosas o por carecer de las habilidades necesarias para decidir responsablemente.

Aquí te presentamos un procedimiento para tomar decisiones o resolver problemas eficazmente.

## 1. DEFINE claramente el problema que se te plantea.

En este paso os debéis preguntar ¿Ante esta situación qué es exactamente lo que queréis lograr?.

## 2. Considera el mayor número de ALTERNATIVAS posibles

Se trata de pensar en las diferentes cosas que podéis hacer. Cuantas más alternativas se os ocurran, más posibilidades tendréis de escoger lo mejor.

## 3. Valora las CONSECUENCIAS de cada alternativa

Después de que ya no se os ocurran más alternativas, debes pensar en las consecuencias de cada una de ellas (las positivas y las negativas, tanto para ti como para otras personas). Para esto, muchas veces es necesario buscar información con la que no contamos en un principio.

## 4. ELIGE la mejor alternativa posible

Este paso consiste en comparar las consecuencias de cada alternativa y escoger la que te parezca más positiva.

## 5. LLÉVALA a cabo y COMPRUEBA si los resultados son satisfactorios

La decisión tomada puede no lograr los resultados esperados, por lo que se deben evaluar sus efectos para poder corregir aquellos aspectos que no os satisfagan.

# Guía para tomar una decisión eficaz

Utiliza esta guía para practicar el proceso de cinco pasos para tomar decisiones.

**SITUACIÓN:** Una persona quiere empezar a hacer deporte, pero no tiene preferencias por ninguno en concreto.

1. ¿Qué quiero conseguir haciendo deporte?

2. ¿Qué deporte podría hacer para conseguir lo que quiero?. ¿Qué alternativas tengo?.

- 
- 
- 
- 
- 
- 

3. ¿Ventajas y desventajas de cada alternativa?.

| Alternativas | Ventajas | Desventajas |
|--------------|----------|-------------|
|              |          |             |

4. ¿Qué alternativa parece más adecuada?

5. Puesta en marcha de la decisión.

SITUACIÓN:

1. Ante esta situación ¿Qué es lo que quiero conseguir?
2. ¿Qué podría hacer para conseguir lo que quiero?. ¿Qué alternativas tengo?
  - 
  - 
  - 
  - 
  - 
  -
3. ¿Cuáles son las consecuencias que se pueden derivar de cada alternativa?. ¿Qué información necesito?

| Alternativas | Ventajas | Desventajas |
|--------------|----------|-------------|
|              |          |             |

4. Vistas las consecuencias, ¿cuál es la mejor alternativa?
5. Puesta en marcha de la decisión.



**SITUACIÓN:**

1. Ante esta situación ¿Cuál es mi meta?. ¿Qué es lo que quiero conseguir?.

2. ¿Qué podría hacer para conseguir lo que quiero?. ¿Qué alternativas tengo?.

- 
- 
- 
- 
- 
- 

3. ¿Cuáles son las consecuencias que se pueden derivar de cada alternativa?. ¿Qué información necesito?.

| Alternativas | Ventajas | Desventajas |
|--------------|----------|-------------|
|              |          |             |

4. Vistas las consecuencias, ¿cuál es la mejor alternativa?

5. Puesta en marcha de la decisión.

# 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.*

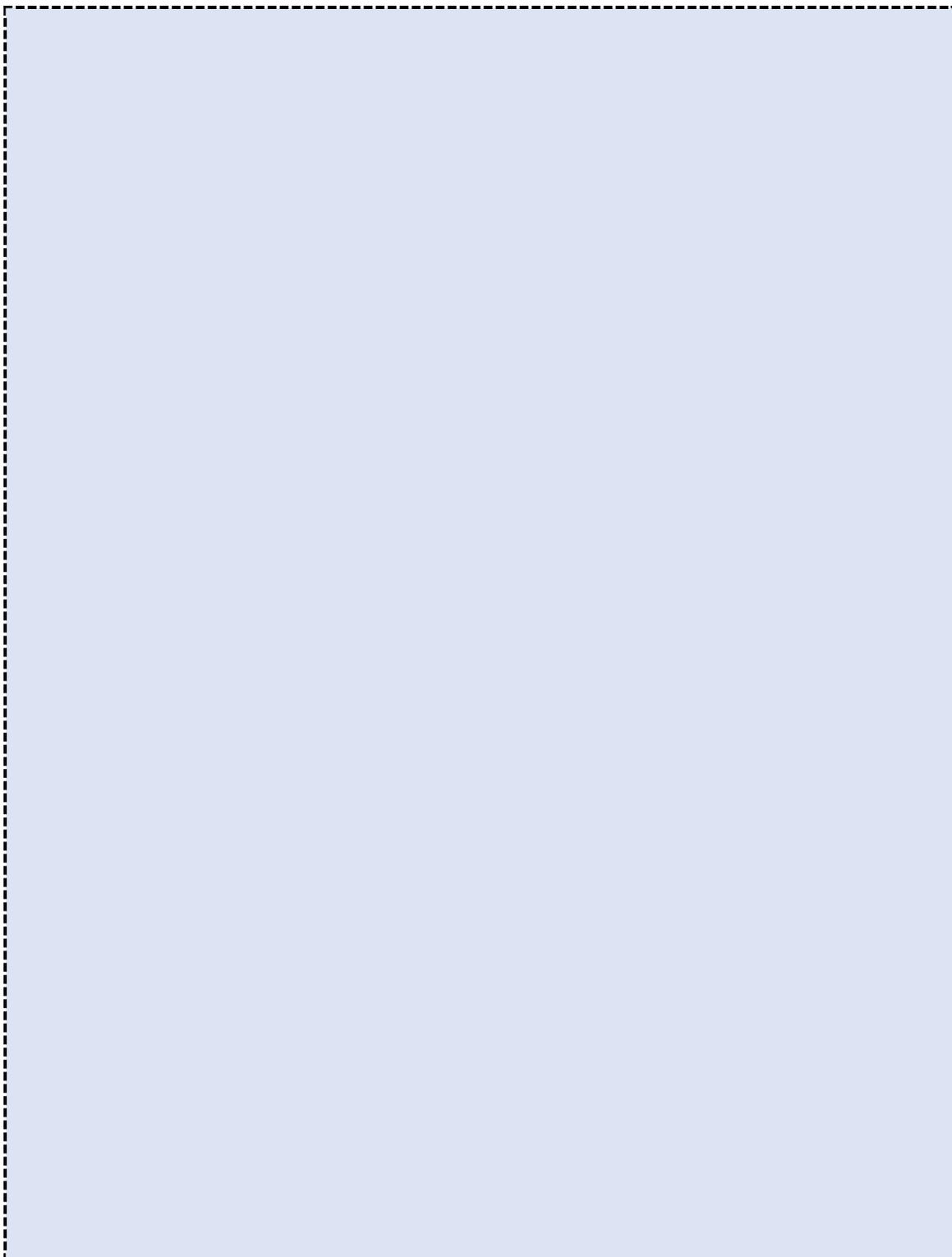
*Isabel tuvo problemas con su profesora de Lengua, al no entregar a tiempo un resumen de un libro que debía leer. Ella tenía intención de leerlo, pero cuando lo iba a comprar, una compañera la convenció para que no lo hiciera y gastase el dinero en el cine con ella.*

