

# Resistir a la desinformación a través de las emociones

Manual para educadores

**FAKE  
NO  
MORE**

**FAKE  
NO  
MORE**

**Autoras y autores**

Hanna Achremowicz, Piotr Litwin, Izabela Meyza, Aleksandra Monkos,  
Patrycja Smolińska, Rafał Węgrzyn, Patryk Zakrzewski

**Consultas técnicas**

Aneta Ziemińska

**Ilustraciones y diseño gráfico**

Matylda Zawadzka

**Corrección lingüística**

Elżbieta Marszałek, Monika Tańska



Fundacja  
Szkoła z Klasą

**Colaboradores****Financiación**

Los materiales han sido creados en el marco del programa Fake kNow More, dirigido por la Fundación Escuela con Clase (Polonia) en colaboración con la Asociación Demagog (Polonia), Fakescape (República Checa), Smilemundo (España) y Adfaber (Rumanía), con el apoyo del EMIF gestionado por la Fundación Calouste Gulbenkian.

La publicación está disponible bajo la licencia CC—BY—SA 4.0.

La responsabilidad exclusiva de cualquier contenido respaldado por el Fondo Europeo de Medios e Información (EMIF) recae en los autores y no necesariamente refleja las opiniones de EMIF y los socios del fondo, la Fundación Calouste Gulbenkian y el Instituto Universitario Europeo.

Edición 1, Barcelona 2024.

# Índice



<b>Introducción</b>	<b>5</b>
---------------------	----------

<b>¿Cómo siento?</b>	<b>7</b>
----------------------	----------

Cómo las emociones afectan a la vulnerabilidad frente a la desinformación	8
---	---

Actividad 1: Sentimientos, pensamientos y personalidad	15
--	----

Actividad 2: Clima emocional	17
------------------------------	----



<b>¿Cómo pienso?</b>	<b>19</b>
----------------------	-----------

Sobre el pensamiento, rápido y lento	20
--------------------------------------	----

Actividad 1: Cuenta una historia	25
----------------------------------	----

Actividad 2: Sombreros de pensamiento	29
---------------------------------------	----

Actividad 3: Rellena los huecos	34
---------------------------------	----

Actividad 4: Simulación de un juicio	38
--------------------------------------	----



<b>¿Cómo veo el mundo?</b>	<b>45</b>
----------------------------	-----------

Sobre los sesgos cognitivos	46
-----------------------------	----

Actividad 1: ¿Con quién estás de acuerdo?	51
---	----

Actividad 2: Tu opinión	55
-------------------------	----

Actividad 3: Cosas que tenemos en común	59
---	----

Actividad 4: ¿Qué oreja utilizo?	62
----------------------------------	----



<b>¿Cómo reacciono?</b>	<b>67</b>
-------------------------	-----------

Cómo afectan las redes sociales nuestro bienestar y mindfulness	68
---	----

Actividad 1: Filtros	72
----------------------	----

Actividad 2: Caos informativo	75
-------------------------------	----

Actividad 3: Aplicación eliminada	76
-----------------------------------	----



<b>¿Cómo actúo?</b>	<b>82</b>
---------------------	-----------

Sobre los algoritmos de las redes sociales	83
--	----

Actividad 1: El clic y las emociones que le siguen	88
--	----

Actividad 2: En una burbuja	91
-----------------------------	----

Actividad 3: Familias de algoritmos	94
-------------------------------------	----

Actividad 4: Juego Octogram	97
-----------------------------	----

<b>Fichas de trabajo</b>	<b>107</b>
--------------------------	------------

<b>Presentaciones</b>	<b>71</b>
-----------------------	-----------



# Introducción



Nuestro mundo cambia constantemente, en parte debido al rápido desarrollo de las nuevas tecnologías: internet, las redes sociales y la inteligencia artificial. El acceso continuo a grandes cantidades de datos en línea nos hace cada vez más vulnerables a fenómenos como la desinformación. Este problema no solo afecta a los adultos, sino también a niños, niñas y adolescentes.

De acuerdo al [Eurobarómetro Standard 7](#) del invierno de 2022–2023, en España el **78 % de la ciudadanía afirma encontrar a menudo en los medios noticias falsas; para una amplia mayoría, la desinformación es un problema para el país (83 %) y un problema para la democracia en general (86 %).**<sup>1</sup>

Creemos que la construcción de la inmunidad frente a la desinformación debe comenzar con la comprensión de las emociones y los estados internos que experimentamos al tratar con contenidos basados en la desinformación. Por eso el plan de estudios *Fake kNOw More* no se centra en cómo podemos identificar y contrarrestar las noticias falsas. En su lugar, muestra los mecanismos psicológicos que se activan cuando nos exponemos a contenidos basados en desinformación y cómo podemos protegernos mejor contra esos contenidos reforzando los recursos internos de los que disponemos.

Un mejor autoconocimiento de nuestros recursos y vulnerabilidades nos permite ver el efecto que la desinformación tiene sobre nuestra vida y nos ayuda a encontrar formas de reaccionar ante ella para protegernos de su impacto con conocimiento de causa. Sabemos que los contenidos basados en la desinformación afectan no sólo a nuestras emociones, sino también a nuestros sentidos, funciones cognitivas y comportamiento. Por esta misma razón, el autoconocimiento se aplica a cinco elementos diferentes que se analizan en las siguientes secciones de esta publicación y que pueden resumirse en las siguientes afirmaciones generales:

**El corazón, es decir, ¿Cómo siento?**

**La cabeza, es decir, ¿Cómo pienso?**

**Los ojos, es decir, ¿Cómo veo el mundo?**

**La respiración, es decir, ¿Cómo reacciono?**

**Las manos, es decir, ¿Cómo actúo?**

Estas premisas pretenden fomentar la autorreflexión y situar el análisis personal y de las propias reacciones en el centro de todas nuestras actividades.

Cada uno de los cinco elementos corresponde a un tema concreto, a una sección de nuestra publicación. El corazón es el aspecto responsable de las emociones y las señales que envían nuestros sentimientos en el contexto de la desinformación. La cabeza nos invita a reflexionar sobre los patrones de pensamiento que se activan cuando estamos expuestos a la desinformación y sobre cómo nos ayudan a protegernos de ella (el llamado pensamiento lento y rápido). Los ojos simbolizan

---

1. Standard Eurobarometer 98 – Winter 2022–2023 – National reports Spain, [Standard Eurobarometer 98 – Winter 2022–2023 – febrero 2023 – Eurobarometer survey \(europa.eu\)](#), 2022.

los sesgos cognitivos y otras "trampas del pensamiento": son las lentes a través de las cuales vemos el mundo. La respiración significa bienestar y atención plena, que nos permiten mantener una distancia saludable y, como resultado, elegir mejores respuestas a la desinformación. Por último, las manos representan nuestro comportamiento en las redes sociales, es decir, tanto nuestras reacciones a la información como el contenido que creamos. Estos temas están interconectados, pero la estructura de esta publicación permite a las personas participantes adquirir nuevos conocimientos y nuevas habilidades de forma organizada.

Dado que las medidas adoptadas por los centros educativos sólo aportan una respuesta parcial a la desinformación, también buscamos aliados en lugares donde este tema no se haya abordado antes. Nos gustaría animar a los educadores de los centros cívicos y centros de día a que utilicen nuestra publicación y se unan a nuestro esfuerzo. Gracias a las estrechas relaciones desarrolladas con los y las jóvenes, así como a su confianza, pueden apoyar eficazmente a los jóvenes mientras adquieren habilidades de pensamiento crítico.

Esto nos da la oportunidad de llegar a jóvenes que, de otro modo, no tendrían ocasión de hablar de su presencia en línea en un entorno seguro y de ampliar sus conocimientos y competencias en materia de protección contra la desinformación. Al mismo tiempo, los materiales incluidos en esta publicación también pueden ser utilizados en un entorno escolar por el profesorado cuando hablen con sus estudiantes, entre otras cosas, sobre las emociones, los patrones de pensamiento o su presencia en línea.

La publicación contiene propuestas de **actividades para jóvenes de 10 a 12 años y de 13 a 15 años**, que pueden participar en ellas en grupos pequeños o grandes y, en algunos casos, individualmente. Esperamos que, gracias a ella, cualquiera que esté interesado pueda encontrar materiales que se ajusten a las necesidades específicas de su trabajo y su grupo.

Cada capítulo comienza con una introducción teórica para ayudar al educador a obtener la información básica de un campo determinado. A la teoría le siguen unas cuantas sugerencias de escenarios de actividades relacionadas con el tema del capítulo. Los escenarios se basan en el ciclo de Kolb, que implica el aprendizaje a través de la experiencia.

Según este método, el aprendizaje eficaz debe basarse en experiencias atractivas que vayan seguidas de observaciones reflexivas y de la adquisición de conocimientos teóricos, para finalmente convertirse en aplicaciones prácticas. Por esta misma razón, nuestros escenarios de actividades se dividen en cuatro partes:

- **Mi experiencia** — una descripción de la actividad,
- **Mis reflexiones** — un debate sobre la actividad con preguntas para la reflexión,
- **Mis nuevos conocimientos** — teoría para los participantes,
- **Veo la conexión y creo inmunidad** — una conexión entre la experiencia y los conocimientos adquiridos y el fenómeno de la desinformación.

Cada escenario va acompañado de material adicional: **presentaciones** que pueden utilizarse durante la clase y material imprimible.

Esperamos que esta publicación os ayude a crear una mayor conciencia de sí misma a la juventud y, por tanto, a hacerla más resistentes a la desinformación.

La Fundación Escuela con Clase  
y el equipo de la Asociación Demagog



¿Cómo siento?

# ¿Cómo siento?



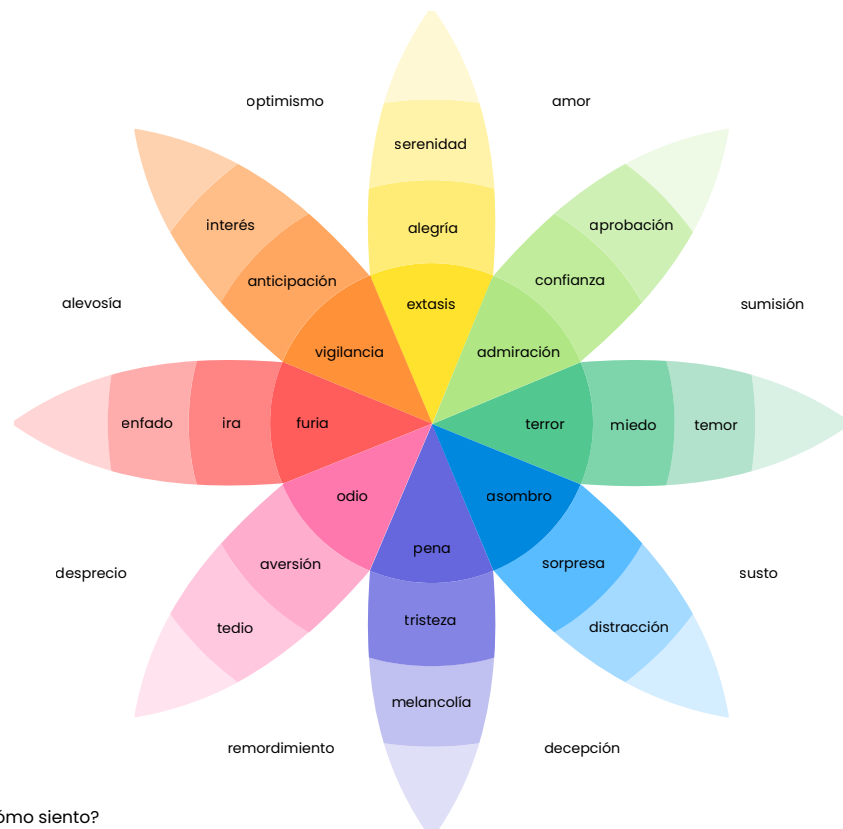
## ¿Cómo las emociones afectan a la vulnerabilidad frente a la desinformación?

### ¿Cómo estás hoy?

De pequeños nos enseñaron a leer y a contar, pero a la mayoría nadie nos enseñó a diferenciar nuestros propios sentimientos y a hablar de ellos. Aunque seamos expertos en diversos campos, a muchos nos cuesta expresar con palabras lo que sentimos por dentro en un momento dado. Nuestra cultura nos inclina a ignorar nuestras emociones en lugar de tratarlas con seriedad. La vida también nos da muchas buenas razones para mantener a raya las emociones. Sabemos lo que puede provocar un intenso arrebato de ira o lo difícil que es soportar un miedo o una tristeza abrumadora. Quizá algunas personas prefiramos fingir que los sentimientos no existen en lugar de enfrentarnos a ellos. Es posible que muchas hayamos perdido nuestra capacidad natural de estar en contacto con nuestros sentimientos debido a nuestro entorno y, por tanto, debamos aprender de nuevo esta habilidad.

### Rueda de las emociones

La realidad emocional es compleja. No hay consenso sobre cuántas emociones existen y qué significan exactamente sus nombres. A veces necesitamos orientación para navegar por este mundo y una de las cosas que pueden ayudarnos a etiquetar y comprender nuestros sentimientos es la rueda de las emociones de Robert Plutchik.





Según este modelo, hay ocho emociones básicas, mientras que sus combinaciones forman estados más complejos. Plutchik observó que con frecuencia sentimos una mezcla de emociones diferentes, que también pueden ser de intensidad variable. En el diagrama anterior, las emociones más intensas se marcaron con tonos de color más oscuros. Las que están en lados opuestos del diagrama son emociones opuestas (por ejemplo, ira y miedo o alegría y tristeza). La rueda de Plutchik puede verse como un mapa que nos permite dar sentido a nuestros caminos emocionales.

Sin embargo, no es necesario memorizar los nombres de esas emociones ni conocer ningún diagrama para empezar a reconocer lo que sentimos. Un buen punto de partida es hacer una pregunta sencilla que probablemente todo el mundo haya oído a otras personas. "¿Cómo estás?" o "¿Qué tal?" son preguntas que suelen hacer nuestros amigos al saludarnos. A menudo les respondemos de improviso, con un habitual "bien" y sin considerar seriamente el significado más profundo de estas preguntas.

También podemos hacernos esa pregunta cada mañana (o en cualquier situación) y buscar una respuesta auténtica. La rueda de las emociones de Plutchik puede servirnos de fuente de inspiración, pero también podemos utilizar nuestras propias palabras para describir lo que surge cuando nos centramos en nuestro mundo interior.



---

Ten en cuenta que los sentimientos no deben confundirse con pensamientos, rasgos de personalidad (por ejemplo, "siento que soy trabajador") o comportamientos (por ejemplo, "siento que es injusto"). En nuestra cultura, es más habitual etiquetar rasgos de personalidad o describir comportamientos que emociones, por lo que hay que tener especial cuidado en este sentido.

---

### **El error de Descartes — la falsa división entre la emoción, la razón y el cerebro humano**

A lo largo de los tiempos, a las emociones se les atribuyeron diferentes papeles y mostrarlas se consideraba más o menos deseable, dependiendo de la época. Hoy en día, aunque en muchos círculos expresar las emociones se considera poco profesional, cada vez se hace más hincapié en el impacto de las emociones en el desarrollo cognitivo, las relaciones interpersonales y llevar una vida satisfactoria. **La inteligencia emocional** —la capacidad de reconocer las emociones propias y ajenas— se está convirtiendo en una habilidad importante.

La ciencia moderna encuentra constantemente nuevas pruebas de la importancia de las emociones en la vida cotidiana y de las graves consecuencias de ignorar nuestras emociones. Sabemos que la supresión prolongada de los sentimientos puede repercutir negativamente en nuestro bienestar, provocar enfermedades somáticas o dificultar nuestras funciones cognitivas.<sup>2</sup>



---

Las emociones — además de ser reacciones a lo que ocurre en el mundo exterior y reflejar nuestra vida interior — también están relacionadas con la biología del sistema nervioso. Están reguladas, entre otros, por el sistema nervioso autónomo, que envuelve nuestros órganos internos, recibe estímulos del exterior y reacciona ante ellos iniciando procesos en nuestro cuerpo que son independientes de nuestra voluntad.

---

2. El impacto de las emociones "congeladas" en el cuerpo ha sido explorado, entre otros, por Alexander Lowen, psiquiatra y psicoterapeuta, en publicaciones como *La depresión y el cuerpo* (traducción al español publicada por Alianza Editorial, 2013) y por Gabor Maté en su libro *Cuando el cuerpo dice no, la conexión entre el estrés y la enfermedad* (traducción al español publicada por Gaia Editorial, Móstoles 2020).



Veamos un ejemplo sencillo. Imagina que te espera un examen estresante. Tu cuerpo responderá a esta información con un aumento del ritmo cardíaco, las palmas de las manos sudorosas, una respiración más rápida y tensión en los hombros. Estas señales —a veces sutiles— que nos envía nuestro cuerpo se llaman sensaciones corporales. Suelen ir acompañadas de emociones como estrés, nerviosismo, miedo o incertidumbre. No tenemos por qué ser conscientes de ellas para sentir las: simplemente se producen para ayudar a nuestro cuerpo a afrontar adecuadamente las distintas situaciones de la vida.

Las investigaciones llevadas a cabo por neurobiólogos han demostrado que no sólo las emociones, sino también las señales corporales que las acompañan tienen un enorme impacto en las decisiones racionales que toma nuestra mente. En su libro "El error de Descartes", el neurobiólogo António Damásio relata historias de personas que fueron incapaces de tomar decisiones importantes en la vida debido a daños en las estructuras cerebrales encargadas precisamente de procesar las emociones. Damásio demuestra que los estados emocionales son la base de la racionalidad, lo que socava la antigua dicotomía de nuestra cultura entre lo racional y lo emocional.

### No hay vida sin sentimientos

Este texto utiliza varios términos para describir lo que sentimos: **sensaciones corporales, emociones y sentimientos**. Según los psicólogos, difieren en cuanto a su duración (los sentimientos son los que más duran) o grado de consciencia: algunos afirman que un sentimiento es una emoción sobre la que una persona ha reflexionado deliberadamente. Esta distinción no es tan importante a efectos de este texto, sobre todo porque incluso las personas que se dedican profesionalmente a las emociones pueden a veces entender estos términos de forma diferente.

Lo que es más importante es darse cuenta de que los sentimientos nos ayudan a sobrevivir. No son nuestros enemigos, sino nuestros amigos, ya que nos informan de cosas que son importantes para nosotros. A veces nos cuesta aceptarlos porque significan noticias desagradables (por ejemplo, el dolor —una sensación corporal que nos informa de una enfermedad—, la tristeza —un sentimiento que nos recuerda la pérdida de algo importante—), pero siempre son una fuente de conocimiento sobre nosotros mismos. Reconocerlos nos ayuda a vivir vidas más completas y a comprendernos mejor a nosotros mismos.

Marshall Rosenberg, psicólogo, mediador y creador de la Comunicación No Violenta, afirmaba que **las emociones son señales que nos informan de necesidades importantes**.<sup>3</sup> Los sentimientos difíciles, como el miedo o la ira, suelen ser un recordatorio de que una de nuestras necesidades importantes no ha sido satisfecha. En cambio, los agradables, como la alegría o la dicha, suelen acompañar a las necesidades satisfechas. Para entender mejor este concepto, volvamos al ejemplo de hacer un examen. Unos momentos antes del examen, puedes sentir incertidumbre y estrés, que te informan de la importancia de la necesidad de desarrollo, realización o reconocimiento. Por otro lado, después de aprobar un examen con nota, puedes sentirte exultante, satisfecho o relajado. Estos sentimientos son informaciones de que se han satisfecho las mismas necesidades. Cuando tu cuerpo siente hambre, te hace saber que tienes que satisfacer tu necesidad nutricional básica, y cuando experimentas muchos sentimientos cálidos al pensar en una persona de la que estás enamorado, probablemente significa que esperas que esa persona satisfaga las necesidades importantes de amor, intimidad, sentirse visto y apreciado.

Todos necesitamos que se satisfagan nuestras necesidades importantes para seguir viviendo y desarrollándonos. Cuando esas necesidades no se satisfacen, solemos experimentar sentimientos difíciles e incómodos. Su objetivo es precisamente recordarnos lo que es esencial para nuestras vidas.

---

3. Marshall Rosenberg, *Comunicación no violenta. Un lenguaje de vida* [Nonviolent Communication: A Language of Life], Acanto, 2016



## Lista de necesidades\*

### Bienestar físico

Aire	Alimento	Agua
Refugio	Movimiento/ejercicio	Descanso
Sueño	Contacto	Expresión sexual
Seguridad		

### Autonomía

Hacer tus propios planes, elegir objetivos y sueños, valores	Elegir tu propio camino para alcanzarlos
--	--

### Integridad

Autenticidad	Autoestima	Autoaceptación
Identidad		

### Interdependencia

Compañía	Cercanía	Relaciones
Atención/consideración	Seguridad emocional	Honestidad
Empatía	Reconocimiento de sentimientos y necesidades	Igualdad de oportunidades
Ser visto	Comprensión y ser comprendido	Confianza
Calidez	Consuelo	Amor
Intimidad	Inspiración	Comunidad
Cooperación	Mutualidad	

### Celebración/Lamento

Celebrar las necesidades satisfechas, los sueños y los planes cumplidos	Lamentar las necesidades no satisfechas, las pérdidas, etc.
---	---

### Felicidad

Juego	Humor	Alegría
Tranquilidad	Aventura	

### Espiritualidad

Inspiración	Simplicidad	Esperanza
Belleza	Estar en contacto con la naturaleza	Armonía
Orden	Coherencia	Paz

\* Lista de necesidades basada en la lista elaborada por Marshall Rosenberg.



### ¿Qué debemos hacer con nuestros sentimientos?

En una situación altamente emocional, responder a la pregunta: "¿qué sientes?" puede ser un verdadero reto. Es difícil etiquetar nuestros sentimientos cuando estamos abrumados por ellos, así que una buena idea es practicar primero el reconocimiento de las emociones en circunstancias menos intensas. Es entonces cuando puedes dirigir tu atención hacia el interior, prestar atención a tus sensaciones corporales y nombrarlas. Incluso puedes desplazar brevemente tu atención hacia tu interior mientras lees este texto y preguntarte qué estás sintiendo en este momento. Respirar un poco y concentrarte durante al menos dos minutos sin interrupción puede ayudarte.

Puedes hacerlo tantas veces como quieras, concentrándote en partes concretas del cuerpo: brazos, estómago, piernas o pies, y comprobando si las sientes tensas, relajadas o si sientes algo más. Con el tiempo, te resultará más fácil etiquetar estos estados e incluso observar sutiles diferencias entre algunos de ellos.

Si no tienes experiencia en poner nombre a tus emociones y sensaciones corporales, las metáforas pueden ayudarte. En su libro "Tu yo resonante", Sarah Peyton señala que las metáforas nos ayudan no sólo a nombrar lo que estamos experimentando en un momento dado, sino también a orientar a otras personas, como a la infancia y la juventud, cuando se sienten abrumados por sentimientos intensos.



---

#### Metáforas

Preguntas útiles para experimentar intencionalmente las sensaciones corporales (empieza por preguntarte a ti):

- ¿Con qué puedes comparar tus sentimientos?
  - ¿Con qué animal puedes comparar tu estado?
  - ¿Con qué fenómeno meteorológico puedes compararte?
  - ¿Qué imagen podría transmitir lo que estás experimentando en este momento?
- 

Muchos de nosotros creemos que una vez que hemos reconocido nuestros sentimientos, tenemos que "hacer algo al respecto". Hay algo de verdad en ello. Siguiendo con el supuesto de Marshall Rosenberg —que los sentimientos nos señalan necesidades importantes—, sería bueno centrarnos precisamente en esas necesidades y plantearnos cómo podemos satisfacerlas o quién puede ayudarnos a ello.

Sin embargo, no siempre es posible satisfacer esas necesidades rápidamente. En esos casos, puedes simplemente tomar nota y reconocer tus emociones y necesidades subyacentes: eso por sí solo puede ser reconfortante. Recuerda que no tienes que cambiar o ajustar esos sentimientos (lo cual puede ser difícil y a veces completamente innecesario). Las emociones tienden a fluctuar, a veces muy rápidamente, lo que también nos informa de los estados cambiantes de nuestro cuerpo.



---

#### Una tarea para ti

Durante la próxima semana, intenta encontrar 5 minutos para ti cada día. Puedes hacerlo nada más levantarte, cuando hagas una pausa en el trabajo, antes de acostarte o en cualquier otro momento. Respira hondo unas cuantas veces y hazte la siguiente pregunta: "¿Cómo estás?". Analiza cómo responde tu cuerpo a esta pregunta. Nombra ese sentimiento o sensación corporal. Después, mira la lista de necesidades y piensa con qué necesidad puede estar relacionada esa sensación. También puedes llevar un diario de sensaciones y necesidades. Al cabo de unos días, te darás cuenta de qué sentimientos predominaron en una semana determinada, y qué sentimientos no se produjeron en absoluto.

---





## Emociones y desinformación

Los sentimientos no sólo nos informan sobre la calidad de nuestra vida, sino que también son una reacción a lo que ocurre a nuestro alrededor: lo que vemos, oímos o leemos. Muchos de los contenidos a los que estamos expuestos, por ejemplo, en Internet, evocan emociones en nosotros: nos sentimos alegres y relajados cuando vemos memes divertidos, nos emocionamos viendo vídeos de animales o tenemos miedo cuando oímos noticias dolorosas sobre guerras en todo el mundo.

Algunos contenidos que encontramos en Internet evocan emociones más fuertes porque han sido creados de una manera específica: se supone que deben provocar una reacción emocional en nosotros. Internet es un campo de batalla constante por nuestra atención y la forma más fácil de captarla es precisamente evocando sentimientos fuertes. La desinformación emplea con frecuencia este mecanismo y se centra en crear una reacción emocional a costa de la veracidad o la fiabilidad de la información.



---

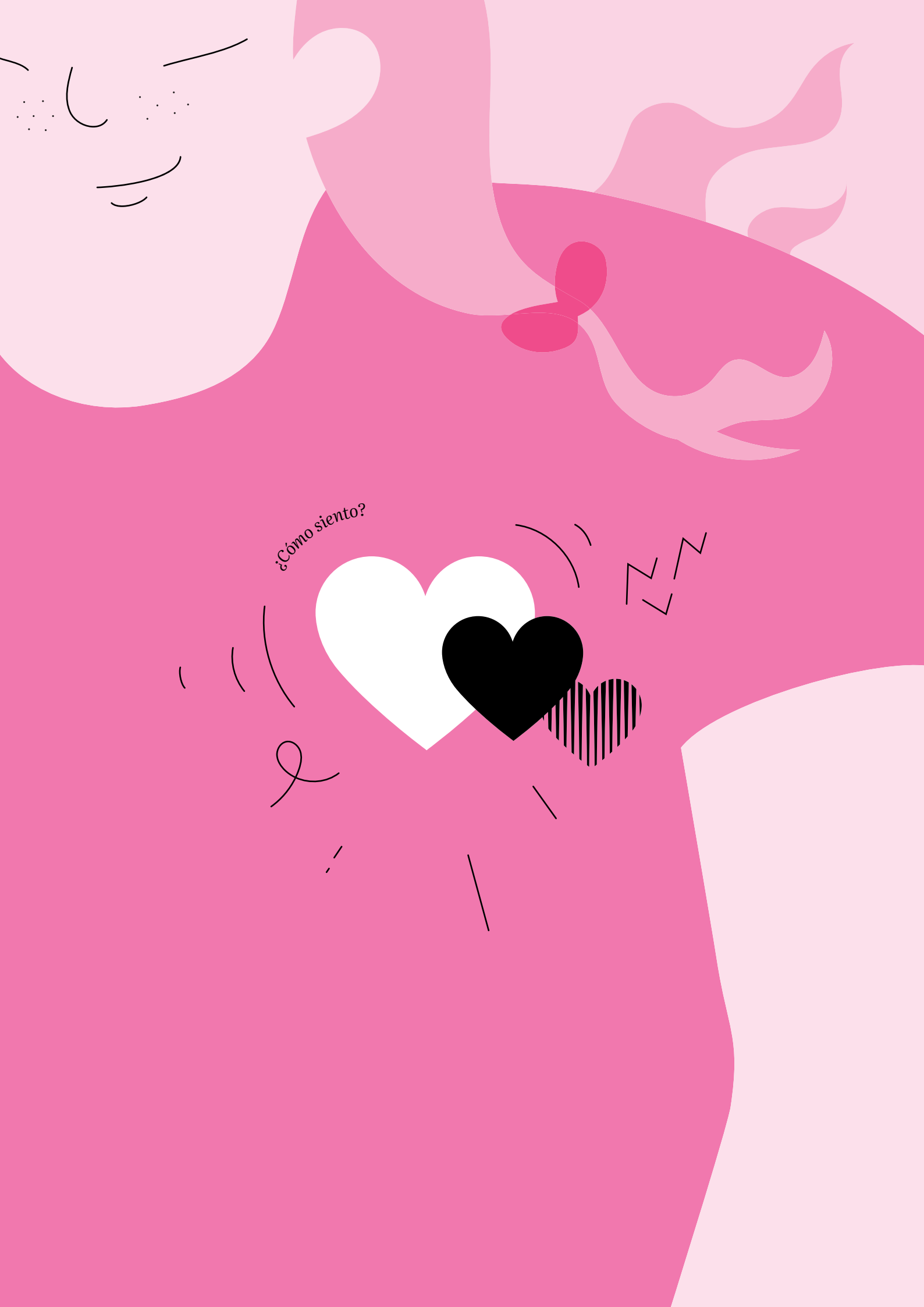
La desinformación consiste en acciones dirigidas a perjudicarnos engañándonos deliberadamente, presentándonos conocimientos superficiales y convenciéndonos para que tomemos decisiones que nos perjudican. Jugar con nuestras emociones es una herramienta útil para introducir desinformación. Existe el riesgo de que una persona pierda sus propias creencias y pase a formar parte de una sociedad manipulada.

---

Cuando experimentamos emociones fuertes, solemos estar dispuestos a actuar sin vacilar, a veces en contra de nuestros propios intereses. Por lo tanto, es extremadamente importante darse cuenta de los estados emocionales que surgen en nosotros en respuesta a la desinformación. Ser capaces de hacerlo nos permitirá reaccionar con más conocimiento de causa y crear inmunidad ante las noticias falsas.

## Referencias

- Damasio, Antonio. *El Error de Descartes. La emoción, la razón y el cerebro humano* [Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain], Crítica, 2010.
- Holler, Ingrid. *Trainingsbuch Gewaltfreie Kommunikation* [Nonviolent Communication: Exercises], 2014.
- Peyton, Sarah. *Tu yo resonante: meditaciones guiadas y ejercicios* [Your Resonant Self], Desclee de Brouwer, Bilbao 2019.
- Rosenberg, Marshall B. *Comunicación no violenta: un lenguaje de vida* [Nonviolent Communication: A Language of Life], Editorial Acanto 2016.



¿Cómo siento?



## Actividad 1

# Sentimientos, pensamientos y personalidad



30 minutos



10–12  
/13–15 años



Hasta 20  
participantes



Nombrar  
las emociones

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- profundizar en el conocimiento de las emociones y aprender a distinguirlas de los pensamientos o rasgos de la personalidad.

### Materiales

[Ir a la  
Presentación](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- hojas de papel y bolígrafos para cada grupo,
- una pizarra, pizarra blanca o una hoja grande de papel,
- un rotafolio y rotulador o tiza.

### Resumen de la actividad

1. Divide al grupo en grupos más pequeños. Pide a cada grupo que enumere el mayor número posible de emociones en la hoja de papel.
2. Delante del grupo, comprueba cuántos nombres de emociones han sido capaces de enumerar. Pregunta a los participantes qué grado de dificultad les ha parecido este ejercicio.
3. Entre todos, pensad si los estados que han enumerado son sentimientos, pensamientos, rasgos de la personalidad o tal vez otra cosa. Intenta clasificarlos.
4. Piensa por qué diferenciar entre sentimientos, rasgos de personalidad y pensamientos puede ser importante en la vida cotidiana.

### Mi experiencia

#### Descripción de la actividad

1. Divide a los participantes en grupos de varias personas.
2. Entrega a cada grupo una hoja de papel y un bolígrafo.
3. Diles que su tarea consiste en enumerar el mayor número posible de palabras que describan emociones en 5 minutos. Para que la actividad sea más dinámica, puedes introducir elementos de rivalidad; por ejemplo, gana el grupo al que se le ocurran más nombres.

**Configuración alternativa:** Si quieres que tus estudiantes reflexionen más profundamente sobre la presencia (o ausencia) de emociones en nuestras vidas, divídelos en dos grupos y pide a uno de ellos que enumere las emociones, mientras que el otro, enumera los rasgos de personalidad. Comprueba qué tarea ha resultado más fácil. Normalmente nos resulta más fácil enumerar los rasgos de la personalidad porque juzgamos y etiquetamos los comportamientos de otras personas con más frecuencia que los sentimientos y las emociones. Puedes debatir por qué es así, si este enfoque nos ayuda a entablar relaciones y en qué situaciones es mejor centrarse en las emociones y en qué situaciones, en los rasgos de la personalidad.

### Mis reflexiones

#### Debate sobre la actividad

Cuando los participantes terminen la tarea, pregúntales si les ha resultado difícil y, en caso afirmativo, por qué. También puedes preguntarles si tuvieron alguna duda mientras realizaban la tarea (por ejemplo, si un estado determinado es un sentimiento).



---

### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

Haz un resumen de cuántos sentimientos ha sido capaz de diferenciar cada grupo. Puedes preguntar a los participantes si saben cuántos sentimientos pueden tener las personas. Explica que, aunque algunos expertos hablan, por ejemplo, de varios sentimientos básicos, en realidad la lista de sentimientos es infinita porque algunos de ellos pueden tener diferentes matices e intensidades.

A continuación, divide la pizarra o la hoja de papel en tres partes. Rotula una de ellas como **Sentimientos**, la otra como **Pensamientos** y la tercera como **Rasgos de personalidad**. Pide a los participantes que observen las palabras de sus folios y comprueben si, en su opinión, todas deben incluirse en la categoría de Sentimientos. Escribe algunos ejemplos en cada categoría, por ejemplo

- **Sentimientos:** enfado, alegría, tristeza, curiosidad,
- **Pensamientos:** en esta categoría se pueden incluir frases como "Tengo la sensación de que mañana va a ser un buen día", "Tengo la sensación de que voy a suspender el examen", etc,
- **Personalidad:** positivo, optimista, simpático, introvertido, loco, etc.

Pregunta a los jóvenes qué diferencias ven entre estas tres categorías. Ten en cuenta que los sentimientos son los estados menos permanentes y pueden cambiar rápidamente. Los rasgos de carácter suelen describir nuestras predisposiciones a largo plazo, mientras que los pensamientos son opiniones, impresiones, predicciones o recuerdos que nos vienen a la cabeza. Los tres estados pueden estar relacionados, pero no necesariamente. Los rasgos de personalidad suelen ser visibles, mientras que los pensamientos y sentimientos pueden permanecer ocultos y no tienen por qué afectar a nuestro comportamiento.

---

### Veo la conexión y creo inmunidad

#### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Por último, pregunta a los participantes si creen que diferenciar entre pensamientos, sentimientos y rasgos de personalidad puede ser útil en la vida cotidiana. Puedes hacerles la siguiente pregunta:

- ¿Qué crees que afecta más a nuestro comportamiento: los sentimientos, los pensamientos o los rasgos de carácter?

Fíjate en que la desinformación suele afectar tanto a nuestros pensamientos como a nuestros sentimientos. Los textos o vídeos basados en la desinformación orientan nuestros pensamientos en una dirección concreta, que luego nos hace sentir, por ejemplo, miedo o ira. Ser capaces de diferenciar entre pensamientos, sentimientos y rasgos de personalidad puede ayudarnos a comprender mejor las reacciones provocadas por la desinformación.

---



## Actividad 2

# Clima emocional



20–30 minutos



10–12  
/13–15 años



Hasta 20  
participantes



Círculo de  
las emociones

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- conocer el clima emocional del grupo,
- pensar en cómo se puede apoyar a las personas que experimentan emociones difíciles.

### Materiales

[Ir a la  
Presentación ↗](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- Rueda de las emociones de Plutchik (preferiblemente en formato grande),
- Rotuladores borrables o etiquetas o pequeños post-its para cada participante.