*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   |
|----------------------------------|---|
| <b>Ridiculizar</b>               | “Eres un gallina”<br>“No insistáis más, lo que pasa es que es un niñoato” |
| <b>Retar</b>                     | “A que no te atreves”<br>“No eres capaz”                                  |
| <b>Adular, hacer la “pelota”</b> | “Con lo inteligente que eres, no te costaría nada”                        |
| <b>Amenazar</b>                  | “Como no lo hagas, dejaremos de ser tus amigos”                           |
| <b>Prometer recompensas</b>      | “Si lo haces, te daré lo que quieras”                                     |
| <b>Insistir</b>                  | “Venga, ven con nosotros. Di que sí.<br>Venga. Vamos, anímate. Vente...”  |
| <b>Engañar</b>                   | “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 |
|--|------------|
| <b>Decir no</b><br>decir simplemente “No” o “No, gracias”  |            |
| <b>Decir la verdad</b><br>“No gracias, No me apetece”  |            |
| <b>Dar una excusa</b><br>“No, gracias. Ahora tengo prisa. Tengo que irme”  |            |
| <b>Aplazarlo</b><br>“No, gracias. Quizás más tarde”  |            |
| <b>Cambiar de tema</b><br>Decir no y empezar a hablar de otra cosa: “No. gracias, ¿Visteis el partido ayer por la noche?”              |            |
| <b>Disco rayado</b><br>Repetir “no” o variaciones de tu respuesta negativa una y otra vez: “No, gracias”, “No”, “No, no tengo interés” |            |
| <b>Marcharse de la situación</b><br>Decir “no” e irte.   |            |
| <b>Actuar fríamente</b><br>Ignorar a la otra persona   |            |
| <b>Evitar la situación</b><br>Estar al margen de cualquier situación en la que puedas sentirte presionado a consumir drogas.           |            |

## Otras

| Técnica | Valoración |
|---------|------------|
|         |            |

**Publicidad**

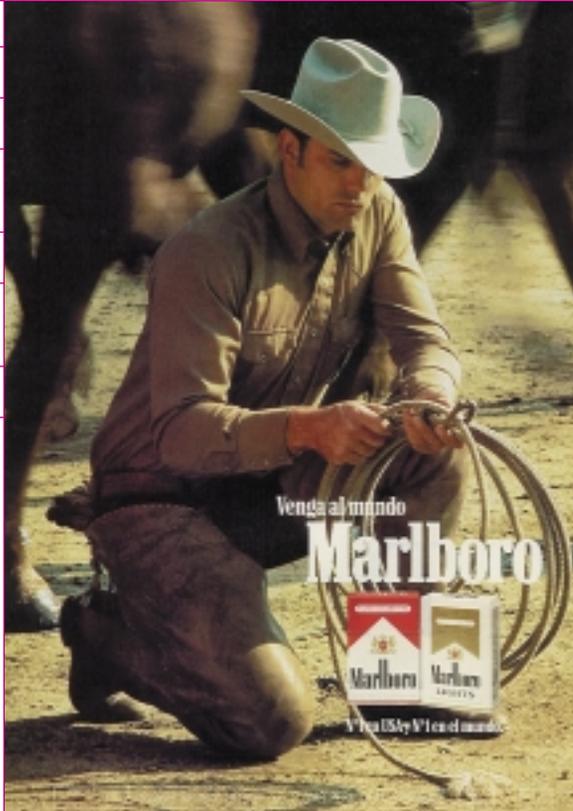
---

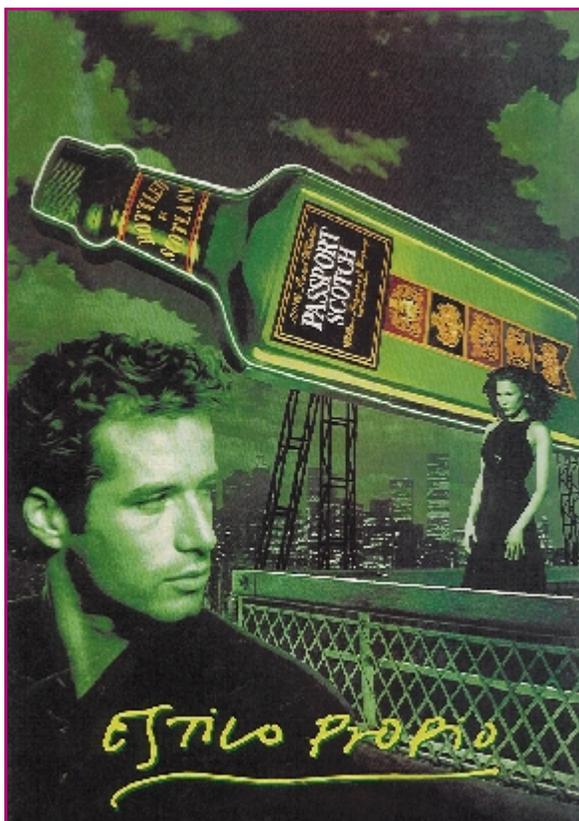


# Promesas de la publicidad



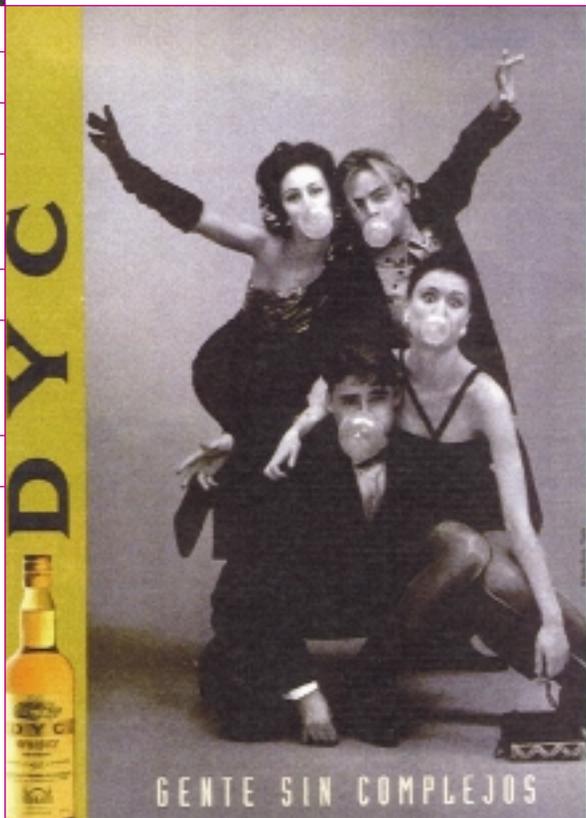
## Ejemplos de anuncios de tabaco y alcohol

|   |   |
|---|---|
|  <p>Las Autoridades Sanitarias advierten que el tabaco perjudica seriamente la salud.<br/>Nic.: 1.0 mg. 0.6 mg. Alq.: 14 mg. 8 mg.</p>  | <p><b>Tipo de Anuncio (Producto/Marca)</b></p> <p>Tabaco, LM</p> <p><b>Descripción (Texto/Imagen)</b></p> <p><i>"Comparte tu alegría"</i><br/>Un chico en medio de dos chicas. Los tres sonríen. Dos cajetillas en lugar destacado.</p> <p><b>Método de Venta (Tema/Impresión creada)</b></p> <p>Alegría, popularidad, precio.<br/>Fumar LM es divertido, te proporciona éxito en tus relaciones, es barato y es tanto para hombres como para mujeres.</p> <p><b>Valoración crítica</b></p> <p>Muestra sólo consumidores jóvenes.<br/>No hace que te diviertas más ni te garantiza el éxito social. Los dientes blancos de los modelos no se corresponden con los de un fumador.<br/>Aunque sea una marca más barata, sigue suponiendo un gasto considerable.</p> |
| <p><b>Tipo de Anuncio (Producto/Marca)</b></p> <p>Tabaco, Marlboro</p> <p><b>Descripción (Texto/Imagen)</b></p> <p><i>"Venga al mundo Marlboro"</i><br/>Un vaquero agachado preparando el lazo.</p> <p><b>Método de Venta (Tema/Impresión creada)</b></p> <p>Masculinidad, destreza, independencia.<br/>Marlboro es una marca para hombres duros.</p> <p><b>Valoración crítica</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nada hay en Marlboro que proporcione virilidad.</li> <li>• Fumar reduce la resistencia física.</li> <li>• Fumar no nos convierte en más habilidosos, al contrario, reduce la estabilidad de las manos.</li> <li>• La advertencia informativa sobre los peligros del tabaco prácticamente no se ve.</li> </ul> |  <p>Venga al mundo Marlboro</p> <p>Venga al mundo Marlboro</p>  |