### Resumen de la actividad

1. Coloca la rueda de las emociones en un lugar visible de la sala.
2. Pide a cada participante que ponga un punto junto al sentimiento que experimenta en ese momento (puede hacerse de forma anónima). La colocación de los puntos refleja el clima emocional del grupo.
3. Analizar juntos el clima emocional del grupo en ese día.
4. Si hay puntos junto a emociones difíciles, habla de lo que puede ayudar a las personas cuando experimentan esas emociones y de lo que las personas del grupo pueden hacer por los demás cuando uno de sus amigos siente emociones difíciles.

### Mi experiencia

#### Descripción de la actividad

Antes de comenzar la actividad, expón la rueda de emociones de Plutchik en un lugar visible de la sala. Cuando se reúna el grupo, pídeles que escriban su nombre o que coloquen un punto (si quieren permanecer en el anonimato) junto al sentimiento que están experimentando en ese momento concreto. Dale unos minutos, pero haz hincapié en que no deben pensar demasiado en ello.

### Mis reflexiones

#### Debate sobre la actividad

Cuando los participantes hayan terminado, hazles las siguientes preguntas. Si su respuesta es afirmativa, diles que levanten la mano.

- ¿Te ha resultado difícil encontrar la palabra adecuada para describir lo que sientes?
- ¿Te has sentido incómodo cuando estabas marcando lo que sentías delante de todos?

Si observas que hay varios nombres junto a un determinado sentimiento y sólo uno junto a otro, puedes hacer un seguimiento preguntando cómo se sienten las personas que saben que comparten una determinada emoción con alguien más y cómo se sienten las que experimentan solas su emoción.

### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

Señala que la actividad anterior te ha permitido crear rápidamente el mapa emocional del grupo. Diles a los y las jóvenes a tu cargo que el mapa puede interpretarse de forma similar a un mapa del terreno. Pregúntales qué podemos aprender sobre el grupo a partir de este ejercicio. Sacad juntos vuestras conclusiones. Puedes buscar una metáfora que describa el clima emocional del grupo en ese día concreto.



Apunta que el mapa emocional difiere de un mapa del terreno por el hecho de que cambia constantemente. En este sentido, se parece más a una previsión meteorológica: tu mapa emocional ya puede parecer completamente distinto al final de la reunión porque los sentimientos pueden cambiar en pocos minutos.

**Veo la  
conexión  
y creo la  
inmunidad**

---

#### **¿Qué tiene que ver con la desinformación?**

Explica al grupo que, en el mundo natural, el tiempo puede cambiar (por ejemplo, una lluvia tras una sequía); del mismo modo, es natural que las personas experimenten a veces emociones más difíciles, como la tristeza o la ira. Pensad juntos y escribid métodos que ayuden a las personas que están experimentando sentimientos difíciles. Si lo deseas, puedes utilizar la metáfora del paraguas que utilizamos cuando llueve. ¿Cuál podría ser nuestro paraguas cuando nos sentimos mal? Busca métodos que puedas aplicar en tu grupo.

Si a los jóvenes les acaba gustando esta actividad, puedes hacerla al principio de cada sesión, dedicando 5 minutos a elaborar el "mapa del tiempo emocional" en el grupo.

---



¿Cómo pienso?

# ¿Cómo pienso?



## Sobre el pensamiento, rápido y lento

### ¿Cuál es tu forma de pensar?

Cada día está lleno de cosas que hay que hacer. Vamos a trabajar, hacemos nuestras tareas, aprendemos y desarrollamos nuestras aficiones e intereses. Además, a menudo tenemos que tomar decisiones y coordinar nuestras acciones con otras personas. Todo eso requiere pensar, pero ¿siempre enfocamos los problemas de la misma manera? No del todo.

Pondrás más empeño en resolver una tarea matemática o en planificar con detalle tus vacaciones que en cruzar la calle. En este último caso, recibirás un mensaje rápido y breve —luz verde— y empezarás a andar en un abrir y cerrar de ojos. No considerarás todas las demás opciones posibles porque sabes que luz verde significa "camina".

Sin embargo, al tomar una decisión importante (como elegir un nuevo trabajo), tu atención se centrará en múltiples aspectos del problema, su impacto y sus riesgos. Tienes que admitir que considerar un asunto difícil es más agotador y requiere más "esfuerzo mental"; sin embargo, sabes que es necesario para llegar a las conclusiones correctas.

Compruébalo por tu propia cuenta

Los ejemplos anteriores muestran muy bien cómo nuestra mente analiza la información. Sin embargo, antes de saber más, intenta **resolver los siguientes enigmas**:

1. Un equipo olímpico ganó 60 medallas. Las atletas altas de ese equipo ganaron el triple de medallas que las bajas. ¿Cuántas medallas ganaron las atletas bajitas?
2. Kate y Liz corren alrededor del estadio a la misma velocidad, pero Liz sale más tarde. Cuando Liz ha corrido 5 vueltas, Kate ya ha dado 10. ¿Cuántas vueltas habrá corrido Kate cuando Liz haya completado 10 vueltas?

Los psicólogos utilizan tareas como las anteriores para [estudiar](#) <sup>7</sup> cuándo las personas piensan analíticamente. Puede que consiguieras responder a las preguntas de inmediato, pero la primera respuesta a estos acertijos que nos insinúa nuestra intuición suele ser errónea. Por ejemplo, nuestra mente nos dice por reflejo —casi de inmediato— que la respuesta a la primera adivinanza es 20. Tardamos un momento y necesitamos unos breves cálculos para dar con la respuesta correcta, 15.

### ¿Cuándo piensas rápido y cuándo lento?

Tómate un momento para pensar en tu trabajo con los jóvenes. Cuando se trata de tareas creativas y que requieren un pensamiento lógico, la primera idea que nos viene a la cabeza puede parecer buena. A veces, sin embargo, se nos ocurren soluciones nuevas y mejores con el tiempo, a medida que nos centramos más en la tarea que tenemos entre manos.





Así es como funcionan las "lluvias de ideas": queremos que el mayor número posible de personas exponga sus ideas. Primero generamos soluciones para "calentar" nuestros cerebros, y sólo después evaluamos la calidad de esas soluciones. Por eso, primero apostamos por las soluciones propuestas por nuestra mente rápida y luego se nos ocurren ideas cada vez mejores, creadas por la mente analítica.

Así funcionan **dos sistemas de pensamiento** sobre los que vas a aprender más en este capítulo. Dos famosos psicólogos: Amos Tversky y Daniel Kahneman idearon la [teoría del pensamiento rápido y lento](#) <sup>7</sup> basándose en una serie de experimentos. Este último recibió el Premio Nobel por sus descubrimientos en el campo de la economía.

### Pensamiento intuitivo y analítico

Nuestras reacciones intuitivas son las que nos guían tanto en el caso de la primera idea que nos viene a la cabeza al resolver puzzles como cuando cruzamos la calle una vez que el semáforo se pone en verde. La primera respuesta posible aparece en nuestra cabeza antes incluso de que hayamos considerado todas las opciones posibles.

A menudo, esta respuesta resulta ser útil y suficiente. Ese es el sentido del pensamiento intuitivo: llegar a conclusiones **"correctas a primera vista"**. Por supuesto, no siempre serán ciertas.

Por eso, cuando sentimos que nuestro objetivo es más importante, nuestra mente cambia al "engranaje analítico", que requiere concentración y más esfuerzo.

#### El piloto de rally y el copiloto

Imagina una carrera entre dos coches. En la línea de salida, tenemos un coche de carreras tuneado y un modesto todoterreno familiar al lado. Si el objetivo es cubrir rápidamente un tramo recto de la ruta, el conductor del primer coche hará un gran trabajo.

Sin embargo, si la ruta es compleja e incluye tramos sinuosos, giros frecuentes y orientación, es mejor apostar por el coche más lento. Su conductor se moverá a su propio ritmo y tomará nota de todas las directrices importantes, mirará el mapa y considerará cada giro. El conductor del rally saldrá con los neumáticos chirriando y será el primero en terminar la carrera, pero no podemos estar seguros de que tome la ruta correcta y llegue a la meta.



---

Estos son precisamente nuestros dos sistemas de pensamiento: a veces, necesitamos al **conductor rápido**, y otras — al **conductor cuidadoso**.

---

#### La perspectiva interna y externa

Cuando se [utiliza](#) <sup>7</sup> el pensamiento rápido, se recurre a los indicios inmediatamente disponibles a los que se puede acceder rápidamente para sacar conclusiones; por ejemplo, los recuerdos o las emociones que se sienten en un momento dado.

Por la misma razón, mientras la información nos resulte familiar y compatible (consistencia y coherencia) y una información determinada proceda de una persona o un sitio web en los que solemos confiar (credibilidad), el sistema de pensamiento rápido se mostrará confiado y no tendrá problemas a la hora de evaluar la veracidad de las pruebas.



---

Sin embargo, cuando adoptamos la "perspectiva externa" para tener una visión más amplia del problema, el sistema de pensamiento analítico nos permitirá examinar mejor la cuestión. Nos aseguraremos de que la información se ajusta a los conocimientos científicos, no sólo a los que ya tenemos. Verificaremos si procede de una fuente fiable que no tenga malas intenciones hacia nosotros. Nos aseguraremos de que el consenso no es fruto de la desinformación difundida o de que las pruebas disponibles ofrecen una buena explicación de la cuestión.

---



### "Una vez, mi tía..." — evidencia anecdótica

Resulta que el [sistema de pensamiento rápido](#) encuentra increíblemente interesantes las evidencias anecdóticas, que se [basan](#) en una sola historia o experiencia puntual, aunque su credibilidad no tenga implicaciones universales. Las evidencias anecdóticas suelen empezar con expresiones como: "Conozco a alguien que...", "He oído que mi tía hizo...", "Conozco una situación en la que...". Seguro que alguna vez has oído argumentos de este tipo. Piensa si te parecieron [creíbles](#) en su momento y, en caso negativo, por qué.

Recuerda que es buena idea confrontar situaciones puntuales con pruebas respaldadas por el método científico o la estadística. La evaluación crítica requiere la intervención de nuestro escéptico interior, que analizará la información disponible desde una perspectiva más amplia. De lo contrario, corremos el riesgo de que si nos creemos las fake news una vez, pronto caeremos en ellas una y otra vez, hasta perdernos en la red de la desinformación.

### Una mentira repetida mil veces...

...se convierte en verdad. Ya conoces este dicho. Como puedes recordar, la coherencia con los conocimientos que ya tienes hace que la nueva información parezca más fiable. Esto puede llevarnos a un callejón sin salida, [como confirman](#) las investigaciones psicológicas sobre el efecto de **verdad ilusoria**.

La repetición facilita la retención de la información. ¿Qué utiliza mucho la información retenida? Nuestra mente, cuando piensa intuitivamente. Así es como se propagan los rumores. Empezamos a creer una historia después de oírla de varias fuentes, aunque no esté respaldada con hechos.



---

La **ilusión de la verdad** es un mecanismo por el que empezamos a creer que algo es cierto porque ya lo sabemos, aunque no lo sea en realidad. Ocurre cuando hemos visto una determinada información muchas veces en el pasado y empezamos a asumir que es "conocimiento popular" que no necesita ser verificado. La exposición a un contenido concreto nos facilita recordarlo y, por tanto, concluir que ya lo conocemos.

---

### La misma vida, múltiples perspectivas

La ilusión de la verdad nos hace pensar que ciertas cosas son obvias y no merece la pena cuestionarlas. Como suele decirse, "cuando todo lo que tienes es un martillo, todo parece un clavo". Lo mismo ocurre con las creencias. Aferrarnos a una determinada visión del mundo nos hace buscar con avidez información que confirme lo que ya creemos.

Cuando alguien intenta corregirnos, puede desencadenarse la [disonancia cognitiva](#), que es una [actitud](#) que nos hace negar por reflejo la información con la que no estamos de acuerdo cuando la encontramos.



---

La **disonancia cognitiva** es un sentimiento de tensión psicológica desagradable, que se experimenta cuando la nueva información es incoherente con lo que ya sabemos. Implica la necesidad de asegurar la coherencia entre las propias creencias, actitudes y comportamientos. La solución a la disonancia cognitiva es abandonar la postura actual o negarse a aceptar la nueva. Cuando recibimos información que no concuerda con nuestras creencias, sentimos malestar y podemos intentar negar lo que acabamos de oír.

---



## Pensar bajo presión

La vida nos exige actuar aquí y ahora. Tenemos que tomar decisiones continuamente y no podemos analizarlo todo, todo el tiempo. ¿Qué ocurre cuando estamos bajo presión de tiempo o mucho estrés? La incertidumbre es una sensación muy desagradable. Preferimos saber exactamente lo que ocurre a nuestro alrededor y lo que podemos anticipar.

Cuando estamos alterados por el estrés, el miedo o la ira, preferimos explicaciones simplificadas sobre el mundo que nos permitan mantener la calma. Para explicar por qué ciertas personas sacan conclusiones demasiado rápido, sin esperar a tener pruebas, los psicólogos acuñaron el concepto [↗](#) de **necesidad de cierre cognitivo**.



Imagina que tu mente es una mano. Puedes utilizarla para captar nueva información, intercambiar historias con los demás, pasarlas de mano en mano, así como dejar de lado cosas que no estás seguro de que sean ciertas.

¿Qué ocurre en una situación estresante? La mano se convierte en un puño. Todo lo que sostenía en un momento dado está bien protegido para que no se caiga ni se intercambie.

La mente funciona de forma parecida: cuando se aferra con fuerza a una interpretación del mundo, es difícil [↗](#) persuadirla para que "acepte" otra diferente. Una persona que se comporta así puede parecer "sorda" a nuevos argumentos.

## Enredados en una espiral de información

En el contexto de la desinformación, se trata de un problema enorme, sobre todo cuando acompaña a temas difíciles como pandemias, guerras, catástrofes naturales o protestas. En esas situaciones, somos vulnerables [↗](#) al **doomscrolling**, es decir, al seguimiento incontrolado y compulsivo de la información. Cuando algo causa miedo o representa una amenaza en nuestra ciudad, país o en el mundo, queremos saber todo lo posible sobre ello. Buscamos consuelo en la red de medios de comunicación.

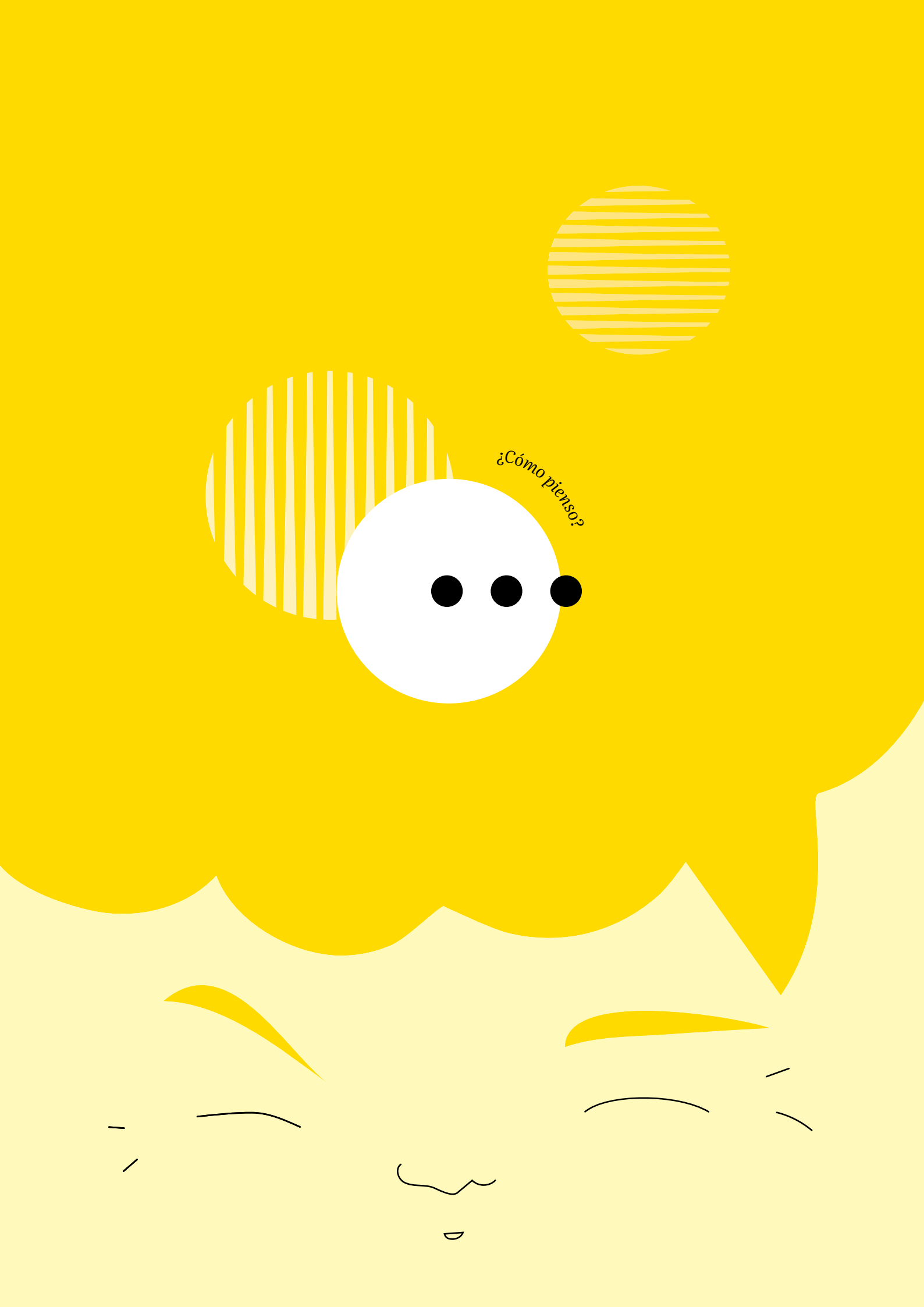
## Notas finales sobre las emociones

Las noticias falsas suelen "jugar" con las emociones difíciles. Cuando la mente se siente amenazada, utiliza reflexivamente el pensamiento intuitivo, lo que le permite dar sentido rápidamente a la situación. Es mucho más difícil utilizar un pensamiento más lento y analítico.

Cuando nuestra mente prefiere utilizar el pensamiento intuitivo, sacrificamos la calidad en favor de actuar con rapidez. Las personas que difunden desinformación lo saben muy bien e intentarán apelar a tu sistema de pensamiento rápido. Es en esos momentos —cuando estamos menos alerta— cuando podemos caer en las noticias falsas. Aplicar el pensamiento analítico puede sacarnos de apuros.