|   |
|---|
| Tipo de Anuncio (Producto/Marca)  |
| Alcohol, Passport   |
| Descripción (Texto/Imagen)  |
| <p><i>"Estilo propio"</i></p> <p>Con el fondo de una gran ciudad un chico y una chica se miran. Ella esta detrás de una barrera y en medio de ambos aparece una botella de Passport.</p>          |
| Método de Venta (Tema/Impresión creada)   |
| <p>Sofisticación, personalidad, atracción sexual.</p> <p>Passport te facilita ligar. Es algo que consume la gente con clase en ambientes cosmopolitas y sofisticados .</p>                        |
| Valoración crítica  |
| <p>Passport no permite ligar más, al contrario, el alcohol puede dificultar una conquista.</p> <p>Beber Passport no te hace más interesante.</p> <p>Esta marca la consume todo tipo de gente.</p> |

|   |
|---|
| Tipo de Anuncio (Producto/Marca)  |
| Alcohol, Dyc  |
| Descripción (Texto/Imagen)  |
| <p><i>"Gente sin complejos"</i></p> <p>Dos chicos y dos chicas vestidos de fiesta posan divertidos haciendo globos con unos chicles.</p>  |
| Método de Venta (Tema/Impresión creada)   |
| <p>Diversión, popularidad, desinhibición.</p> <p>Dyc hace que la gente se divierta, olvide sus complejos y se integre mejor con otra gente.</p>   |
| Valoración crítica  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• El alcohol puede arruinar una fiesta.</li> <li>• Si bebes en exceso, en vez de divertirse lo pasarás mal.</li> <li>• El alcohol puede hacer que te pongas pesado y desagradable con los demás.</li> <li>• Beber en exceso hace que la gente te evite.</li> </ul> |



## Identificando las técnicas más utilizadas en los anuncios para vender tabaco y alcohol

Siguiendo los ejemplos anteriores, analiza los anuncios de tabaco o alcohol. Describe la forma o formas mediante las que el anuncio intenta vender esa marca particular de cigarrillos o bebidas alcohólicas.

|                    |                   |  |
|--------------------|-------------------|--|
| Tipo de Anuncio    | Producto:         |  |
|                    | Marca:            |  |
| Descripción:       | Texto:            |  |
|                    | Imagen:           |  |
| Método de Venta:   | Temas:            |  |
|                    | Impresión creada: |  |
| Valoración crítica |                   |  |



|                    |                   |  |
|--------------------|-------------------|--|
| Tipo de Anuncio    | Producto:         |  |
|                    | Marca:            |  |
| Descripción:       | Texto:            |  |
|                    | Imagen:           |  |
| Método de Venta:   | Temas:            |  |
|                    | Impresión creada: |  |
| Valoración crítica |                   |  |

## ¿Qué no se ve en los anuncios?

Enumera aquellos aspectos del tabaco y alcohol que no muestran los anuncios.

| TABACO | ALCOHOL |
|--------|---------|
|        |         |

# Eslogan antitabaco y antialcohol

---

A continuación te presentamos algunos eslóganes que han inventado otros chicos y chicas de tu edad para ridiculizar aquellos que propone la publicidad de tabaco y alcohol:



Con la ayuda de tus padres intenta elaborar un eslogan sobre el tabaco y otro sobre el alcohol:

## TABACO

## ALCOHOL

# Ficha de evaluación

1. Tener que tomar decisiones importantes es un síntoma de que nos estamos haciendo mayores

2. Qué pasos tendrías que seguir para tomar una decisión

3. Muchas personas hacen cosas que no desean para ser aceptados por los demás

4. Siempre debemos evitar que otros nos convenzan

5. La publicidad simplemente nos aporta información objetiva sobre los productos

6. Los anuncios sobre el tabaco y el alcohol están llenos de engaños

# **Autoestima y autosuperación**

---



# Observando cómo eres

**Instrucciones:** Escribe en cada una de las casillas los adjetivos o frases cortas que consideras que mejor te describen.

Cómo soy...

*En General*

|    |
|----|
| 1. |
| 2. |
| 3. |



*Con los Amigos*

|    |
|----|
| 1. |
| 2. |
| 3. |



*En Casa*

|    |
|----|
| 1. |
| 2. |
| 3. |



*En la Escuela*

|    |
|----|
| 1. |
| 2. |
| 3. |

## Carta a un amigo



*Zuerido amigo:*

*Te escribo porque estoy un poco preocupado. Últimamente tengo la impresión de que todo me sale mal. La semana pasada fueron las pruebas para entrar en el equipo de baloncesto y no me admitieron; además, he suspendido mi primer examen de inglés. Creo que soy un desastre, ya empiezo a pensar que no sirvo para nada; hasta mi hermano me dice continuamente que soy un negado para todo. He decidido que no me presentaré para formar parte del grupo de teatro, no creo que me vaya mejor en eso.*

*Pablo sí que es un chico con suerte, él ha superado las pruebas para el equipo y además es muy simpático. En cambio yo, como no hablo demasiado, no le debo caer muy bien a la gente, por eso ya no me preocupo de quedar para salir con mis compañeros.*

# La mejora de tu autoestima

La palabra “autoestima” hace referencia a la valoración que hacemos de la imagen que tenemos de nosotros mismos. Cada uno de nosotros tenemos una autoestima general de carácter positivo o negativo. Sin embargo, la autoestima se compone de las valoraciones que realizamos de nosotros mismos en aspectos y situaciones diversas; de este modo, alguien puede verse a sí mismo como un buen dibujante, un mal escritor, un buen corredor, un mal jugador de tenis, una persona creativa, una persona distraída, ... todo al mismo tiempo.

Puedes hacer varias cosas para mejorar tu autoestima:

## **1 No generalices a partir de experiencias negativas**

*El hecho de no haber conseguido algo en el pasado no significa que siempre vaya a ser así.*

## **2 Céntrate en lo positivo**

*Todos tenemos aspectos positivos que debemos resaltar*

## **3 Hazte consciente de tus éxitos**

*Esfuézate por repetirlos en el futuro*

## **4 No te compares con los demás**

*No hay nadie perfecto. Todos tenemos cualidades positivas y negativas*

## **5 Confía en ti mismo**

*No te preocupes demasiado por la aprobación de los demás*

## **6 Acéptate a ti mismo**

## **7 Esfuézate por mejorar**

*Una forma de mejorar tu autoestima es intentar mejorar día a día en aquellos aspectos con los que no estés satisfecho*

# Proyecto de superación personal

---

A continuación te presentamos un método compuesto por cuatro pasos que te puede ayudar para conseguir lo que desees:

Plantéate una meta clara y concreta

Establece las tareas que se deben realizar para lograrla

Organiza las tareas en el orden en que se deberían realizar

Ponlas en marcha y evalúa los logros que se vayan consiguiendo

---

## Ejemplos de Proyectos Personales

A continuación tienes algunos ejemplos que te pueden ayudar a elaborar tu propio proyecto.

### 1. Meta:

Superar la timidez.

### 2. Tareas para conseguirlo:

- Saludar a gente que conozcas
- Unirse a grupos de compañeros en el recreo
- Iniciar conversaciones con compañeros
- Iniciar conversaciones con desconocidos
- Hacer preguntas al profesor

### 3. Organización de las tareas (empezar por lo más fácil y avanzar hacia las tareas más difíciles)

## Inicio

1- Saludar a gente que conozcas

2- Unirse a grupos de compañeros en el recreo

3- Iniciar conversaciones con compañeros

4- Hacer preguntas al profesor

5- Iniciar conversaciones con desconocidos

### 1. Meta:

Mejorar en los estudios.

### 2. Tareas para conseguirlo:

- Atender en clase
- Establecer un horario de estudio
- Preguntar las dudas en clase
- Hacer resúmenes de lo estudiado
- Llevar las materias al día
- Hacer los deberes
- Repasar

### 3. Organización de las tareas

#### Inicio

1. Atender en clase

2. Preguntar las dudas

3. Hacer los deberes

4. Cumplir un horario de estudio

5. Hacer resúmenes

6. Llevar al día las materias

7. Repasar

# Tu proyecto personal

## Plantéate Metas

Una meta es algo que quieres hacer o conseguir, un resultado que quieres obtener. Plantearse una meta ayuda a tener éxito porque nos indica hasta dónde queremos llegar y nos obliga a comprometernos con la consecución de ese resultado.

La meta que nos propongamos ha de reunir una serie de requisitos. Debe ser una meta:

- SINCERA, algo que realmente queramos hacer o deseemos alcanzar.
- PERSONAL, no algo que te venga impuesto por alguien desde fuera.
- REALISTA, que veas que es posible conseguir en un plazo relativamente corto de tiempo.
- DIVISIBLE, que puedas determinar los pasos o cosas que has de hacer para conseguirla.
- MEDIBLE, que puedas comprobar lo que has logrado y lo que te falta para alcanzarla.

Teniendo en cuenta los requisitos que debe tener una buena meta, anota tres cosas que te gustaría cambiar o mejorar en ti mismo/a.

| Cosas de mí mismo que me gustaría cambiar o mejorar |       |
|---|-------|
| 1.  | _____ |
| 2.  | _____ |
| 3.  | _____ |

## Determina las tareas necesarias para conseguirlo

Escoge de entre esas cosas que deseas conseguir una y piensa en aquello que tendrías que realizar para conseguirlo.

**META GENERAL:**

————— ◆ —————

**Tareas a realizar para conseguirlo:**

A. \_\_\_\_\_

B. \_\_\_\_\_

C. \_\_\_\_\_

D. \_\_\_\_\_

E. \_\_\_\_\_

F. \_\_\_\_\_

## Ordena lo que debes hacer

Si las tareas tienen que seguir un orden temporal determinado piensa en lo que tendrías que hacer primero y lo que tendrías que hacer después. Puede ser que lo que necesites hacer no tenga que seguir un orden concreto. Entonces puedes ordenarlas según su dificultad, empezando por lo que te resulte más fácil y dejando para el final aquellas tareas que veas como más difíciles.

**Inicio** **Final**

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_

## Pon en marcha el proyecto y evalúa los logros que vayas consiguiendo

Intenta poner en marcha tu proyecto de mejora personal. Para ayudarte a llevarlo a cabo es importante que evalúes tus progresos. A continuación te proponemos una hoja de registro en la que puedes ir anotando el grado en que has conseguido realizar cada tarea (**alto, medio o bajo**). Muchas veces el hecho de que otras personas conozcan nuestro proyecto y nos ayuden a evaluar nuestros progresos es de gran utilidad. Coméntale a tus padres (o a algún amigo) el proyecto de superación personal que has elaborado y pídeles que te ayuden.

| Evaluador (1)    |    |    |    |    |    |    |    |
|------------------|----|----|----|----|----|----|----|
| Semanas \ Tareas | 1ª | 2ª | 3ª | 4ª | 5ª | 6ª | 7ª |
| 1ª               |    |    |    |    |    |    |    |
| 2ª               |    |    |    |    |    |    |    |
| 3ª               |    |    |    |    |    |    |    |
| 4ª               |    |    |    |    |    |    |    |
| 5ª               |    |    |    |    |    |    |    |
| 6ª               |    |    |    |    |    |    |    |
| 7ª               |    |    |    |    |    |    |    |

(1) Tu mismo o la persona que te ayude

# Ficha de evaluación

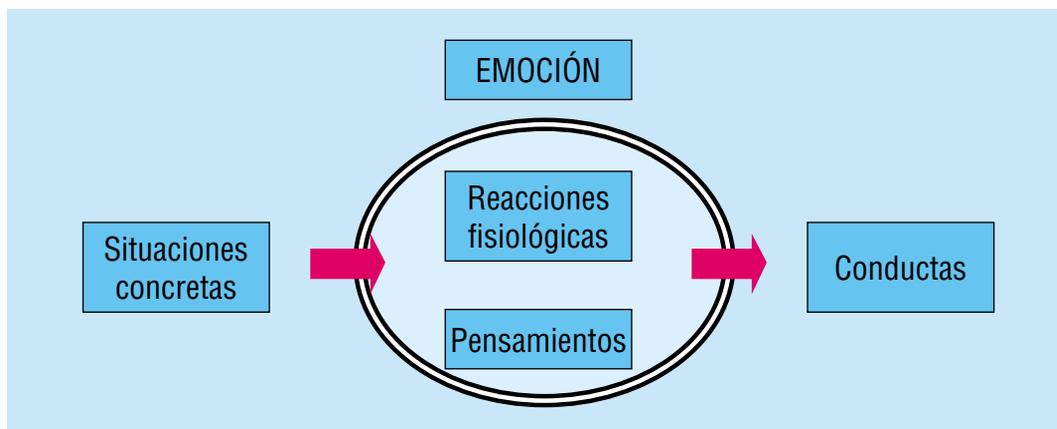
|  | Verdadero                | Falso                    |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. La valoración positiva o negativa que hacemos de nuestra imagen recibe el nombre de autoestima  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Con dos o tres adjetivos o frases cortas es suficiente para definir adecuadamente a una persona   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. La imagen que tenemos de nosotros mismos afecta a nuestro comportamiento  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. La autoestima no puede ser mejorada   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. En la mayoría de los casos podemos cambiar de la noche a la mañana aquellas características personales con las que estamos descontentos si verdaderamente nos lo proponemos | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

# Control emocional

---

## Las emociones

La ansiedad y la ira son reacciones naturales y positivas que tenemos para ponernos en alerta ante determinadas situaciones, que son consideradas como peligrosas. El siguiente esquema podría representar todos los elementos implicados en estas y otras emociones.