## Referencias

- Kahneman, Daniel. *Pensar rápido, pensar despacio* [Thinking, Fast and Slow], Debate, 2012.



¿Cómo pienso?



## Actividad 1

# Cuenta una historia



90 minutos



10-12  
/13-15 años



Pequeño/  
grande



Pensamiento rápido,  
la ilusión de la verdad

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes:

- experimentar cómo cada uno presta atención a detalles diferentes,
- ver el mecanismo detrás de las distorsiones y rumores.

### Materiales

[Ir a la  
Presentación ↗](#)

#### Para esta actividad necesitarás:

- una historia, que transmitirás a los participantes siguiendo un patrón específico; puedes utilizar alguna de nuestras sugerencias o crear tu propia historia,
- hojas de papel y bolígrafos,
- hojas de papel grande o un rotafolio,
- rotuladores, lápices de colores.

### Resumen de la actividad

1. El educador elige hasta 5 participantes – el resto del grupo actuará como observador. Los y las jóvenes seleccionados reciben hojas de papel y algo con lo que escribir.
2. El primer participante recibe la historia. La lee, la memoriza y luego la escribe en su hoja de papel.
3. El siguiente participante recibe la historia escrita por el participante anterior, la lee, la memoriza y la escribe en su hoja de papel.
4. El proceso se repite tantas veces como participantes seleccionados haya.
5. La última persona escribe la historia en la pizarra o en el rotafolio. Todo el grupo comprueba en qué difiere la primera versión de la historia de la última.
6. El educador presenta información seleccionada de la sección teórica, Mis nuevos conocimientos.
7. Los y las jóvenes se dividen en grupos para preparar un cartel titulado "¿Cómo detectar un rumor?".

### Mi experiencia

#### Reparte las hojas de papel y los bolígrafos entre las personas participantes.

1. Entrega al primer participante la historia escrita en una hoja de papel. Pídele que la lea en voz baja. Nota: No deben leerla en voz alta. Después de leerla, deben devolver el papel.
2. El primer participante escribe lo que recuerda de la historia en su hoja de papel y luego se la entrega a la siguiente persona.
3. La segunda persona lee la historia escrita por la primera, devuelve la hoja de papel al facilitador y escribe lo que recuerda.
4. El tiempo necesario para escribir las historias depende del número de personas que participen en la actividad. Para mantener la atención del resto del grupo, recomendamos que participen hasta 5 personas en la redacción de las historias.
5. Todos los demás pueden actuar como observadores y compartir sus ideas al final de la actividad. Los observadores permanecen en la sala durante toda la actividad.
6. El último participante activo de la actividad escribe en el rotafolio o pizarra la historia que ha recordado.
7. Lee la historia original y, juntos, comprobad si difieren mucho unas de otras.



## Configuración alternativa

Si dispones de dos salas, puedes realizar esta actividad haciendo que los participantes seleccionados vayan a la otra sala ("sala de espera") y luego vuelvan individualmente a la sala principal para contar la historia verbalmente.

## Historias

### Historia original

### Historia modificada

Esta columna contiene ejemplos de cómo se puede tergiversar la historia

**Historia 1** / Desde niña, Blancanieves ha querido viajar y conocer mundo. Sin embargo, era difícil mientras vivía con los siete Enanitos. Se ocupaba de la cabaña, preparaba la comida, limpiaba la casa y se aseguraba de que los enanitos estuvieran cómodos. Un día conoció al Príncipe, que la invitó a dar la vuelta al mundo con él. Ella no estaba segura de que fuera una buena idea. Temía que los enanitos no se las arreglaran solos. Sin embargo, los Enanitos le mostraron empatía y comprensión. Agradecieron a Blancanieves sus años de ayuda y la ayudaron a hacer las maletas para el viaje. Blancanieves estaba a punto de empezar un nuevo capítulo en su vida.  
/ 110 palabras

Desde niña, Blancanieves ha querido viajar y conocer mundo. Sin embargo, era difícil mientras vivía con los siete Enanitos. Se ocupaba de la cabaña, preparaba la comida, limpiaba la casa y se aseguraba de que los enanitos estuvieran cómodos. **Un día conoció al Príncipe y le invitó a dar la vuelta al mundo con ella.** Ella no estaba segura de que fuera una buena idea. Temía que los enanitos no se las arreglaran solos. Sin embargo, los Enanitos le mostraron empatía y comprensión. Agradecieron a Blancanieves sus años de ayuda y la ayudaron a hacer las maletas para el viaje. Blancanieves estaba a punto de empezar un nuevo capítulo en su vida.

**Historia 2** / Cuando Cenicienta conoció al Príncipe, su vida dio un giro de 180 grados. La chica se hizo increíblemente rica. Podía ir de compras, al spa y disfrutar de un montón de actividades divertidas y beneficios diarios. Comprar zapatos se convirtió en su nuevo pasatiempo favorito. Y con razón, ya que fue un zapato lo que cambió su destino. Sus zapatos favoritos eran las zapatillas. Llegó a tener 500 pares. Muchos años después de su muerte, sus bisnietos abrieron el museo de Cenicienta, en el que la principal atracción era precisamente esa colección de zapatillas.  
/ 94 palabras

Cuando Cenicienta conoció al Príncipe, su vida dio un giro de 180 grados. La chica se hizo increíblemente rica. Podía ir de compras, al spa y disfrutar de un montón de actividades divertidas y beneficios diarios. Comprar zapatos se convirtió en su nuevo pasatiempo favorito. Y con razón, ya que fue un zapato lo que cambió su destino. Sus zapatos favoritos eran las zapatillas. Llegó a tener 500 pares. **Muchos años después de su muerte, sus bisnietos abrieron el club de baile.** Cenicienta, en el que la principal atracción era precisamente esa colección de zapatillas.

**Historia 3** / El Patito Feo no entendía qué estaba pasando. Publicó un nuevo post en Instagram y empezó a recibir comentarios desagradables y odio, a pesar de que él era inteligente y amable. Se puso muy triste, pero decidió no rendirse. Al fin y al cabo, todo el mundo tiene que pasar por la pubertad. Sus diversos síntomas, como las manchas de la piel, pasarán. El patito se esforzó mucho por estudiar, hacer ejercicio y trabajar sus talentos. Creció y se convirtió en un hermoso y amable cisne. Se convirtió en un YouTuber de increíble éxito gracias a su canal "Ser un cisne".  
/ 101 palabras

El Patito Feo no entendía qué estaba pasando. Publicó un nuevo post en Instagram y empezó a recibir comentarios desagradables y odio, a pesar de que él era inteligente y amable. Se puso muy triste, pero decidió no rendirse. Al fin y al cabo, todo el mundo tiene que pasar por la pubertad. Sus diversos síntomas, como las manchas de la piel, pasarán. El patito se esforzó mucho por estudiar, hacer ejercicio y trabajar sus talentos. Creció y se convirtió en un hermoso y amable cisne. **Se convirtió en un TikTok de increíble éxito gracias a su canal, "Ser un cisne".**



#### Historia original

#### Historia modificada

Esta columna contiene ejemplos de cómo se puede tergiversar la historia

**Historia 4** / Robert Lewandowski es un futbolista polaco de fama mundial. Se interesó por el fútbol desde niño. Podía botar el balón mientras hacía los deberes o comía. En 2006 ingresó en el club de fútbol Znicz Pruszków. Jugó en clubes como: Lech Poznań, Borussia Dortmund y Bayern de Múnich. Actualmente juega en el FC Barcelona. El futbolista no come productos que contengan gluten o lactosa y se mantiene alejado de las bebidas azucaradas. Antes de un partido, come alimentos con alto contenido en proteínas y toma fruta después del partido.  
/ 89 palabras

Robert Lewandowski es un futbolista polaco de fama mundial. Se interesó por el fútbol desde niño. Podía botar el balón mientras hacía los deberes o comía. En 2006 ingresó en el club de fútbol Znicz Pruszków. Jugó en clubes como: Lech Poznań, Borussia Dortmund y Bayern de Múnich. Actualmente juega en el FC Barcelona. El futbolista no come productos que contengan gluten o lactosa y **se mantiene alejado de las bebidas con cafeína**. Antes de un partido, come alimentos con alto contenido en proteínas y toma fruta después del partido.

**Historia 5** / María Pombo es una popular influencer y empresaria española. Empezó en las redes sociales en 2011, ha sido bloguera en Yo, mi, me, contigo, y tiene un canal de YouTube en el que publicaba vlogs y algunos tutoriales. Aunque sin duda, María se ha consolidado en Instagram, donde su contenido abarca una variedad de temas, desde moda y belleza hasta reseñas de productos y estilo de vida. En su tiempo libre, disfruta de actividades al aire libre y de pasar tiempo con su familia y amigos. Entre sus intereses se encuentra el cine siendo su película favorita "Intocable".  
/ 98 palabras

María Pombo es una popular influencer y empresaria española. Empezó en las redes sociales en 2011, ha sido bloguera en Yo, mi, me, contigo, y tiene un canal de YouTube en el que publicaba vlogs y algunos tutoriales. Aunque sin duda, María se ha consolidado en Instagram, donde su contenido abarca una variedad de temas, desde moda y belleza hasta reseñas de productos y estilo de vida. En su tiempo libre, disfruta de actividades al aire libre y de pasar tiempo con su familia y amigos. **Entre sus intereses se encuentra el cine siendo su película favorita "La vida es bella"**.

#### Mis reflexiones

#### Debate sobre la actividad

Realiza un debate con tu grupo al final de cada historia. Puedes utilizar nuestras preguntas sugeridas como parte del resumen:

1. ¿Cómo te has sentido durante la actividad?  
(Puedes utilizar la rueda de las emociones para describir lo que sentiste).
2. ¿Qué te pareció difícil o fácil?
3. ¿Te ha sorprendido algo de esta actividad?
4. ¿Qué te ha enseñado esta actividad?
5. ¿En qué se diferencia la historia original de la final, escrita en el rotafolio o la pizarra?

#### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

Durante este ejercicio, los y las jóvenes a tu cargo deben —con tu ayuda— observar que, aunque no fuera su intención, cuando repiten información no verificada, se exponen tanto a sí mismos como a los demás al riesgo de memorizar información errónea que se coló en la historia original.

Háblales de la ilusión de la verdad. Su principio fundamental es: **Una mentira repetida mil veces se convierte en verdad**. Cuando las noticias falsas aparecen en varios sitios, podemos confundirlas prematuramente con una información fiable. El mero hecho de encontrarnos con una información unas cuantas veces hace que nuestro **sistema**



**intuitivo** decida que esa información nos resulta familiar y que, por tanto, es cierta (cuando en realidad sólo coincide con lo que vimos anteriormente). Así es como se propagan los rumores. Empezamos a creer una historia después de oírla de varias fuentes, aunque no esté basada en hechos.

### Veo la conexión y creo inmunidad

#### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Para resumir los conocimientos adquiridos, haz las siguientes preguntas:

1. ¿Sucedía lo mismo en la vida real cuando varias personas repiten la información que oyen? ¿En qué situaciones?
2. ¿Has visto un mecanismo similar en Internet, en la escuela, entre tus amigos? ¿Puedes dar algún ejemplo?

A continuación, divide a los participantes en grupos de varias personas, dales hojas grandes de papel, rotuladores o lápices de colores y pídeles que elaboren juntos un cartel titulado "¿Cómo detectar un rumor?".

Una vez que los grupos hayan creado los carteles, preséntalos delante de todos y, a continuación, exhibelos en un lugar visible para poder utilizar las reglas a diario.



Como parte del resumen de toda la actividad, da un refuerzo positivo al grupo.

Al final del proceso, entrega a cada participante un mensaje indicando al menos una cosa positiva que hayas observado durante la actividad. De este modo, harás hincapié en sus "pequeñas victorias".

Ejemplos de comportamientos que podrían constituir una "pequeña victoria" a lo largo del proceso

- participación activa en la actividad "Comparte una historia",
- respeto de las normas — en el caso de observadores y participantes que ya han escuchado la historia, por ejemplo, dejar espacio a alguien, permanecer en silencio, no soltar indirectas,
- participación en el resumen de la actividad,
- compartir sus reflexiones, pensamientos o experiencias.





## Actividad 2

# Sombreros de pensamiento



30–60 minutos



10–12  
/13–15 años



Individual/  
pequeño/grande



Pensamiento lento  
diferentes perspectivas,  
disonancia cognitiva

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- aprender a adoptar una postura sobre un asunto determinado de forma objetiva e imparcial,
- ver diversas perspectivas desde las que se puede debatir un tema determinado,
- practicar y adoptar un estilo de pensamiento específico.

### Materiales

[Ver Ficha de trabajo](#)

[Ir a la Presentación](#)

#### Para esta actividad necesitarás:

- hojas de papel de colores correspondientes a los colores de los sombreros, que se repartirán a los participantes para que sepan qué sombrero tendrán que utilizar para "pensar" (opcional: sombreros de papel de los colores adecuados),
- una breve descripción de la forma de pensar del sombrero que utilizarán durante la actividad,
- para el resumen individual: hojas de trabajo con sombreros sin colorear y sus descripciones, rotuladores o lápices de colores.

Para participantes más jóvenes (10–12 años):

- como parte de la introducción a esta actividad, puedes preparar sombreros de papel de los colores correspondientes a los sombreros de la descripción, que tus estudiantes podrán ponerse durante la actividad.

### Resumen de la actividad

1. El monitor describe el funcionamiento de los sombreros de pensamiento y asigna un sombrero a cada participante.
2. El monitor lee en voz alta una historia, un problema o un dilema. Los participantes hablan sobre el tema de acuerdo con los sombreros que se les han asignado.
3. El monitor presenta información seleccionada de la sección teórica, "Mis nuevos conocimientos."
4. Los participantes eligen el sombrero que les resulta más cómodo: se colocan junto a los dibujos de sombreros colocados alrededor de la sala. Marcan qué sombrero les gustaría utilizar más a diario.

### Mi experiencia

"Sombreros de pensamiento" es una actividad basada en una técnica desarrollada por un psicólogo y médico de Malta: Edward de Bono. En esta técnica, un problema dado se analiza desde una perspectiva específica de seis sombreros de pensamiento. Cada sombrero tiene un color asignado y se relaciona con una forma de pensar concreta.

**Sombrero blanco — hechos:** una forma de pensar basada en hechos, datos y cifras. No deja lugar a las emociones ni a las especulaciones: sólo importa lo que es cierto y está verificado.

Ejemplos de expresiones: "El análisis de los datos demuestra...", "Según las cifras...", "Es un hecho que...", "Centrémonos en los hechos..."

**Sombrero rojo — emociones:** se deja llevar por las emociones, los sentimientos, las corazonadas y la intuición. Lo que importa es lo que uno siente. Con esta forma de pensar, no hace falta reflexionar, sólo actuar según el estado de ánimo.





Ejemplos de expresiones: "Siento que...", "Me parece que...", "Mi intuición me dice que...", "¿Qué emociones evoca esta situación?"

**Sombrero verde – Creatividad y oportunidades:** significa tener ideas innovadoras, creativas, nuevas, inusuales. La imaginación no tiene límites.

Ejemplos de expresiones: "Tengo una idea...", "Pensemos en algo nuevo, creativo...", "Pensemos fuera de la caja...", "Veamos adónde nos lleva nuestra imaginación..."



**Sombrero amarillo – optimismo:** significa ser optimista, ver el lado positivo de las cosas, las ventajas, los beneficios, apuntar a resultados positivos.

Ejemplos de expresiones: "Veamos el lado positivo...", "Esto tiene muchas ventajas, como...", "Abordémoslo con optimismo...", "Veo muchos efectos positivos, como..."



**Sombrero negro – pesimismo:** esta forma de pensar se centra en lo negativo, los defectos y los puntos débiles.

Ejemplos de expresiones: "Esta idea tiene muchos inconvenientes, como...", "Es una mala idea...", "Esto no me gusta...", "No creo que vaya a funcionar..."



**Sombrero azul – el moderador:** observa las reglas de la reunión, controla su curso, se asegura de que todo el mundo tiene su turno de palabra.

Ejemplos de expresiones: "Permítanme recordarles la regla...", "Persona A, por favor, diga lo que piensa...", "Ahora los argumentos de la persona C...", "Por favor, guarden silencio..."

Como facilitador de la actividad, familiariza al grupo con los colores de los sombreros y las formas de pensar asignadas a cada color.

#### ¿Cómo asignar sombreros a los participantes?:

El sombrero azul suele ser el moderador de todo el proceso, por lo que sugerimos asignar este sombrero al facilitador de la actividad, es decir, al educador, instructor o profesor. Si algún joven del grupo puede desempeñar esta función, puedes asignársela. Apoya a esa persona si es necesario.

Una vez excluido el sombrero azul, sólo queda distribuir los cinco sombreros restantes.

Los tipos de sombrero pueden ser asignados al azar o deliberadamente por el facilitador. Si sabes que uno de los jóvenes a tu cargo tiene una forma de pensar claramente definida —por ejemplo, es increíblemente crítico en cualquier situación—, puedes asignarle un sombrero amarillo o verde a propósito para que practique una forma diferente de pensar y abordar la situación.

#### Sombreros abiertos o encubiertos:

Los participantes pueden saber quién tiene cada sombrero, es decir, qué forma de pensar seguirán durante el ejercicio.

También puedes introducir otra regla: después de que se les asigne un sombrero (deliberada o aleatoriamente), los participantes no pueden revelar qué sombrero van a utilizar para "pensar". Después de resolver el problema, los jóvenes deben adivinar qué sombreros llevaban sus compañeros.

No es necesario distribuir todos los sombreros y se puede asignar el mismo sombrero a varias personas. Por ejemplo, si realizas la actividad para tres personas, puedes asignar sólo tres sombreros o asignar dos sombreros a cada persona.

Divide al grupo en equipos y asígnales los sombreros. Cada grupo debe centrarse en exponer ideas y argumentos de acuerdo con la forma de pensar del sombrero asignado.



1. Después de asignar deliberada o aleatoriamente los sombreros a personas concretas, lee en voz alta una historia o un problema que el grupo deba resolver conjuntamente, teniendo en cuenta la regla de que cada persona sólo puede hablar y exponer sus ideas y argumentos dentro de los límites determinados por el color de su sombrero.
2. Los participantes tienen hasta 30 minutos para completar la tarea. Recuerda que cada persona debe tener la oportunidad de hablar al menos una vez (por ronda). El tiempo de intervención sugerido por participante es de 2–4 minutos por ronda. Cada persona podrá participar en un debate. Si tienes el sombrero azul, modera el debate y vigila el curso de la conversación. Si uno de los participantes desempeña este papel, deberá asegurarse de que se respetan las normas y tú deberás apoyarle en esa tarea.