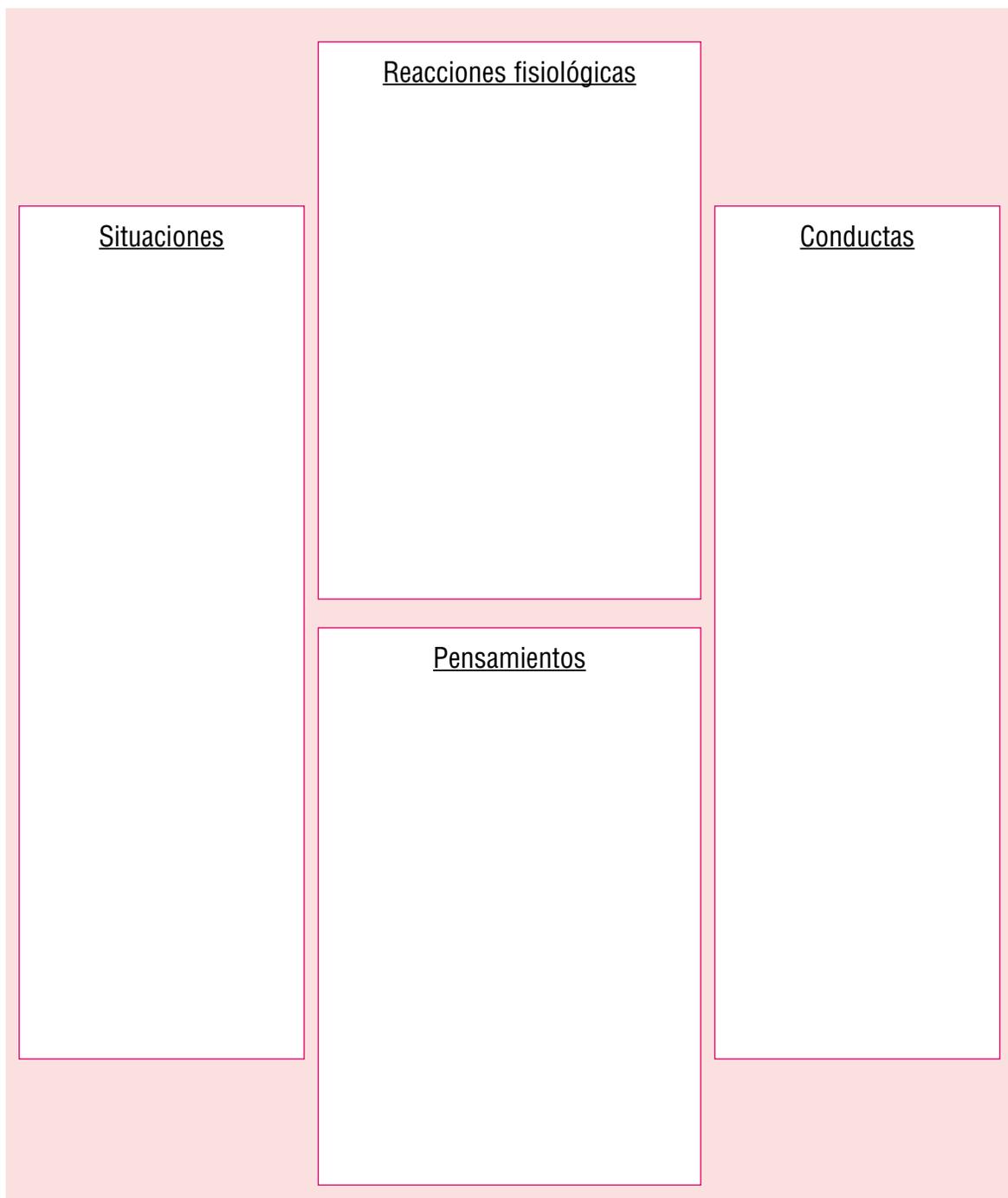


Enumera las emociones que conozcas y menciona el tipo de sensaciones que se experimentan y los pensamientos que la acompañan.

| Emoción | Sensaciones | Pensamientos |
|---------|-------------|--------------|
|         |             |              |

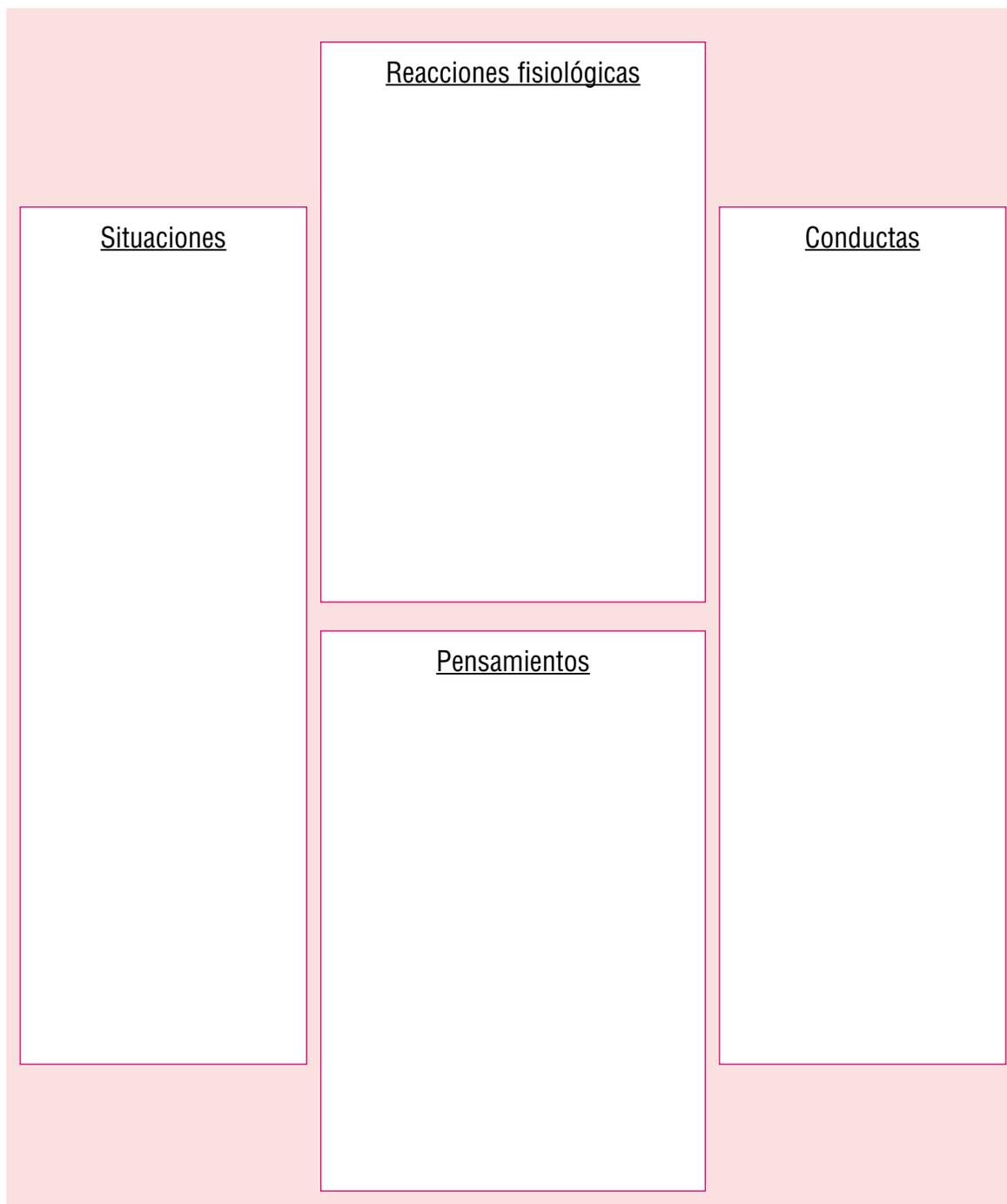
# Identificando componentes de la ansiedad

**La Ansiedad** consiste en un conjunto de sentimientos de miedo, inquietud, tensión, preocupación e inseguridad que experimentamos ante situaciones que consideramos amenazantes (tanto física como psicológicamente).



# Identificando componentes de la ira

**La ira** hace referencia a un conjunto particular de sentimientos que incluyen el enfado, la irritación, la rabia, el enojo, etc. y que suele aparecer ante una situación en la que no conseguimos lo que deseamos.



# Técnicas de manejo emocional

---

## Técnica n.º 1: Respiración profunda

Esta técnica es muy fácil de aplicar y es útil para controlar las reacciones fisiológicas antes, durante y después de enfrentarse a las situaciones emocionalmente intensas.

Inspira profundamente mientras cuentas mentalmente hasta 4

Mantén la respiración mientras cuentas mentalmente hasta 4

Suelta el aire mientras cuentas mentalmente hasta 8

Repite el proceso anterior

De lo que se trata es de hacer las distintas fases de la respiración de forma lenta y un poco más intensa de lo normal, pero sin llegar a tener que forzarla en ningún momento. Para comprobar que haces la respiración correctamente puedes poner una mano en el pecho y otra en el abdomen. Estarás haciendo correctamente la respiración cuando sólo se te mueva la mano del abdomen al respirar (algunos le llaman también respiración abdominal).