Puede utilizar nuestro banco de ideas para el debate. También puedes proponer tus propios temas o inventarlos junto con el grupo antes de que empiece el debate con sombreros.

### **Alternativas**

- Como actividad individual

El facilitador lee en voz alta una historia, un problema o un dilema, mientras que el o la joven puede proponer soluciones y argumentos para todos los sombreros, para uno o para varios.

- Para trabajar en un grupo pequeño

Asigna sólo tantos sombreros como personas haya en el grupo o asigna dos sombreros por persona; los sombreros pueden repetirse.

### **Temas/dilemas propuestos:**

#### **• Tema 1**

Un nuevo estudiante está a punto de unirse a vuestro grupo. Te enteras de que tiene un canal de YouTube dedicado a los videojuegos. Por desgracia, las opiniones sobre el canal son negativas. Algunos de los comentarios acusan a ese YouTuber de ser un tramposo.

Tu tarea: Debatar qué tipo de bienvenida deberías darle en tu clase.

#### **• Tema 2**

Hay un problema creciente de ruido en tu centro comunitario o club juvenil. Durante el día, cuando hay mucha gente, todo el mundo habla muy alto y es difícil hablar, hacer los deberes o jugar a un juego tranquilamente.

Tu tarea: Como representantes del centro comunitario/club juvenil, encontrad formas de resolver el problema del ruido.

#### **• Tema 3**

Sois un grupo de cigüeñas preparándose para volar al sur antes del invierno.

Tarea: Elaborad un plan de viaje y la lista de cosas que necesitáis preparar.

#### **• Tema 4**

Puedes contratar a un monitor o monitora en tu centro comunitario o club juvenil para que realice actividades adicionales.

Tu tarea: Como representantes del centro comunitario/club juvenil, proponed una idea para la actividad adicional.



---

### Mis reflexiones    Debate sobre la actividad

Realiza un debate con el grupo al final de la variante seleccionada. Puedes utilizar nuestras preguntas sugeridas como parte del resumen

1. ¿Cómo te has sentido durante la actividad? (Puedes utilizar la rueda de las emociones para describir lo que sentiste).
2. ¿Qué te pareció difícil o fácil?
3. ¿Te ha sorprendido algo de esta actividad?
4. ¿Qué te ha enseñado esta actividad o qué has sacado de ella?
5. ¿Ha sido fácil para ti asumir el papel que se te ha asignado, es decir, pensar según las reglas del sombrero de un color determinado?

---

### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

Explica al grupo cómo la **disonancia cognitiva** impide el trabajo en grupo: cuando nos resulta difícil adoptar la visión de los demás porque ya tenemos la nuestra. Del mismo modo, a una persona con sombrero optimista le resulta difícil comunicarse con otra con sombrero pesimista. Utilizan supuestos completamente distintos. Cuando estamos excesivamente apegados a un punto de vista o convicción típicos de un sombrero determinado, estamos menos dispuestos a escuchar los argumentos de la otra parte.

Utiliza la rueda de las emociones para hablar sobre lo que sienten cuando no están de acuerdo con alguien o con algo. La disonancia es una sensación desagradable: se siente tensa y tenemos que lidiar con esa tensión de alguna manera. Cuando nos encontramos con algo que puede hacer tambalear nuestro sistema de creencias, es fácil que simplemente rechacemos la nueva información, que la ignoremos o la neguemos.

---

### Veo la conexión y crear inmunidad

#### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Durante este ejercicio, los participantes pudieron comprobar que aferrarse a un único punto de vista en realidad dificultaba el proceso de encontrar una solución. Utiliza este hecho y haz referencia a los aspectos negativos de la disonancia cognitiva en tu debate. ¿Qué sintieron cuando tuvieron que enfrentarse a un punto de vista diferente? Intenta etiquetar esas emociones de forma conjunta. ¿Fue, por ejemplo, irritación?

A continuación, invita al grupo a resumir todo el proceso. Pensad juntos en las siguientes preguntas:

1. ¿Me resulta fácil "cambiar" de sombrero?
2. ¿Cómo se puede "cambiar" fácilmente de un sombrero a otro?

Para resumir toda la actividad, extiende por el suelo imágenes de sombreros de colores u hojas de papel de colores que simbolicen los sombreros. Pide a los participantes que se coloquen junto al sombrero u hoja de papel con el que se sientan más identificados. A continuación, pregunta a los participantes qué sombrero les gustaría utilizar más de lo que lo hacen ahora. Puedes poner el siguiente ejemplo: como optimista, me centro en los aspectos positivos de las situaciones, pero a veces no me doy cuenta de los aspectos negativos que podrían alertarme de ciertas cosas; por eso me gustaría utilizar más el sombrero negro. Pide a los participantes que completen las siguientes frases en hojas de papel: "El sombrero con el que más me identifico es... porque..." y "Me gustaría utilizar más el sombrero... porque...".



Todos los sombreros son importantes y necesarios, igual que las distintas formas de pensar. Es bueno utilizar distintas formas de pensar y ver un tema o una situación desde distintas perspectivas.



---

Como parte del resumen de toda la actividad, da un refuerzo positivo al grupo. Al final del proceso, entrega a cada participante un mensaje indicando al menos una cosa positiva que hayas observado durante la actividad. De este modo, harás hincapié en sus "pequeñas victorias".

Ejemplos de comportamientos que podrían constituir una "pequeña victoria" a lo largo del proceso

- participación activa e implicación al asumir el papel de un sombrero específico,
  - aportación de argumentos como parte del papel asignado o elegido al azar,
  - participación en el resumen de la actividad,
  - compartir sus reflexiones, pensamientos o experiencias.
-



### Actividad 3

## Rellena los huecos



45 minutos



10–12  
/13–15 años



Individual/  
pequeño/grande



Cierre  
cognitivo

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- experimentar el cierre cognitivo,
- ver cómo el cierre cognitivo puede afectar a la percepción de los medios de comunicación

### Materiales

[Ver Ficha de trabajo](#)

[Ir a la Presentación 7](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- imágenes que representan objetos parcialmente oscurecidos (por ejemplo, animales, objetos cotidianos, etc.).

### Resumen de la actividad

#### Alternativa para participantes jóvenes

1. La persona facilitadora muestra al grupo una imagen parcialmente oscurecida.
2. Los participantes adivinan qué representa la imagen y, a continuación, el facilitador les muestra la imagen completa.
3. El facilitador pregunta a los participantes cómo reconocieron lo que aparecía en la imagen, qué era útil, qué era engañoso, y luego repite el proceso con varias imágenes más.

#### Alternativa para participantes mayores

1. Los y las participantes se dividen en tres grupos y preparan un meme que represente "los problemas de los jóvenes".
2. Cada grupo presenta su trabajo delante del resto. Los grupos restantes intentan adivinar lo que los autores del meme querían decir y presentan su propia interpretación o explicación del meme.
3. Los autores del meme describen lo que querían transmitir con el meme.

#### Continuación tras la actividad principal

1. El facilitador presenta información seleccionada de la sección teórica
2. Los jóvenes hablan de cómo reacciona su cuerpo y de los sentimientos y pensamientos que tienen cuando se encuentran en una situación estresante. El facilitador anota sus respuestas.

### Mi experiencia

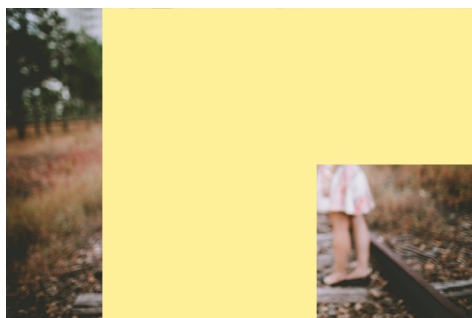
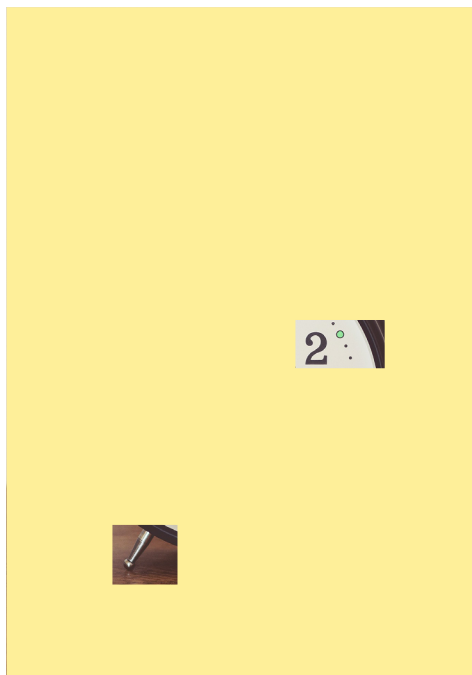
#### Alternativa para participantes jóvenes

1. Prepara varias imágenes en las que sólo se vean partes de objetos o animales.
2. Muestra al grupo una imagen cada vez. Pídeles que adivinen, basándose en las pistas disponibles, qué animal u objeto aparece en la imagen.
3. Señala cómo el grupo intenta rellenar los huecos de información basándose en los fragmentos visibles.
4. Después de obtener sus respuestas, muestra la imagen completa y compárala con las respuestas de los participantes. Juntos, discutid qué información estaba disponible y cómo intentaron completar los elementos que faltaban.
5. Repite este proceso con varias imágenes para darles más oportunidades de observar y discutir su "cierre cognitivo".

Esta actividad también puede realizarse durante las reuniones individuales con niños y niñas.



### Imágenes sugeridas



[Imagen de un gato ↗](#) [Imagen de un despertador ↗](#) [Una escena ↗](#)

### Alternativa para participantes más mayores

1. Divide a los participantes en tres grupos. Cada grupo tiene la tarea de preparar un meme que represente "los problemas de los jóvenes". Dales 15 minutos para completar la tarea.
2. A continuación, invita al primer grupo a presentar el meme. Pide a los dos grupos restantes que respondan a las siguientes preguntas:
  - ¿Qué querían transmitir los autores del meme?
  - ¿Cómo interpretarías o explicarías este meme?





3. Cuando terminen de hablar, pide a los autores que compartan su visión. Comprueba si las conjeturas de los y las jóvenes se acercan a las intenciones reales de los autores del meme.
4. Repite el proceso con los otros dos grupos.

---

### Mis reflexiones **Debate sobre la actividad**

Realiza un debate con el grupo al final de la variante seleccionada. Puedes utilizar nuestras preguntas sugeridas como parte del resumen:

1. ¿Cómo te has sentido durante la actividad?  
(Puedes utilizar la rueda de las emociones para describir lo que sentiste).
2. ¿Qué te pareció difícil o fácil?
3. ¿Te ha sorprendido algo de esta actividad?
4. ¿Qué te ha enseñado esta actividad?

---

### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

Invita a tus estudiantes a resumir todo el proceso. Nuestra mente rellena automáticamente los huecos y establece conexiones basándose en los elementos disponibles. Es como si resolviéramos un rompecabezas, aunque nos falten algunas piezas. Así ocurrió tanto durante el ejercicio con los memes, en el que añadimos nuestra propia interpretación a un mensaje sencillo, como durante el ejercicio con imágenes incompletas.

Cuando no podemos ver la imagen completa, empezamos a adivinar y a basarnos en asociaciones. ¿De dónde surgen? La necesidad de cierre cognitivo nos hace "aferrarnos" a la interpretación o sensación inmediatamente disponible y, posteriormente, negarnos a abandonarla. Nuestra opinión queda "congelada", lo que hace más difícil convencernos de que cambiemos de postura.

En situaciones difíciles e inesperadas que suscitan numerosas emociones, tendemos a sacar conclusiones rápidamente. Las circunstancias estresantes nos hacen menos resistentes a la incertidumbre y la ambigüedad. Buscamos algo que nos sirva de marco para interpretar los nuevos acontecimientos. Habla de ello utilizando la rueda de las emociones.

---

### Veo la conexión y creo inmunidad

#### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Pregunta al grupo por las reacciones corporales, pensamientos y sentimientos que se producen durante una situación estresante (como la presentada en los memes). Anota sus sugerencias en el rotafolio o la pizarra

---

Cuerpo	Sentimientos	Pensamientos
--------	--------------	--------------

---

¿Cómo se comportan en situaciones de estrés? ¿Se cierran involuntariamente a la información nueva y evitan las discusiones? ¿Tratan de encontrar la mayor cantidad posible de información nueva para entender mejor lo que está pasando? ¿O quizás intentan no pensar en absoluto en la situación y aceptan la primera salida o interpretación disponible? Habla con tu grupo sobre el hecho de que el estrés puede tanto motivar como paralizar.

Invita a los jóvenes a hacer una lluvia de ideas que consista en completar la siguiente frase: "Cuando miro contenidos en Internet que me provocan estrés, puedo...". Anota las ideas en el rotafolio o la pizarra. Explica a los participantes que una de las estrategias para afrontar el estrés en estas situaciones puede ser abstenerse de añadir su propia historia a la información que leen, ven o escuchan.

¿Cómo pienso? | Rellena los huecos





A modo de conclusión, pide al grupo que complete la siguiente frase en hojas de papel: "La próxima vez, cuando me dé cuenta de que añado mi propia historia a la información aunque no conozca todos los hechos, lo haré...". Pega las hojas de papel al póster que habéis preparado juntos.



---

Como parte del resumen de toda la actividad, da un refuerzo positivo al grupo. Al final del proceso, entrega a cada participante un mensaje indicando al menos una cosa positiva que hayas observado durante la actividad. De este modo, harás hincapié en sus "pequeñas victorias".

Ejemplos de comportamientos que podrían constituir una "pequeña victoria" a lo largo del proceso

- participación activa e implicación en adivinar lo que representa el dibujo,
  - implicación durante el trabajo en grupo,
  - participación en el resumen de la actividad,
  - compartir sus reflexiones, pensamientos o experiencias.
-



#### Actividad 4

## Simulación de un juicio



90 minutos



13–15  
años



Pequeño/  
grande



Pensamiento lento,  
criterios de veracidad,  
evaluación de las evidencias

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- mejorar sus habilidades para utilizar su segundo sistema (pensamiento lento) para construir argumentos, expresar sus opiniones, así como cambiar su perspectiva,
- discutir la evaluación de la fiabilidad de las pruebas y sus fuentes,
- discutir sobre los ídolos en línea y su conducta, analizar qué conductas de los ídolos son honestas y cuáles pueden tener como resultado que sus fans se pongan en situaciones peligrosas.

### Materiales

[Ver Ficha  
de trabajo](#)

[Ir a la  
Presentación](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- fichas de roles para los y las participantes,
- una ficha adicional para la persona que hace de juez
- una hoja de papel/rotafolio y rotuladores

### Resumen de la actividad

1. Cada participante recibe una ficha de rol.
2. El facilitador lee la historia.
3. Los participantes escriben los argumentos y preparan sus declaraciones, en función del papel que se les haya asignado.
4. La simulación del juicio se desarrolla según el guion.
5. El facilitador presenta información seleccionada de la sección teórica, Mis nuevos conocimientos.
6. Los participantes trabajan en grupos sobre el tema asignado. A continuación, cada grupo presenta su trabajo.
7. Los participantes responden a las siguientes preguntas ¿Qué situaciones similares a ésta se han dado en el mundo real? ¿Conoces situaciones parecidas en el mundo de los influencers o YouTubers?

### Mi experiencia

"Simulación de juicio" es una actividad larga que puede extenderse durante varios días o completarse en una sola jornada.

La tarea de tus estudiantes consistirá en asumir los papeles de:

- El acusado (si crees que presentar este papel a tu grupo puede ser difícil, puedes cambiar este papel por el de otro abogado o representante del acusado),
- El abogado,
- El fiscal (o equipo de fiscales),
- Los testigos,
- El juez (o equipo de jueces).

En estos papeles, evaluarán la historia que les leas, presentarán los argumentos y decidirán el resultado del juicio. Puedes crear roles adicionales para la simulación del juicio según sea necesario.

1. Asigna un papel a cada participante o permite que lo elijan al azar. Las fichas de roles contendrán una breve descripción del comportamiento y los conocimientos de un personaje determinado.



2. Explica al grupo la historia en la que interpretarán sus papeles. Nuestra sugerencia está al final de la descripción de la actividad.
3. Cuando hayas familiarizado a los y las jóvenes con la historia, su primera tarea consistirá en escribir argumentos y hacer afirmaciones acordes con sus papeles. Dale tiempo suficiente para prepararse.
4. A continuación, cada parte tendrá la oportunidad de hacer una declaración. El fiscal, el abogado y el juez pueden hacer preguntas adicionales. Como facilitador, fija el tiempo para todo el juicio y para las declaraciones de cada parte. Apoya a la persona que hace de Juez en la dirección del juicio.

Sugerimos los siguientes intervalos de tiempo para los distintos elementos:

- **20 minutos** - preparación de los argumentos por los participantes,
- **100 minutos** - todo el juicio (incluido el tiempo para que cada parte haga una declaración; limite el tiempo de intervención a un máximo de 4-5 minutos y el número de preguntas para los testigos a 1-2)
- **20 minutos** - resumen de la actividad.

La duración de la actividad dependerá de la dinámica del grupo y de lo implicados y dispuestos a hablar que estén los participantes. Tras escuchar a todas las partes, el juez o equipo de jueces se encarga de presentar el veredicto. Por último, cada persona puede leer en voz alta la descripción de su papel para que los demás se enteren de lo que han dicho.

### **Introducción a la historia (léela en voz alta a todos los participantes):**

Coraline es una famosa influencer y YouTuber. Dirige su propio canal de YouTube llamado "El mundo de Coraline". Sus vídeos tratan sobre moda, belleza y estilo de vida saludable.

Es novia de un rapero llamado Frog. Aparecen juntos como pareja en el canal de Coraline y graban conversaciones sobre temas relacionados con la vida. Coraline también es activa en otras redes sociales. Tiene millones de seguidores. Las empresas le pagan por anunciar sus productos a través de sus canales. Coraline prepara breves reseñas en vídeo de esos productos. Normalmente, cuando una empresa le paga por un anuncio, ella especifica que su post está patrocinado.

Recientemente, Coraline ha empezado a grabar sus propias canciones. También colabora con raperos que están empezando su carrera.