---

## Técnica n.º 2: Pensamiento positivo

Esta técnica puede utilizarse también antes, durante o después de la situación que nos causa problemas.

Esta estrategia se centra en el control del pensamiento. Para ponerla en práctica debes seguir los siguientes pasos:

Cuando te empieces a encontrar incómodo, nervioso o alterado, préstale atención al tipo de pensamientos que estás teniendo, e identifica todos aquellos con connotaciones negativas (centrados en el fracaso, el odio hacia otras personas, la culpabilización, etc.)

Di para ti mismo “¡Basta!”

Sustituye esos pensamientos por otros más positivos

El problema de esta técnica es que se necesita cierta práctica para identificar los pensamientos negativos, así como para darles la vuelta y convertirlos en positivos. En el siguiente cuadro te presentamos algunos ejemplos. Intenta completar el cuadro con otros que se te ocurran a ti.



**Ejemplos:**

| PENSAMIENTOS NEGATIVOS   | PENSAMIENTOS POSITIVOS   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• “Soy un desastre”</li><li>• “No puedo soportarlo”</li><li>• “Me siento desbordado”</li><li>• “Todo va a salir mal”</li><li>• “No puedo controlar esta situación”</li><li>• “Lo hace a propósito”</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• “Soy capaz de superar esta situación”</li><li>• “Si me esfuerzo tendré éxito”</li><li>• “Preocuparse no facilita las cosas”</li><li>• “Esto no va a ser tan terrible”</li><li>• “Seguro que lo lograré”</li><li>• “Posiblemente no se haya dado cuenta que lo que hace me molesta”</li></ul> |

---

## Técnica n.º 3: Relajación muscular

Esta técnica también sirve para aplicar antes, durante y después de la situación, pero para su empleo eficaz requiere entrenamiento previo.

Para su práctica sigue los siguientes pasos:

Siéntate tranquilamente en una posición cómoda.

Cierra los ojos.

Relaja lentamente todos los músculos de tu cuerpo, empezando con los dedos de los pies y relajando luego el resto del cuerpo hasta llegar a los músculos del cuello y la cabeza.

Una vez que hayas relajado todos los músculos de tu cuerpo, imagínate en un lugar pacífico y relajante (por ejemplo, tumbado en una playa). Cualquiera que sea el lugar que elijas, imagínate totalmente relajado y despreocupado.

Imagínate en ese lugar lo más claramente posible.

Practica este ejercicio tan a menudo como sea posible, al menos una vez al día durante unos 10 minutos en cada ocasión.

Si te ha convencido la utilidad del ejercicio, recuerda que debes practicarlo para llegar a automatizar el proceso y conseguir relajarte en unos pocos segundos.

---

## Técnica n.º 4: Ensayo mental

Esta técnica está pensada para ser empleada antes de afrontar situaciones en las que no nos sentimos seguros. Consiste simplemente en imaginarte que estás en esa situación (por ejemplo, pidiéndole a alguien que salga contigo) y que lo estás haciendo bien, a la vez que te sientes totalmente relajado y seguro. Debes practicar mentalmente lo que vas a decir y hacer. Repite esto varias veces, hasta que empieces a sentirte más relajado y seguro de ti mismo.

# Ficha de evaluación

|   | Verdadero                | Falso                    |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Las emociones son reacciones naturales   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. En las emociones sólo intervienen las reacciones fisiológicas producidas en el organismo           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Las emociones son problemáticas cuando nos empujan a realizar conductas indeseables                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. La ansiedad y la ira se diferencian claramente por el tipo de reacciones fisiológicas que provocan | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Para llegar a dominar la técnica de relajación muscular progresiva no se requiere práctica         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. La respiración profunda es una técnica de relajación fácil de aprender                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. El ensayo mental se aplica una vez que ya se ha hecho frente a la situación problemática           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

# Habilidades de comunicación

---

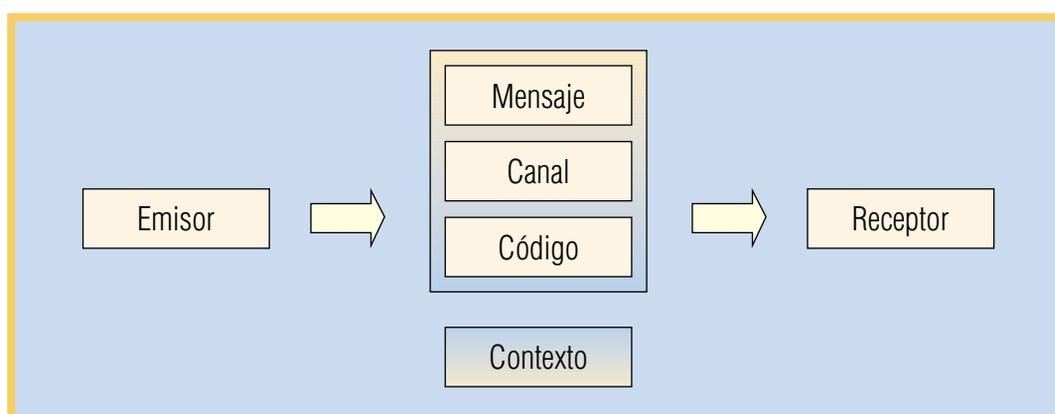
## Mejorando tus habilidades de comunicación

### ¿Por qué son importantes las habilidades de comunicación?

Puesto que pasamos la mayor parte de nuestra vida con otras personas, es importante aprender a entendernos con ellas y a desenvolvernosc adecuadamente en las situaciones sociales. Practicar ciertas habilidades de comunicación puede ayudarnos en esta tarea.

### ¿Qué es la comunicación?

La **comunicación** es el acto por el cual un individuo establece con otro un contacto que le permite transmitir una información. En este acto intervienen diversos elementos, que pueden facilitar o dificultar el proceso. A continuación tienes un esquema en el que puedes observar los distintos elementos de la comunicación.



---

## Tipos de comunicación

La mayoría de las comunicaciones que efectuamos incluyen un componente verbal y un componente no verbal. Para comunicar con claridad, los mensajes verbal y no verbal deben coincidir.

| Comunicación verbal   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Palabras (lo que decimos)</li><li>• Tono de nuestra voz</li></ul>   |
| Comunicación no verbal  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Contacto visual</li><li>• Gestos faciales (expresión de la cara)</li><li>• Movimientos de brazos y manos</li><li>• Postura y distancia corporal</li></ul> |

---

## Analizando un malentendido

Un **malentendido** es un fallo en la comunicación por el cual no conseguimos comunicarnos con claridad.

1. Describe un malentendido que hayas tenido recientemente. (¿Quién era la otra persona? ¿Acerca de qué era el malentendido? ¿Cómo te sentiste?)

2. Describe cómo crees tú que podría haberse evitado ese malentendido. (¿Qué podrías haber hecho tú para evitarlo? ¿Qué podría haber hecho la otra persona para evitarlo?)

## Cómo evitar los malentendidos

Muchos problemas entre las personas son simplemente el resultado de un malentendido, y podrían ser totalmente evitados si fuésemos cuidadosos en nuestras comunicaciones. Cuando le cuentes algo a otra persona, asegúrate de que esa persona sabe qué le estás queriendo decir. Si no lo haces así y tu mensaje no es claro, la persona a la que estás hablando puede pensar que quieres decir algo diferente a lo que realmente pretendes comunicarle. A continuación te presentamos algunas formas simples de evitar malentendidos. Prácticalas y utilízalas.