Coraline recibió un mensaje de "Salve", una empresa que acaba de entrar en el mercado. El mensaje le pedía que anunciara su tienda online con productos de belleza. En el anuncio, Coraline debe compartir un código especial que concede a los compradores un descuento del 80% en la primera compra. Para comprar en la tienda online es necesario disponer de una tarjeta de crédito.

Coraline aceptó esta colaboración.

Algún tiempo después, empieza a recibir comentarios en sus perfiles de que la tienda online estafa a sus clientes y cobra el importe íntegro de la compra, sin incluir el descuento prometido.

Coraline recibe una carta del Juzgado en la que se le comunica que está a punto de comenzar un juicio. Ha sido acusada de estafa por engañar a sus fans.\*

### **Fichas de roles**

La siguiente información sólo está disponible para las personas que reciben las hojas de funciones específicas.

---

\* El delito de estafa está regulado por el artículo 248 del Código Penal.



### **La acusada (representante de la acusada)**

Te sientes insegura en esta situación. Podrías tener problemas. "Salve", la empresa que te propuso la colaboración, te informó de que el descuento del 80% sólo se aplicaría a las 50 primeras personas que realizaran una compra en un plazo determinado. Los siguientes clientes ya pagarían el importe total del pedido. Un representante de "Salve" te pidió que no revelarás este hecho a los clientes en la publicidad de la tienda. Tú aceptaste esta condición. Presentaste la información sobre el descuento como si fuera a aplicarse a cualquier cliente que comprara en el sitio web de la empresa.

Durante el juicio, no te declares culpable al principio. Busca argumentos que puedas utilizar en tu defensa. Al final, debes admitir que cometiste un error y decir la verdad. Intenta ver en qué momento los argumentos de las partes o sus declaraciones hacen que tu personaje quiera decir la verdad. Si decides que ese momento no se produjo durante la simulación, recuerda que la tarea de tu personaje al final es decir la verdad. Puedes expresar remordimiento por lo ocurrido y disculparte o mantener que volverías a hacer lo mismo.

Si eres Representante de la Acusada, indica quién eres, como persona autorizada por la Acusada, para hablar en su nombre. Puedes ser el segundo Abogado, pero en ese caso — no puedes compartir todos tus conocimientos con el Abogado principal.

### **El Fiscal (o equipo de Fiscales)**

Tu tarea es conseguir que se revele la verdad. ¿Es Coraline culpable de toda la situación? ¿Ocultó información sobre los descuentos a los clientes?

Según las pruebas reunidas, el novio de Coraline, Frog, participó en algunas conversaciones con representantes de "Salve". Es posible que él sepa si Coraline estaba al corriente de la estafa y si ella misma participó en ella.

Tu tarea consiste en hacer preguntas de sondeo para descubrir toda la historia con el mayor detalle posible.

Durante el juicio, puedes interrogar a la acusada o a su representante, así como a los testigos. Al final, deberás presentar el alegato final. Dependiendo de la dirección que tome finalmente la historia, pide al Tribunal que resuelva la situación según proceda.

### **El Abogado/a**

Tu tarea es defender a tu cliente: busca argumentos que apoyen su buena voluntad y sus buenas intenciones, o bien su ignorancia.

Basándote en la historia que escuches, prepara argumentos en apoyo de la inocencia de tu cliente. Durante el juicio, puedes interrogar a la acusada o a su representante, así como a los testigos. Al final, deberás pronunciar el alegato final. Dependiendo de la dirección que tome finalmente la historia, pide una resolución de la situación que sea apropiada para tu cliente. Puedes solicitar que se la declare inocente o que la pena que se le imponga sea lo más leve posible.

### **El o la juez (o equipo de jueces)**

Tu tarea es garantizar que cada parte implicada tenga la oportunidad de hacer una declaración. Convoca a cada persona y asigne un tiempo para hablar.

Escucha atentamente todos los argumentos. Al final del juicio, tu tarea es tomar una decisión y anunciarla. Cuando hables con todos, intenta actuar con la mayor neutralidad posible.

Contarás con el apoyo del facilitador/profesor.

### **Testigo 1 — cliente de la tienda online**

Eres cliente de la tienda online de productos de belleza "Salve". Tu ídolo, Coraline, anunciaba esta tienda y sus productos en sus redes sociales. También compartió



un código que concedía un 80% de descuento en la primera compra. Era enorme. Hiciste un gran pedido y tuviste que facilitar tu número de tarjeta para realizar el pago. Es normal: tenías que hacer lo mismo en la aplicación del taxi, así que no te sorprendió. Introdujiste el código de descuento. Todo parecía ir bien. Sin embargo, al finalizar la transacción, ¡se cobró el importe total! Era una cantidad enorme. Te enfadaste mucho y pusiste una reclamación. Cuando viste comentarios en el post de Coraline diciendo que a otras personas les había pasado lo mismo, decidiste testificar en el juicio.

Te sientes resentido porque Coraline estafó a sus fans. Porque te estafó a ti.

### **Testigo 2 — Frog, rapero y novio de Coraline**

No estás contento con este juicio. No quieres dar ninguna información, pero por otro lado sabes que tienes que decir algo. Sin embargo, tu propio bienestar también te importa. No quieres que te hagan responsable.

Coraline y tú lleváis poco tiempo saliendo, pero crees que esta relación tiene potencial, sobre todo desde el punto de vista profesional. Puedes ver lo mucho que podéis conseguir juntos y el dinero que podéis ganar. ¿Quieres a Coraline? Te gusta la chica, pero lo miras a través del prisma del dinero. Puedes ganar mucho con esta relación.

Coraline empezó a colaborar con "Salve" por su cuenta. Te contó que los representantes de la empresa le ofrecieron una comisión más alta si se abstenía de revelar toda la información sobre quién puede obtener un descuento en la primera compra. Se suponía que el descuento del 80% en el pedido sólo se aplicaría a las 50 primeras personas que realizaran una compra en un plazo determinado. Todos los demás pagarían el importe normal. Tu aconsejaste a tu novia que aceptara esas condiciones. ¿Quién va a poder demostrar que Coraline lo sabía? Todos los detalles se transmitieron por teléfono. Además... Lo importante es lo que puedes ganar, no lo que la gente perderá.

Intenta utilizar frases cortas y proporcionar meros trazos de información. Responde sólo a las preguntas que te haga la gente.

### **Testigo 3 — un o una fan**

Eres la mayor fan de Coraline y diriges su club de fans oficial. Pudiste conocer a tu ídola en su propio apartamento. Juntas planeáis sus publicaciones y encuentros con otros fans. Te sientes muy afortunada de poder estar cerca de ella y ser su amiga. Sí, para ti es una forma de amistad.

Confías mucho en Coraline y aprecias su trabajo. La admiras. En el futuro, quieres ser como ella: tener tu propio canal y ganar dinero haciendo sólo cosas agradables.

No te gusta mucho su novio, Frog, hay algo en él que no te gusta. Tal vez sea el hecho de que Coraline se ha convertido en una persona ligeramente diferente con él cerca. Ha empezado a comer comida rápida, aunque en su canal diga que come sano. Tienes la impresión de que Frog tiene una mala influencia sobre ella.

Hace poco, cuando la visitaste para hablar de la próxima reunión con los fans, oíste una extraña conversación. Coraline estaba hablando con Frog sobre su nueva colaboración con "Salve". Ya habías oído que tu ídolo iba a promocionar una tienda online con productos de belleza. Lo que te sorprendió fue que Frog se mostró grosero y desagradable con Coraline. Le oíste decir: "¿Por qué te preocupas por la gente? Esta colaboración nos hará ganar mucho dinero. ¿Quién va a demostrar que el descuento es sólo para un cierto número de personas?".

### **La hoja de rol de Juez — dirigiendo el juicio**

- Se abre una vista judicial sobre el caso de Coraline y la posibilidad de que haya cometido un fraude contra sus seguidores.



- El primero en declarar será el Fiscal. Por favor, dígame por qué cree que Coraline es culpable de fraude contra sus seguidores (tiempo para la declaración).
- Ahora intervendrá el Abogado. Por favor, dígame por qué cree que Coraline no es culpable de fraude contra sus fans (tiempo para la declaración).
- Ahora, es el momento de que la Acusada o el Representante del Acusado haga una declaración (tiempo para la declaración).
- ¿Tiene el Fiscal alguna pregunta para la Acusada?
- ¿Tiene el Abogado alguna pregunta para la Acusada?
- Convoco al primer Testigo — cliente de la tienda online.
- Por favor, preséntese y díganos lo que sabe sobre este caso.
- ¿Tiene el Fiscal alguna pregunta para el Testigo?
- ¿Tiene el Abogado alguna pregunta para el Testigo?
- Gracias, Testigo número uno. Llamo al segundo Testigo — Frog, el rapero.
- Por favor, preséntese y díganos lo que sabe sobre este caso.
- ¿Tiene el Fiscal alguna pregunta para el Testigo?
- ¿Tiene el Abogado alguna pregunta para el Testigo?
- Gracias, testigo número dos. Llamo al tercer Testigo — fan de Coraline.
- Por favor, preséntese y díganos lo que sabe sobre este caso.
- ¿Tiene el Fiscal alguna pregunta para el Testigo?
- ¿Tiene el Abogado alguna pregunta para el Testigo?
- Gracias, Testigo número tres.
- Fiscal, por favor pronuncie su alegato final.
- Gracias, Fiscal. Abogado, por favor pronuncie su alegato final.
- Gracias. Haremos un receso para tomar una decisión.
- Después del receso: anuncio el veredicto en el caso de Coraline.
- Coraline fue declarada culpable/inocente.
- El tribunal presenta los argumentos de las partes.
- El tribunal presenta argumentos para su decisión.
- El caso queda cerrado.

---

### Mis reflexiones

### Debate sobre la actividad

Los participantes simbólicamente abandonan sus papeles: date la mano con la persona que tienes al lado y dile tu nombre real.

Utiliza nuestras preguntas sugeridas para la reflexión:

1. ¿Cómo te sentiste mientras interpretabas tu papel? (Puedes utilizar la rueda de las emociones para describir lo que sentiste).
2. ¿Qué fue lo difícil de tu papel?
3. ¿Qué fue fácil en tu papel?
4. ¿Fue fácil elaborar y presentar tus argumentos?
5. ¿Qué sentimientos te acompañaron al tomar la decisión final en este caso?
6. ¿Qué argumentos te parecieron más cercanos y con cuáles no estabas de acuerdo?
7. ¿Qué sentimientos te acompañaron cuando una o varias personas tomaron la decisión final en este caso?
8. ¿Qué has aprendido sobre ti mismo gracias a la participación en esta actividad?



### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

Remítete a la actividad anterior para mostrar a los jóvenes que, en algunas situaciones, las "conclusiones buenas a primera vista" serán insuficientes, como durante la escena del juicio. Cuando nuestras decisiones y opiniones tienen consecuencias graves para nosotros mismos, para las personas cercanas y para los demás, debemos buscar pruebas más fiables y examinarlas con más detenimiento.

Explica a tu grupo la diferencia entre evidencias anecdóticas y evidencias de mejor calidad. Analizad juntos ejemplos de argumentos utilizados por los jóvenes durante la simulación del juicio.

Piensa qué pruebas eran "fáciles de entender" y cuáles requerían más reflexión. ¿Afectaron a su atractivo y credibilidad? Este es un buen momento para presentar la diferencia entre el pensamiento intuitivo (rápido) y el pensamiento analítico (lento).

### Veo la conexión y creo inmunidad

#### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Invita al grupo a resumir todo el proceso. Divide a todos en 3 grupos. Entrega a cada grupo hojas de papel grandes y rotuladores y asígnale una pregunta/cuestión. Pide al grupo que la escriba en la parte superior del folio. Dale a cada grupo 10 minutos para enumerar todas las ideas que tengan para responder a la pregunta/cuestión. Cuando se acabe el tiempo, pide al o la representante o representantes de cada grupo que presenten las respuestas.

Preguntas/cuestiones para el trabajo en grupo:

1. ¿Qué pruebas debemos tener en cuenta cuando tenemos que tomar una decisión sobre si una determinada situación es cierta?
2. ¿Qué puede dificultar nuestra decisión sobre si una determinada situación es cierta/los datos son fiables?
3. ¿Qué puede ayudarnos a decidir si una situación es cierta o si los datos son fiables?

Haz las siguientes preguntas a todos los participantes: ¿Qué situaciones similares a ésta se han dado en el mundo real? **¿Conoces situaciones parecidas en el mundo de los influencers o YouTubers?**

Es muy común encontrar a influencers y Youtubers que están dispuestos a promocionar apuestas y estafas en sus perfiles incluso sabiendo que lo son. Un caso muy sonado fue el de un grupo de influencers involucrados en un caso de [promoción de apuestas deportivas 7](#).

! El vídeo contiene lenguaje explícito. Aconsejamos no reproducir el vídeo cuando realice la actividad con sus estudiantes. Sin embargo, sospechamos que los jóvenes conocerán esta historia. Puede hacer referencia a ella durante el resumen o comprobar si los jóvenes la conocen.



Como parte del resumen de toda la actividad, da un refuerzo positivo al grupo.

Al final del proceso, entrega a cada participante un mensaje indicando al menos una cosa positiva que hayas observado durante la actividad. De este modo, harás hincapié en sus "pequeñas victorias".

Ejemplos de comportamientos que podrían constituir una "pequeña victoria" a lo largo del proceso:

- meterse en el papel, interpretar de forma realista el personaje por parte de los participantes en la "Simulación de juicio",
- implicación en la creación de argumentos en la "Simulación de juicio",
- ceñirse al tiempo de intervención asignado, aprovechando ese tiempo,



- implicación en el resumen de la actividad,
  - implicación en el trabajo en grupo, cooperación dentro del grupo,
  - presentar el trabajo del propio grupo delante de todos, mostrar valentía, hacer que la presentación sea interesante,
  - darse cuenta de la conexión entre la historia del ensayo y las situaciones reales en línea.
-





¿Cómo veo el mundo?

# ¿Cómo veo el mundo?



## Sobre los sesgos cognitivos

### Nadie es infalible

Probablemente tengas conocimientos profundos sobre muchos temas. También tienes ciertos intereses, valores y cualificaciones profesionales. Pero, ¿tienes siempre razón en todo? Todos cometemos errores, porque errar es humano.

Además, no tenemos obligación de ser expertos en todos los campos. Algunos sabemos enseñar a otros, otros conocen la física cuántica y la medicina, y otros son expertos en agricultura, fontanería y muchos temas diferentes que son importantes para la sociedad. Compartimos nuestros conocimientos y los organizamos juntos.

A veces, sin embargo, entran en escena falsos expertos. Pueden ser personas que, a pesar de carecer tanto de conocimientos especializados como de las cualificaciones adecuadas, hablan y engañan a los demás. También puede tratarse de personas que "sólo" repiten noticias no verificadas que han oído o leído en otra parte. Los falsos expertos pueden contribuir a la difusión de la desinformación, deliberada o inconscientemente.



### Trampas del pensamiento

Probablemente conozcas a personas que creen en noticias falsas encontradas en Internet. No tienen por qué tener malas intenciones: no es culpa suya que les hayan engañado. Pero, ¿por qué han acabado creyendo en información falsa?

Las razones típicas son la ignorancia y la incapacidad para verificar la información. También pueden ser víctimas de una estafa. Sin embargo, esas no son las únicas explicaciones. Resulta que nuestras predisposiciones psicológicas también podrían ser culpables.

Nuestro cerebro no está acostumbrado a vivir en un mundo en el que tenemos tanta información al alcance de la mano (literalmente, ya que basta con tocar la pantalla del smartphone). Al igual que nuestros ojos pueden caer a veces en ilusiones ópticas, de vez en cuando, **nuestra mente puede ser engañada con la impresión de que ciertas cosas son ciertas.**



---

En este módulo aprenderás más sobre los sesgos cognitivos, [mecanismos psicológicos](#) <sup>7</sup> por los que incluso las personas más racionales pueden equivocarse en sus conclusiones sobre el mundo. La teoría de los esquemas se menciona con frecuencia en los [debates](#) <sup>7</sup> sobre caer en noticias falsas, pseudociencia o teorías conspirativas.

---

A menudo cedemos a esos esquemas inconscientemente. Aunque normalmente no nos damos cuenta de nuestros propios sesgos cognitivos, podemos aprender a reconocer las situaciones en las que empiezan a apoderarse de nuestro pensamiento. Hay muchos tipos de sesgos cognitivos y en este módulo sólo repasaremos algunos de ellos, los que más influyen en nuestra vulnerabilidad a la manipulación.



## El yo como punto de referencia

Probablemente te preguntes por qué nuestro cerebro, que se desarrolló a lo largo de miles de años de evolución, [permite](#) tales sesgos en nuestro pensamiento. La verdad es que el cerebro humano aplica estos mecanismos a propósito porque los esquemas nos permiten tomar decisiones cuando tenemos acceso a información limitada.

Los sesgos cognitivos pueden ser intentos de minimizar el esfuerzo: **al cerebro no le gusta esforzarse**. También pueden ser el resultado de [emociones](#), como la ira o el estrés, o de factores sociales, la necesidad de pertenecer a un grupo o el apego a nuestra identidad.



---

Los sesgos cognitivos se basan en lo que ya sabemos sobre el mundo. Son creencias subconscientes, nuestro mapa mental privado, gracias al cual podemos explorar y aprender sobre el mundo. Sin embargo, a veces nuestro mapa puede contener lagunas, callejones sin salida o notas garabateadas apresuradamente. En determinadas situaciones, antes de orientarnos del todo, aferrarnos al mapa a toda costa nos lleva por mal camino.

---

Nuestro mapa de creencias se forma a partir de tres afirmaciones:

### 1. "Mi experiencia es un buen punto de referencia"

Cuando abres tu mapa, en su centro hay un punto marcado como "Estás aquí". Ese es tu punto de referencia cuando quieres explorar nuevas regiones del conocimiento. Sin embargo, siempre vuelves a lo que ya sabes. Los prejuicios cognitivos nos hacen más difícil aceptar la naturaleza volátil del mundo.



---

En las interacciones cotidianas con la gente, podemos experimentar el llamado **efecto halo**. Se trata de una [tendencia](#) a atribuir rasgos positivos a otras personas (y, por tanto, también a confiar en ellas) basándose únicamente en la primera impresión.

---

Si un compañero de trabajo en el que confiamos siempre ha compartido con nosotros curiosidades interesantes, será natural llegar a la conclusión de que suele decir la verdad. En consecuencia, seremos menos escépticos cuando comparta noticias falsas en sus redes sociales.