-  **Sé específico/a.**  
Di exactamente lo que quieres decir. No digas cosas de forma vaga y general. Si no eres **específico**, la otra persona puede no saber qué quieres decir; y tendrá que adivinarlo. Si dices exactamente lo que quieres decir, los otros no tendrán que adivinar nada y no habrá lugar a que se produzcan malentendidos. Por ejemplo, en vez de decir “Te veré el sábado por la tarde”, especifica una hora y un lugar (“Llegaré a tu casa a las 4 y media”).
-  **Envía el mismo mensaje por los canales verbal y no verbal.**  
Asegúrate de que lo que dices y cómo lo dices coincide. Recuerda que, a menudo, **cómo** dices algo es tan importante como lo que dices. Tu tono de voz, tus expresiones faciales, tu posición corporal... están enviando importantes mensajes. Si dices algo (comunicación verbal) con una expresión facial inadecuada (comunicación no verbal), la persona que te oiga estará confusa. Por ejemplo, si dices “Estás loca”, pero sonríes cuando lo dices, la persona a la que estás hablando pensará que estás bromeando.
-  **Utiliza la paráfrasis.**  
Otra forma de asegurarte de que un mensaje queda claro, es utilizar la **paráfrasis** (repetir con nuestras propias palabras algo que nos han dicho). Como la anterior, esta técnica es útil tanto para el que envía el mensaje (emisor), como para quien lo recibe (receptor). Si le estás contando algo a alguien y quieres asegurarte de que te ha entendido, pídele que te repita lo que le has

dicho. Por otra parte, si alguien te cuenta algo y quieres asegurarte de que has entendido bien, puedes repetírselo. Esto le da a la otra persona la oportunidad de darte más información o de explicarte algo de nuevo. Por ejemplo, una vez que alguien te haya explicado algo, puedes decir “Muy bien, déjame asegurarme de que entendí lo que quieres decir” (y repites con tus palabras lo que la persona te dijo).

 **Haz preguntas.**

Esto es algo que puedes hacer, tanto si eres la persona que envía el mensaje, como si eres la persona que lo recibe. Hacer preguntas suele funcionar cuando estás contando a alguien cómo hacer algo o cuando estás explicando algo. Una vez que hayas finalizado tu explicación, pregúntale a la otra persona si te ha entendido. Por otra parte, si alguien te está contando algo que no te queda claro, puedes hacer a esa persona preguntas para obtener información más específica. Por ejemplo, “No te entiendo, ¿puedes explicármelo de nuevo?”

---

## La importancia de hacer preguntas

Para que veas la importancia de hacer preguntas hemos pensado en una actividad muy simple. Un compañero te describirá un dibujo y tu debes dibujarlo en los siguientes recuadros. En el de la izquierda lo debes hacer sin realizar ningún tipo de preguntas que puedan aclarar lo que no entiendas. En el de la derecha ya podrás hacer preguntas.

| 1. Dibujo realizado sin hacer preguntas | 2. Dibujo realizado con la ayuda de preguntas |
|---|---|
|   |   |

# Habilidades sociales

---

## Qué es la timidez

---

La timidez hace referencia a aquellas personas que tienden a reaccionar ante la presencia de otros escapando o aislándose, y que se sienten incómodos cuando tienen que hablar con los demás. Estas personas se comportan así porque se sienten inseguros de sí mismos y tienen mucho miedo a hacer el ridículo.

## Cómo superar la timidez

---

Para superar la timidez, las personas podemos hacer fundamentalmente tres cosas:

**Superar el miedo ante las situaciones sociales**, para lo cual podemos poner en práctica las técnicas de relajación que ya hemos visto.

**Aprender las habilidades necesarias** para hacer frente a las situaciones en las que tengamos que estar con otras personas.

**Esforzarnos por practicar esas habilidades** para ir cogiendo confianza en nosotros mismos.

---

## Saludar

Una forma sencilla y no demasiado costosa de empezar a superar la timidez consiste en saludar a otras personas. Cuanto mayor sea el número de personas a las que saludas, mayor será el número de personas que te saludarán y más posibilidades tendrás de empezar a hablar con los demás.

---

## Habilidades de conversación

Otras habilidades fundamentales a la hora de superar la timidez son las necesarias para mantener una conversación. En este apartado presentamos algunas cosas que nos pueden hacer más competentes a la hora de relacionarnos con los demás.

### ***El inicio de una conversación***

Para empezar a hablar con alguien podemos fundamentalmente hacer dos cosas: iniciar nosotros mismos la conversación o acercarnos a un grupo e incorporarnos a la conversación que están manteniendo.

Los pasos a seguir en este caso serían:

Acercarse al grupo y comprobar que te aceptan (si están hablando de algo privado pueden sentirse molestos con tu presencia).

Escuchar de qué están hablando.

Esperar el momento adecuado para intervenir (no se debe interrumpir a las personas que están hablando) y hacer alguna pregunta o afirmación sobre lo que se está hablando.

Por ejemplo, si te acercas a un grupo que está hablando de una película podrías decir: “¿Estáis hablando de la película de ayer? Yo también la vi y me gustó mucho”.

Es importante que, cuando decidas iniciar una conversación con alguien, escojas a una persona con la que parezca fácil hablar (agradable, que te sonría, que ya conozcas, etc.) ya que si no, especialmente al principio, te puede resultar difícil mantener la conversación.

## ***Mantenimiento de la conversación***

Una vez que se inicia una conversación es importante saber mantenerla. A continuación te presentamos una serie de cosas que puedes hacer para que esto te resulte más fácil.

### ***Aspectos verbales***

-  Hacer preguntas.
-  Decir cosas de tí mismo (aunque si no se conoce demasiado a la persona con la que se habla no es apropiado dar información demasiado íntima).
-  Reforzar las intervenciones de los otros con frases como “Eso me parece muy interesante”, “Estoy de acuerdo con lo que dices”, etc.
-  No hacer intervenciones demasiado cortas ni excesivamente largas. En el primer caso, se estaría obligando a la otra persona a llevar todo el peso de la conversación y, en el segundo, no se le dejaría intervenir lo suficiente.

### ***Aspectos no verbales:***

-  Mirar a la cara de la persona con la que estamos conversando, tanto cuando se habla como cuando se escucha.
-  Mantener una expresión facial apropiada, que debe ser congruente con el tono de la conversación.
-  Cuidar la posición corporal (estar frente al interlocutor, adoptar una postura correcta, mantener la distancia adecuada según el grado de conocimiento y confianza que se tenga con la otra persona, etc.).

## ***La importancia de escuchar***

A la hora de mantener una conversación, tan importante como hablar es escuchar lo que dice la otra persona. Escuchar a los otros te permitirá hacerle preguntas acerca de lo que dice; te ayudará a introdu-

cir nuevos temas cuando los actuales se agoten, y los demás se sentirán a gusto porque les estás prestando atención.

### ***Finalizar la conversación***

Tan importante como las dos fases anteriores es la de dar término a la conversación. Si una conversación se finaliza bruscamente o se hace de una forma incorrecta, puede suceder que la otra persona no quiera volver a hablar con vosotros.

Para finalizar una conversación hay que tener en cuenta **cuándo** y **cómo** debe hacerse. Por un lado, hay que hacer ver que te quieres ir (mirar hacia la salida, cambiar la postura corporal, excusarse por tenerse que ir, etc.). Por otro, se debe dar la oportunidad de que los otros acaben de decir lo que estaban diciendo. También es importante que sepan que has disfrutado manteniendo esa conversación y que deseas volver a hablar con ellos (“ha sido una conversación amena”, “a ver si volvemos a hablar otro día”).

## **Cómo pedir una cita**

Muchas personas, pese a no tener dificultades a la hora hablar con otras personas, si que se ponen muy nerviosas cuando quieren pedirle a alguien para salir ante el miedo a que nos digan que no.

Para conseguir cierta confianza ante este tipo de situaciones y manejarlas adecuadamente solo hay una solución: **la práctica**. De todas formas habría algunas cosas que te podrían ayudar.