Lo contrario será el **efecto Golem**: atribuir un número excesivo de rasgos negativos a alguien tras el primer encuentro.

Los influencers operan de manera similar. Lo que desarrollan con sus seguidores —incluidos los y las participantes— es una [relación parasocial](#), es decir, una relación en la que la persona que está al otro lado de la pantalla [parece ser](#) nuestro amigo de confianza. Lo sabemos todo sobre el influencer —sus intereses, su vida cotidiana— y por tanto confiamos en él o ella, aunque no sea una fuente fiable de conocimiento. Aquí también se produce el riesgo de desinformación.

### 2. "El grupo al que pertenezco no puede estar equivocado"

Ningún hombre es una isla. Vivimos entre otras personas: tenemos familia, amigos, individuos con un enfoque similar de la vida. Ellos también están presentes en nuestro mapa y nos sirven de indicadores. Gracias a ellos, cuando nos encontramos con un tema del que sabemos poco, nos preguntamos: "¿Qué piensa la gente como yo al respecto?".

Nuestra mente puede estar excesivamente apegada a nuestro entorno, incluso más que a la verdad. El sesgo endogrupal [puede](#) hacer que [aceptemos y defendamos](#) incondicionalmente las creencias de las personas del grupo al que pertenecemos.



### “Estás con nosotros o contra nosotros”

Al mismo tiempo, tendemos a confiar menos en las personas que no conocemos. No es de extrañar: al fin y al cabo, no podemos estar seguros de sus intenciones. El sesgo antes mencionado puede ir acompañado de otro: el **efecto de homogeneidad del exogrupo**.



---

Significa una tendencia a pensar que los miembros de un grupo al que no pertenecemos son más parecidos entre sí de lo que son en realidad. Tales individuos se vuelven homogéneos y fáciles de juzgar a nuestros ojos.

---

Esa división en "dentro del grupo" en el que confiamos y "fuera del grupo" alimenta la **polarización**, un proceso mediante el cual la sociedad se [divide](#) en dos bandos que están profundamente convencidos de que tienen razón y se distancian cada vez más en cuanto a sus opciones, opiniones y visión del mundo.

¿Es la verdad o sólo es popular?

Imagínate que está comprando en Internet un nuevo juego de mesa para tu centro. ¿Estarías más dispuesto a confiar en un sitio web en el que el juego haya recibido muchas reseñas de otros educadores o en un sitio web en el que no aparezca ninguna? En la primera, por supuesto. Una opción aún mejor sería pedir la opinión de algún conocido. Normalmente, es poco probable que compremos algo a menos que alguien cercano nos lo recomiende.

Lo mismo ocurre con las convicciones y la información sobre el mundo, la política y la salud. **Tenemos preferencia por los puntos de vista de la gente que conocemos** y cuanto más gente apoye una determinada postura, más sensata nos parecerá.



---

Sin embargo, no siempre es cierto. Cuando no tenemos una opinión sobre un tema determinado, estamos dispuestos a seguir lo que piensa la mayoría de nuestro grupo [debido](#) a un fenómeno conocido como **prueba social**. De este modo, nuestra mente [elige](#) la popularidad de una tesis determinada como criterio de verdad en lugar de su credibilidad.

---

### 3. “Casi siempre tengo razón”

¿Quién te llama primero la atención cuando ves una foto de grupo en una fiesta o reunión con tus amigos? Casi seguro que eres tú. Al fin y al cabo, tú eres la persona más importante de tu vida. El aspecto de los demás en la foto es secundario. Nuestra mente adopta un enfoque similar cuando utiliza el mapa antes mencionado. Siempre prefiere el suyo al de los demás, ya que no puede saber lo que otros pueden haber garabateado en él.

Las personas con opiniones políticas concretas tienden reflexivamente a [consultar](#) revistas o [sitios de noticias](#) afines a sus creencias y [prestan menos atención](#) a los contenidos de sitios web que representan una visión diferente del mundo. Cuando ya creemos algo, naturalmente buscamos más pruebas que lo confirmen. Este sesgo puede hacer que [sobreinterpretemos](#) ciertos acontecimientos para que se alineen con nuestras visiones y valores.

Todos los sesgos cognitivos mencionados anteriormente funcionan en conjunción con el **punto ciego del sesgo**, por el cual [asumimos](#) que los demás son más ingenuos que nosotros y [pensamos](#) que nosotros mismos no somos presas de sesgos cognitivos.



### ¿Qué oreja utilizas?

Los errores en la interpretación del mundo no sólo se deben a los mecanismos descritos, sino también a la forma en que escuchamos a los demás. A veces, la forma en que interpretamos sus palabras difiere de lo que intentan decir. En el contexto de la psicoeducación, Friedmann S. von Thun propuso un [concepto](#) conocido como el "modelo de las cuatro orejas". La comunicación verbal tiene lugar en cuatro niveles: factual, autorrevelador, de relación y de apelación.

Dependiendo de nuestra actitud hacia el interlocutor o el tema, los mensajes pueden llegarnos a través de distintas "orejas" metafóricas: la oreja de contenido (prestamos atención a la información contenida en el mensaje), la oreja de autoexpresión (observamos lo que le ocurre al interlocutor), la oreja de relación (nos centramos en nuestra actitud hacia el interlocutor) y la oreja de llamamiento (intentamos adivinar los deseos del interlocutor).

Sería un error decir que sólo uno de estos enfoques del tratamiento de la información es correcto, ya que cada uno de ellos nos lleva a conclusiones diferentes. Por lo tanto, basarse en la información de un solo canal puede ser una elección equivocada y dar lugar a problemas de comunicación.

### No hay nada malo en admitir que te equivocas

Por desgracia, a menudo nos aferramos a la idea de que nuestra interpretación del mensaje fue impecable. Esta actitud, que adoptamos intuitivamente a diario, se denomina realismo ingenuo. Significa que creemos que el mundo es exactamente como parece ser y que nuestras convicciones son ciertas. Sin embargo, hay que tener en cuenta que a menudo podemos [equivocarnos](#) y que nuestros puntos de vista pueden cambiar. Los errores ocurren.



---

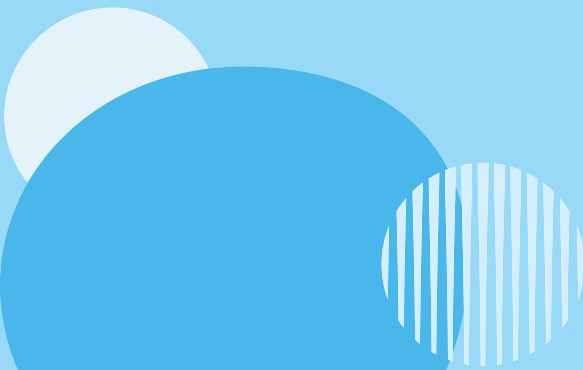
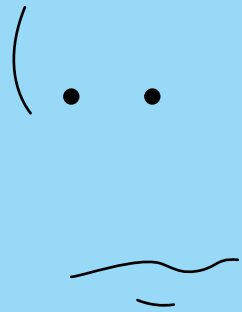
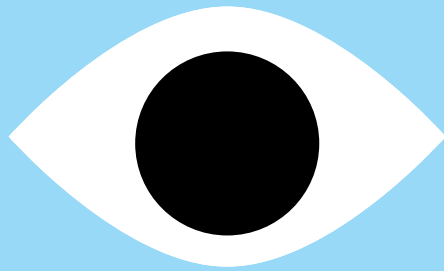
Alguien que se preocupa por la verdad es capaz de admitir un descuido por su parte. Sin embargo, es bueno ser conscientes de que somos propensos a sesgos cognitivos que nos hacen vulnerables al impacto de la desinformación.

---

### Referencias

- Triglia, Adrián. "Heurísticos": los atajos mentales del pensamiento humano [Heuristics: The mind shortcuts of human thinking] Psicología y mente: <https://psicologiaymente.com/inteligencia/heuristicos-atajos-mentales-pensamiento>
- Meilleur, Catherine. Sesgo cognitivo: cuando nuestro cerebro nos juega malas pasadas [Cognitive Bias: When your brain plays tricks on us] Knowledge one <https://knowledgeone.ca/cognitive-bias-when-our-brain-plays-tricks-on-us/>
- Hemisferio derecho. Así te engaña tu cerebro. Sesgo cognitivo de confirmación [This is how your Brain CHEATS you | COGNITIVE CONFIRMATION Bias.] <https://www.youtube.com/watch?v=CbSBv-ur8qY>

*¿Cómo veo el mundo?*





## Actividad 1

# ¿Con quién estás de acuerdo?



60 minutos



10-12  
/13-15 años



Pequeño  
/grande



Efecto halo,  
Golem y cuerno

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- comprobar a qué prestan atención en primer lugar cuando interactúan con otra persona,
- ver qué se puede hacer sobre la primera impresión al interactuar con otra persona.

### Materiales

[Ver Ficha de trabajo](#)

[Ir a la Presentación](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- fotos de varias personas impresas. Si no puedes imprimir, puedes recortar algunas imágenes, por ejemplo, de un periódico (siempre que representen a personas de aspecto diferente) o mostrar las imágenes con una presentación de diapositivas,
- trozos de papel para que cada participante marque sus respuestas (tantos como personajes haya en las imágenes multiplicado por el número de miembros del grupo),
- descripciones de las afirmaciones que leerás al grupo,
- rotuladores.

### Resumen de la actividad

1. Los y las participantes reflexionan sobre quiénes son y qué hacen las personas que aparecen en las imágenes.
2. La persona facilitadora lee en voz alta varios dilemas. Juntos, los participantes piensan en lo que las personas de las fotos tendrían que decir sobre ellos.
3. La persona facilitadora vuelve a leer cada dilema, junto con los comentarios de las personas que aparecen en las imágenes. Los miembros del grupo tienen que adivinar quién es el autor de cada frase.
4. La persona facilitadora presenta información seleccionada de la sección teórica, Mis nuevos conocimientos.
5. Los participantes escriben ejemplos de situaciones de su vida en las que confiaron en alguien basándose en la primera impresión, tanto offline ("Mi vida offline") como online ("Mi vida online").

### Mi experiencia

1. Distribuye las imágenes con personajes delante de los participantes. A continuación, encontrarás los personajes propuestos.
2. Pregunta al grupo quiénes creen que son esos individuos, qué hacen y qué tipo de personas son. Habla de cada persona. Puedes anotar las ideas clave en la pizarra o en el rotafolio.
3. Uno a uno, lee los dilemas propuestos y pregunta a los participantes qué tendrían que decir sobre ellos, en su opinión, cada una de las personas de las imágenes.
4. Entrega a cada participante cuatro hojas de papel y rotuladores.
5. Pídeles que escriban sus nombres en cada trozo de papel.
6. Vuelve a leer el primer dilema, seguido de las declaraciones de las personas que aparecen en las imágenes. Puedes escribir el dilema en la pizarra o en el rotafolio y colocar las respuestas de los personajes junto a sus dibujos. Así será más fácil para los jóvenes centrarse y tomar una decisión.
7. Su tarea es considerar esas afirmaciones y colocar el trozo de papel con su nombre junto a la imagen de la persona cuya opinión se alinee más con la suya.



8. Repite este proceso cuatro veces para ver cómo resultan las elecciones de los participantes. Haz un resumen en pocas frases (sólo los hechos, sin opiniones). Señala si una determinada persona eligió siempre la opinión de un determinado personaje de la imagen o si sus elecciones variaron.

9. Debate sobre la actividad.

### Afirmación 1

La educación obligatoria debería terminar a los 15 años. Después de ese punto, los y las jóvenes deberían poder elegir si quieren seguir estudiando o empezar a trabajar.

### Afirmación 2

Si alguien no quiere ser abrazado, tocado, molestado o pinchado, tienes que respetarlo. No deberías tocar a nadie sin su consentimiento.

### Afirmación 3

Las mujeres deberían estar en casa, cuidar de los hijos y cocinar. Ganar dinero es cosa de hombres.

### Afirmación 4

No hay nada de malo en incinerar basura. Es un buen método de reciclaje.

### Imágenes y citas de los personajes



Personaje 1: Simon

- **Afirmación 1:** Es una buena idea. Trabajar y aprender un oficio es importante, aunque estudiar te puede ayudar a tener un trabajo mejor. Así puedes trabajar donde quieras, y no dónde puedas.
- **Afirmación 2:** Absolutamente. Nadie tiene el derecho de molestar a otras personas. Hacerlo es muy hiriente.
- **Afirmación 3:** Las mujeres son mejores cocinando y limpiando, pero los hombres también deberían ayudarlas.
- **Afirmación 4:** Cuando hace frío, da igual lo que quemes siempre que te ayude a calentarte.



Personaje 2: Alice

- **Afirmación 1:** Creo que es una gran idea! De esta forma, todo el mundo puede elegir lo que es mejor para ellos y seguir su corazón!
- **Afirmación 2:** Cieeeerto... por otra parte, está bien si así es como te expresas. No estoy hablando de violencia, por supuesto.
- **Afirmación 3:** ¡Tienes que estar de broma! Las mujeres están hechas para cosas mejores
- **Afirmación 4:** ¡Eso es horrible! Va contra todo lo que sabemos sobre la protección del medioambiente! La gente debería ir a la cárcel por algo así.



Personaje 3: Matti

- **Afirmación 1:** El instituto es genial! Conoces a mucha gente y aprendes un montón de cosas. No me puedo imaginar cómo sería no saber escribir, contar o no conocer la historia de mi propio país.
- **Afirmación 2:** Mi cuerpo es mío y nadie tiene derecho a tocarlo si yo no quiero.
- **Afirmación 3:** No, eso es un enfoque terrible. Cuando estás en una relación con alguien tienes que repartir las tareas. De lo contrario, no durará.
- **Afirmación 4:** No, no deberías hacer algo así. Tienes que ser un ciudadano/a informado sobre el mundo. Si quemamos basura hoy, las próximas generaciones no tendrán dónde vivir.





Personaje 4: Deborah

- **Afirmación 1:** Sería razonable si los y las jóvenes tomaran buenas decisiones, pero a esa edad, podrían acabar arrepintiéndose de la decisión de dejar los estudios.
- **Afirmación 2:** Es cierto, pero a veces la gente se lo busca. Si una chica lleva pantalones cortos y un crop top no me sorprende que los chicos no puedan resistirse. Hay que tener un poco de imaginación.
- **Afirmación 3:** Siempre y cuando el hombre gane dinero, la mujer puede hacerlo. Pasar tiempo con los niños es genial.
- **Afirmación 4:** Por supuesto. La protección del medioambiente es un sinsentido. Igualmente, el humo desaparece enseguida.



Personaje 5: Betty

- **Afirmación 1:** En definitiva... la escuela a veces puede ser un lugar difícil de soportar. De esta manera, los que no quieran aprender al menos harían algo productivo.
- **Afirmación 2:** Eso depende de quién nos toque. Nuestra familia cercana puede hacerlo. No me imagino sin poder abrazar y besar a mi nieto.
- **Afirmación 3:** Así es cómo solía ser en los buenos tiempos. Las mujeres de hoy en día tienen ideas raras.
- **Afirmación 4:** Depende del tipo de basura. Puedes quemar papel o muebles viejos. Plásticos no, porque huelen muy mal.



Personaje 6: Miriam

- **Afirmación 1:** Ir a la escuela es una obligación y un privilegio. Tienes que aprovechar la oportunidad y el tiempo. No todo el mundo puede hacerlo.
- **Afirmación 2:** Si quieres que alguien respete tus decisiones, debes respetar las suyas.
- **Afirmación 3:** No todas las mujeres pueden elegir. Si fuera por ellas, no creo que todas quisieran esa vida – aunque muchas pueden que sí.
- **Afirmación 4:** No me gustaría vivir en un mundo sin aire que respirar.

---

### Mis reflexiones

#### Debate sobre la actividad

Realiza un debate con el grupo al final de la variante seleccionada. Puedes utilizar nuestras preguntas sugeridas como parte del resumen:

1. ¿Cómo te has sentido durante la actividad? (Puedes utilizar la rueda de las emociones para describir lo que sentiste).
2. ¿Qué te pareció difícil o fácil?
3. ¿Te ha sorprendido algo de esta actividad?
4. ¿Qué te ha enseñado esta actividad?
5. ¿Por qué has estado de acuerdo con las opiniones de una persona concreta?
6. ¿Te ha importado la apariencia de esa persona o la forma en la que tú crees que se comporta? En caso afirmativo, ¿de qué forma? Si no, ¿por qué?

---

### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

Habla con el grupo sobre a qué prestan atención cuando conocen a alguien. Por ejemplo: el **efecto halo** hace que veamos a alguien exclusivamente de forma positiva basándonos sólo en la primera impresión.



Se trata de un sesgo cognitivo derivado de la necesidad de formarse rápidamente una opinión sobre alguien a partir de una información insuficiente. No sabemos mucho sobre esa persona, pero llegamos a conocer su lado bueno, así que hacemos una generalización positiva sobre ella. Seguimos confiando en esa impresión inicial más adelante, aunque esa persona resulte menos digna de confianza en distintos aspectos.

La reputación de esa persona nos sirve de orientación sobre su credibilidad. Si una persona parece competente o tiene buen aspecto con un determinado atuendo, se presenta profesionalmente y es buena oradora, no importa que no sea médico. Si nos dice que el té verde es un buen remedio para el dolor de muelas, es muy probable que le creamos.

El **efecto Golem** es lo contrario de este fenómeno. Consiste en atribuir a alguien rasgos excesivamente negativos, lo que provoca una pérdida de confianza en esa persona.

Veo la  
conexión  
y creo  
inmunidad

### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Invita al grupo a resumir todo el proceso. Pregunta: ¿Cómo afecta a nuestras relaciones con los demás el hecho de confiar en la primera impresión?

A continuación, divide la pizarra o el rotafolio en dos partes. En un lado, escribe "Mi vida offline", y en el otro "Mi vida online".

Pide a los y las participantes que piensen qué pueden hacer para evitar las trampas del efecto halo o del efecto Golem tanto en la vida cotidiana como en el mundo online. A quien se le ocurra una idea, que escriba su ejemplo en el rotafolio o en la pizarra utilizando palabras clave.



Como parte del resumen de toda la actividad, da un refuerzo positivo al grupo.

Al final del proceso, entrega a cada participante un mensaje indicando al menos una cosa positiva que hayas observado durante la actividad. De este modo, harás hincapié en sus "pequeñas victorias".