1. Procura relajarte antes de enfrentarte a esta situación. La mayoría de las veces son los nervios los que nos hacen comportarnos torpemente.

2. Antes de actuar prepárate. Ensayar lo que se va a decir puede facilitar mucho las cosas.

3. Los siguientes pasos pueden ser una buena forma de llevar la situación:

a) Preséntate.

b) Inicia una conversación con esa persona. Si nos dirigimos a una persona con el único objetivo de pedirle para salir, la situación será bastante violenta; en cambio, si la cita se pide en el transcurso de una conversación, resultará mucho más fácil y natural. Por ejemplo:

- Si estáis hablando de cine y acaban de estrenar alguna película, es normal que le propongas ir a verla juntos.
- Durante una conversación en la que habláis de vuestras aficiones, no invitarle a practicar alguna.

c) Realiza alguna sugerencia concreta en la que se especifique qué, cuándo y dónde verse.

d) Es importante que la conversación no termine bruscamente cuando te den la respuesta. Se debe poner en práctica lo que se señaló anteriormente respecto a cómo finalizar una conversación.

# Ficha de evaluación

|   | Verdadero                | Falso                    |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Un malentendido se produce cuando el que recibe el mensaje interpreta algo distinto de lo que pretendía decir quien lo envía | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. La comunicación humana es fundamentalmente verbal  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Cita alguna forma en la que se pueden evitar los malentendidos   |                          |                          |
| 4. Las personas se pueden mostrar tímidas por la inseguridad que tienen ante las situaciones sociales                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Una buena forma de superar la timidez es practicando las habilidades para establecer conversaciones                          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. En una conversación, tan importante como saber que decir es saber escuchar   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Ser hábil a la hora de pedir citas es una habilidad que no se puede aprender   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

# Tolerancia y cooperación

---



## La tolerancia

---

La tolerancia se refiere a la consideración y el respeto hacia las ideas, opiniones o conductas de los demás, aún cuando no se compartan. Se trata de la capacidad de admitir en los otros formas de pensar o actuar distintas a las propias.

Lo opuesto a la tolerancia es la intolerancia y hace referencia a actitudes o comportamientos de exclusión, rechazo o menosprecio de aquellos que consideramos diferentes. Podemos decir que cuando alguien no respeta los derechos de otras personas se está mostrando intolerante.

## Derechos que debemos respetar para facilitar la convivencia

---

Cuando nos relacionamos con otras personas, es necesario respetar una serie de derechos para facilitar la convivencia. Algunos ejemplos serían el derecho a tener propias ideas, a expresarlas libremente, a un trato respetuoso...

1. Indica otros derechos que se debieran respetar.

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |

2. Indica una situación en la que alguien te haya privado de algún derecho de este tipo.

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |

3. ¿Cuál fue tu respuesta ante esta situación?

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |

## Cómo responder adecuadamente a la hora de defender nuestros derechos

Algunas veces hay situaciones en las que los otros se muestran intolerantes, pudiendo vulnerar con su conducta alguno de nuestros derechos. Ante estas situaciones es importante reaccionar adecuadamente. Para esto son tres las cosas que deberías dejar claras:

- Que no se estás de acuerdo con la situación actual.
- Que la conducta del otro no te satisface.
- Que es necesario que el otro cambie su conducta (puedes proponerle alternativas).

Para evitar que este tipo de conducta sea percibida como agresiva por la otra persona podrías:

- Utilizar frases en primera persona (las frases en segunda persona son percibidas como más amenazantes).

Por ejemplo, en vez de decir “Tu conducta me molesta” puedes decir “Yo no me siento a gusto con tu forma de actuar”

- También puede ayudar el que reconozcas el punto de vista del otro después de manifestar que no estás de acuerdo con la situación actual,.

Por ejemplo, podrías decir “Yo no me siento a gusto en esta situación. Comprendo que tú (...) pero para mí (...)”

# El valor de la cooperación

Las conductas intolerantes dificultan la solución de problemas que afectan a varias personas. Ante estas situaciones lo ideal es la cooperación, para lo cual es fundamental respetar y considerar las ideas de los demás. A continuación os proponemos un juego en el que podréis practicar esta forma de actuar.

## El juego de los cuadrados

*En el sobre grande que está en la mesa hay cinco sobres más. Cada uno de estos sobres pequeños contiene piezas para componer cuadrados.*

*Al dar la señal de comienzo, cada grupo intentara construir cinco cuadrados de tamaño exactamente igual.*

*Durante el ejercicio hay que cumplir las siguientes reglas:*

- *Nadie puede hablar.*
- *Nadie puede pedir a otro una pieza o señalar de algún modo que necesita una determinada pieza.*
- *Se puede, si se quiere, poner piezas en el centro de la mesa o pasárselas a otro, pero nadie puede intervenir directamente en la figura de otro.*
- *Se puede tomar piezas del centro, pero nadie puede montar las partes en el centro de la mesa.*

***¿Qué crees que has aprendido con el juego de los cuadrados?***



## Ficha de evaluación

|  | Verdadero                | Falso                    |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. La tolerancia hace referencia al respeto de los derechos de los demás.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. La intolerancia es algo que se produce exclusivamente en la relación entre personas de distintos grupos.                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. La mejor forma para hacer que nos respeten son las respuestas violentas.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Para evitar problemas cuando alguien intenta privarnos de alguno de nuestros derechos debemos hacer como si no nos diésemos cuenta. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. La cooperación a la hora de resolver conflictos es la mejor forma para que todos salgamos ganando                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

# Actividades de ocio

---



## Actividades en las que ocupas tu tiempo libre

---

Enumera aquellas actividades en las que has ocupado tu tiempo libre durante el pasado fin de semana, indicando, además, aspectos positivos o negativos para cada una de ellas.

| Actividad | Aspecto positivo | Aspecto negativo |
|-----------|------------------|------------------|
|           |                  |                  |

# Criterios para valorar las actividades de ocio



DIVERSION

¿Es divertida? ¿Se disfruta con ella?

SENSACIONES

¿Es una actividad excitante, emocionante?

CONOCIMIENTO

¿Se aprenden cosas nuevas?

EXPERIENCIAS

¿Permite tener experiencias interesantes?

AMISTAD

¿Se hacen amigos? ¿Permite relacionarse con otros?

DESINHIBICION

¿Permite que me sienta cómodo y desinhibido?

PELIGROSIDAD

¿Puede resultar peligrosa?

VIABILIDAD

¿Existe la posibilidad de realizarla?

DINERO

¿Supone un fuerte desembolso de dinero?

SALUD

¿Se mantiene el cuerpo en forma? ¿Es perjudicial para la salud?



# Sopa de letras

Las siguientes frases incompletas hacen referencia a cada una de las unidades de este programa. Intenta completarlas y localizar la palabra que falta en la sopa de letras (puede aparecer escrita en cualquier dirección).

1. Fumar te pone más \_\_\_\_\_ .
2. Se puede acabar teniendo problemas con el alcohol aunque se beba sólo \_\_\_\_\_ .
3. Una decisión que no tiene en cuenta las consecuencias es una decisión \_\_\_\_\_ .
4. Cuando alguien intenta persuadirte debes \_\_\_\_\_ por ti mismo.
5. La publicidad pretende \_\_\_\_\_ .
6. Un buen modo de mejorar tu autoestima es fijarse \_\_\_\_\_ .
7. Para sacar partido de las técnicas de relajación es conveniente \_\_\_\_\_ .
8. Evitamos malentendidos si utilizamos \_\_\_\_\_ .
9. La gente \_\_\_\_\_ siente ansiedad en situaciones sociales.
10. La consideración y el respeto hacia opiniones de los demás se denomina \_\_\_\_\_ .
11. Algunas formas de diversión son poco \_\_\_\_\_ .