Ejemplos de comportamientos que podrían constituir una "pequeña victoria" a lo largo del proceso

- participación activa en la actividad "¿Con quién estás de acuerdo?",
- respeto de las normas y los tiempos cuando otra persona está hablando
- participación en el resumen de la actividad,
- compartir sus ejemplos, reflexiones, pensamientos o experiencias, escribiéndolos en la pizarra.



## Actividad 2

# Tu opinión



60 minutos



10–12  
/13–15 años



Pequeño  
/grande



Prueba social

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- ver si se guían por sus propios pensamientos o por las creencias de la mayoría a la hora de expresar sus opiniones y tomar decisiones,
- averiguar cómo pueden defender sus propias opiniones.

### Materiales

[Ver Ficha de trabajo](#)

[Ir a la Presentación](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- sobres y descripciones,
- dos hojas de papel escritas con “De acuerdo” y “En desacuerdo”
- un rotafolio o pizarra,
- hojas grandes de rotafolio,
- rotuladores.

### Resumen de la actividad

1. La persona facilitadora lee una descripción cada vez. La tarea de los y las participantes consiste en decidir si están “de acuerdo” o “en desacuerdo” con la afirmación sobre un tema determinado.
2. La persona facilitadora anota quién ha elegido cada postura e invita a los participantes a presentar sus argumentos. Si a alguien le convencen los argumentos que escucha, puede cambiar de postura. El facilitador lo anota junto al nombre de ese participante.
3. La persona facilitadora presenta información seleccionada de la sección teórica, Mis nuevos conocimientos.
4. Los participantes trabajan en grupos sobre los temas asignados: Seguir al grupo — Aspectos positivos, Seguir al grupo — Aspectos negativos, Mantenerse firme — Aspectos positivos, Mantenerse firme — Aspectos negativos.

### Mi experiencia

1. Antes de empezar la actividad, esconde los sobres con las descripciones en distintos lugares de la sala.
2. Coloca dos hojas de papel en el suelo, en lados opuestos de la sala. Una de ellas debe decir “De acuerdo” y la otra “En desacuerdo”.
3. Dibuja la siguiente tabla en el rotafolio o la pizarra y anota los nombres de los y las participantes:

De acuerdo	En desacuerdo
Ronda 1 (Descripción 1)	
Ronda 2 (Descripción 2)	
Ronda 3 (Descripción 3)	
Ronda 4 (Descripción 4)	



4. El grupo tiene que escuchar la descripción que les lees y luego decidir si están de acuerdo o no: tienen que posicionarse. Señala que, en la fase de toma de decisiones, los participantes no deben consultarse entre sí qué postura van a elegir.

Intenta ver si alguien observa atentamente las decisiones de sus compañeros y toma sus decisiones basándose en ellas. Puede ser una información útil para ti: más adelante puedes invitar a ese o esa joven a trabajar individualmente su asertividad.

5. Tu tarea consistirá en anotar los nombres de los participantes que estén "de acuerdo" y "en desacuerdo" en cada ronda. Si trabajas con un grupo más grande, puedes utilizar notas post-it. Pide a los participantes que escriban sus nombres en los post-it y que los peguen en el lugar adecuado de la pizarra o del rotafolio.
6. Una vez que todos los participantes hayan elegido sus posiciones en la ronda determinada, pregunta a las personas de cada bando por qué han hecho esa elección concreta. (¿Cuáles fueron sus argumentos? ¿Qué piensan al respecto?). Después de que los y las participantes de ambos bandos hayan hablado, pregunta si alguien, tras escuchar las opiniones de los demás, desea cambiar de bando. Si es así, marca el cambio de opinión de esa persona con una flecha en el rotafolio o la pizarra (como se muestra en la tabla de ejemplo).
7. Repite el mismo proceso durante cuatro rondas.

**Sin embargo, antes de leer las descripciones al grupo, ¡tienen que encontrarlas! Empieza a leer las descripciones en el orden en que las descubran.**

#### Descripción 1a

Está bien que mis compañeros consuman bebidas energéticas a pesar de que quieran prohibirlas. Es guay y las bebidas están buenas. Además, tomar una bebida energética te ayuda a concentrarte y relajarte.

#### Descripción 1b

Ver peleas de MMA es un pasatiempo estupendo y es un deporte más.

#### Descripción 2

Pasar tu tiempo libre delante de una pantalla (teléfono, ordenador o televisión) más de dos horas al día repercute negativamente en tu salud física y mental.

#### Descripción 3

Ser respetado por tus compañeros y compañeras es lo más importante en la vida. Debes actuar de tal manera que les gustes y te acepten.

#### Descripción 4

Copiar en un examen es mejor que recibir una calificación negativa. Lo que importa es obtener una buena nota, independientemente de los medios.

---

### Mis reflexiones Debate sobre la actividad

Realiza un debate con el grupo al final de la variante seleccionada. Puedes utilizar nuestras preguntas sugeridas como parte del resumen:

1. ¿Cómo te has sentido durante la actividad?  
(Puedes utilizar la rueda de las emociones para describir lo que sentiste).
2. ¿Qué te pareció difícil o fácil?
3. ¿Te ha sorprendido algo de esta actividad?
4. ¿Qué te ha enseñado esta actividad?



**! Escribe las respuestas a las preguntas en la pizarra separada en tres columnas:**

1. ¿Has tenido en cuenta lo que hacían tus amigos o amigas a la hora de tomar tu decisión?
2. ¿Qué te ha hecho mantenerte firme?
3. ¿Qué te ha hecho cambiar de opinión?

#### Mis nuevos conocimientos

##### Teoría para los participantes

Es posible que tu grupo recuerde, de la tarea anterior, que estamos más inclinados a confiar en una persona conocida y con buena reputación debido al efecto halo. Un mecanismo similar funciona a nivel de grupo. Conjuntamente, considerad hasta qué punto confiamos en las personas cercanas.

Cuando buscamos confirmación, las personas cercanas son un excelente punto de referencia.

Si eres fan de un determinado YouTuber, puedes hablar de él con otras personas a las que también les gusta. Eso significa que es un creador bueno y digno de confianza. Si todos tus amigos dicen que el nuevo estudiante es un poco raro, deben tener una buena razón para pensar así, así que también vas a evitarlo. ¿Tus hermanos han empezado a hablar de los supuestos beneficios para la salud del vapeo? No te mentirían, ¿verdad?

Así es como la **prueba social** puede afectar a tu proceso de pensamiento.

Este sesgo cognitivo hace que nos inclinemos a confiar en la información, las recomendaciones y los consejos procedentes de un gran número de personas, sobre todo de personas cercanas. Cuando carecemos de opinión sobre un tema determinado, preferimos seguir a la mayoría de nuestro grupo. Como no podemos verificar algo por nosotros mismos, confiamos en que otros lo hayan hecho por nosotros. En lugar de considerar lo que es verdad, elegimos lo que es popular.

#### Veo la conexión y creo inmunidad

##### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Invita al grupo a resumir todo el proceso. Divide a los y las participantes en cuatro grupos. Entrega a cada grupo hojas de rotafolio previamente preparadas con los siguientes temas escritos en la parte superior de la página:

- Seguir al grupo — Ventajas
- Seguir al grupo — Inconvenientes
- Mantenerse firme — Ventajas
- Mantenerse firme — Aspectos negativos

Deja a los grupos 4 minutos para enumerar todas las ideas sobre su tema.

A continuación, pídeles que intercambien sus hojas de papel entregándoselas al grupo de su derecha. Ahora, cada grupo dispone de 3 minutos para añadir sus ideas al tema del grupo de al lado. 3 minutos después, deben intercambiar de nuevo las hojas de papel. Repite el proceso hasta que cada grupo recupere su hoja de papel original. Pide a las personas representantes de cada grupo que expongan todas las ideas.

Tanto seguir al grupo como mantenerse firme tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Pregunta a los jóvenes:

- ¿Qué es más fácil: mantenerse firme o seguir al grupo?
- ¿Qué eligen hacer en Internet?
- Cuando utilizan las redes sociales, ¿toman sus propias decisiones o se dejan influir por la opinión de sus compañeros o el número de likes? Por ejemplo, ¿les gustan las fotos de sus amigos porque realmente creen que molan o porque la mayoría de amigos han hecho lo mismo?



- ¿Siguen a creadores de contenido porque realmente les gustan y porque crean contenidos acordes con sus valores o porque sus amigos les siguen?

---

Como parte del resumen de toda la actividad, da un refuerzo positivo al grupo.

Al final del proceso, entrega a cada participante un mensaje indicando al menos una cosa positiva que hayas observado durante la actividad. De este modo, harás hincapié en sus "pequeñas victorias".

Ejemplos de comportamientos que podrían constituir una "pequeña victoria" a lo largo del proceso

- participación activa en la actividad, valentía al expresar la propia opinión,
  - respeto de las normas y del tiempo cuando hablaba otra persona,
  - participación en el resumen de la actividad,
  - participación en el trabajo en grupo y cooperación
  - compartir sus reflexiones, pensamientos o experiencias.
-



### Actividad 3

## Cosas que tenemos en común



60 minutos



10–12  
/13–15 años



Pequeño  
/grande



Homogeneidad  
del exogrupo,  
estereotipos

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- comprobar qué rasgos e intereses comparten con otros miembros de su grupo y qué rasgos e intereses les son propios. De este modo, podrán ver cuánto tienen en común con sus compañeros y compañeras y cuánto difieren de ellas,
- conocer los posibles efectos de hacer hincapié en las diferencias entre grupos,
- reforzar la actitud de interesarse por la otra persona, sin juzgarla ni elegir incondicionalmente un bando.

### Materiales

#### Para esta actividad necesitarás

- hojas grandes de papel, hojas de rotafolio,
- rotuladores.

[Ir a la  
Presentación 7](#)

### Resumen de la actividad

1. En grupos, los y las participantes dibujan una flor en una hoja de papel. La flor debe tener un centro y tantos pétalos como personas haya en el grupo.
2. En el centro, escriben todo lo que tienen en común, y en los pétalos, las cosas que son específicas de cada persona. A continuación, cada grupo presenta su trabajo.
3. El facilitador presenta información seleccionada de la sección teórica, Mis nuevos conocimientos.
4. En los mismos grupos, los y las participantes reflexionan sobre cómo pueden utilizar lo que tienen en común para hacer algo juntos.

### Mi experiencia

1. Divide al grupo en grupos de 3 a 5 personas. Si en tu grupo hay hasta 5 personas, no hace falta que los dividas en grupos más pequeños. Intenta dividir a los participantes de modo que las personas que no se conozcan demasiado bien o no pasen mucho tiempo juntas acaben en un mismo grupo.
2. Entrega a cada grupo una hoja grande de papel o una hoja de rotafolio y rotuladores.
3. Pide a cada grupo que dibuje una flor del tamaño de la hoja de papel. Debe incluir un centro (círculo) y tantos pétalos como personas haya en el grupo.
4. Pide a cada miembro del grupo que ponga su nombre dentro de uno de los pétalos (firma en la esquina del pétalo).
5. Para que algo se escriba en el centro, todos los miembros del grupo tienen que estar de acuerdo. Por ejemplo, si a todos les gusta el chocolate caliente, pueden ponerlo en el centro de la flor. Si una sola persona no está de acuerdo porque no le gusta el chocolate caliente, no pueden escribirlo en el centro. Entonces, los miembros del grupo a los que les guste el chocolate caliente pueden incluirlo en sus pétalos individuales.
6. Pide a los grupos que encuentren tantas cosas en común como sea posible entre sus miembros.
7. A continuación, pide a los grupos que presenten las cosas que tienen en común y las cosas que son específicas sólo de los miembros individuales del grupo.



Cosas que tenemos en común (categorías sugeridas):

- deportes
- música
- colores
- juegos
- mascotas
- dibujos y películas
- hobbies e intereses
- comida
- hábitos, rutinas (ej. cosas que haces después de levantarte, por ejemplo desayunar)

---

#### Mis reflexiones

##### Debate sobre la actividad

Realiza un debate con el grupo. Puedes utilizar nuestras preguntas sugeridas como parte del resumen:

1. ¿Cómo te has sentido durante la actividad? (Puedes utilizar la rueda de las emociones para describir lo que sentiste).
2. ¿Qué te pareció difícil o fácil?
3. ¿Te ha sorprendido algo de esta actividad?
4. ¿Qué te ha enseñado esta actividad?
5. ¿Cuáles son tus pensamientos y sentimientos cuando ves lo mucho que tienes en común con los demás?
6. ¿Crees que los miembros de otros grupos tienen más cosas en común que los miembros de tu grupo?
7. Imagina que invitamos a personas de otro centro a unirse a nosotros. ¿Crees que encontrarías tantas cosas en común con ellos como en nuestro grupo?

---

#### Mis nuevos conocimientos

##### Teoría para los participantes

Pensemos en cómo tratamos a los demás. Es natural que las personas formemos grupos. Juntos nos sentimos más felices y es más fácil buscar cosas que tenemos en común. Por otra parte, una vez que nos dividimos en grupos, empezamos a fijarnos en lo que nos diferencia de los demás. El efecto psicológico llamado **sesgo endogrupal** nos anima a quedarnos con "los nuestros".

Los **estereotipos** desempeñan un papel importante en este proceso. Los estereotipos son ideas o creencias simplificadas y generalizadas sobre los miembros de otro grupo. Suelen basarse en diferencias culturales, étnicas, religiosas o raciales, en intereses o en el lugar de residencia. Cuando no sabemos mucho sobre el otro grupo, pensamos que todos los que pertenecen a él son iguales. Conocemos más a las personas de nuestro propio grupo y menos a los demás, por lo que tendemos a inventar nuestras propias historias sobre ellos. Esto se debe al **efecto de homogeneidad del exogrupo**.

---

#### Veo la conexión y creo inmunidad

##### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Invita a tus estudiantes a resumir todo el proceso. Esta actividad es una gran oportunidad para que desarrollen buenos hábitos y un trato cortés con los demás. Piensa también en lo que los grupos tienen en común entre sí. ¿Quizás algunas de las cosas "compartidas" coincidan en todos ellos? Comenta lo mucho que podríamos ganar si nos centráramos en lo que tenemos en común en lugar de en lo que nos diferencia. Pregunta a los y las participantes si han experimentado algo similar en sus propias vidas, por ejemplo, cuando supusieron algo sobre otro grupo y la verdad resultó ser completamente distinta.





---

Si en tu grupo (o zona) hay personas de diferentes nacionalidades, puede ser una buena oportunidad para comprobar cómo reaccionan ante si los y las jóvenes a tu cargo: ¿Son tolerantes? ¿Se fijan en las cosas que tienen en común o en las que les diferencian? ¿Existen estereotipos?

---

Pregunta a los y las participantes qué hace, en su opinión, que los grupos dejen de gustarse. ¿Cuál es el impacto de los estereotipos y del efecto de homogeneidad de los grupos externos?

A menudo utilizamos estereotipos para crearnos una visión simplificada de otra persona. Más tarde, podemos sorprendernos gratamente cuando sabemos más sobre ella. Piensa en lo que se podría hacer para frenar ese pensamiento estereotipado durante las interacciones cotidianas.

Pide a tus estudiantes que piensen —en los mismos grupos en los que trabajaron antes— de qué manera pueden utilizar lo que tienen en común para hacer algo juntos. Lo ideal es que se centren en encontrar actividades comunes en las que puedan participar juntos. ¿Cómo podemos utilizarlo para fomentar la integración, fortalecer el grupo, hacer frente a los estereotipos y promover la cooperación?

Invita a cada grupo a presentar sus ideas delante del resto. Por último, anima a los y las participantes a intentar poner en práctica algunas de esas ideas en un futuro próximo.



---

Como parte del resumen de toda la actividad, da un refuerzo positivo al grupo. Al final del proceso, entrega a cada participante un mensaje indicando al menos una cosa positiva que hayas observado durante la actividad. De este modo, harás hincapié en sus "pequeñas victorias".

Ejemplos de comportamientos que podrían constituir una "pequeña victoria" a lo largo del proceso

- participación activa en la actividad, identificación de intereses compartidos, descubrimiento de experiencias similares,
  - respeto de las normas y del tiempo cuando hablaba otra persona,
  - participación en el resumen de la actividad,
  - compartir sus reflexiones, pensamientos o experiencias,
  - soporte mutuo y reacciones positivas durante las presentaciones,
  - refuerzo de los lazos del grupo,
  - implicación y creatividad a la hora de idear actividades conjuntas.
-



## Actividad 4

# ¿Qué oreja utilizo?



60–90 minutos



10–12/  
13–15 años



Pequeño/  
grande



El punto ciego  
del sesgo

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- ver a qué prestan atención cuando escuchan diferentes mensajes y cómo reaccionan ante la información que se les transmite,
- averiguar cómo pueden mejorar su comunicación con los demás,
- ver a qué puede llevar esto en el contexto de la desinformación.

### Materiales

[Ver Ficha  
de trabajo](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- el test impreso,
- respuestas impresas,
- bolígrafos,
- un rotafolio o pizarra,
- un rotulador.

### Resumen de la actividad

1. La persona facilitadora lee en voz alta varios mensajes y los participantes intentan adivinar la intención del autor de cada mensaje.
2. La persona facilitadora describe brevemente el modelo de comunicación de mensajes según la teoría de von Thun.
3. Los y las participantes completan el test y comprueban qué "oreja" utilizan al escuchar los mensajes.
4. La persona facilitadora presenta información seleccionada de la sección teórica, Mis nuevos conocimientos.
5. La persona facilitadora y el grupo piensan en preguntas adicionales que podrían evitar que se produjera un conflicto en la conversación o que ésta terminara.

### Mi experiencia

Como parte de la actividad, ayudarás al grupo a encontrar su "oreja" principal. Así, en el futuro, podrán prestar atención a cómo reaccionan durante las conversaciones y si atribuyen intenciones adicionales al interlocutor. Se trata de darles la oportunidad de compensar un enfoque crítico de sí mismos y de los demás.

#### Etapas 1 – mensajes

1. Lee en voz alta el primer mensaje.
2. La tarea de los participantes consiste en adivinar juntos qué quería conseguir la persona que dice ese mensaje y en qué situación podría aparecer ese mensaje.
3. Lee los 3 mensajes siguientes. Después de cada uno, invita a los participantes a reflexionar sobre el objetivo y la intención del mensaje, así como sobre las circunstancias en las que podría haber aparecido.

Este ejercicio puede realizarse durante las actividades individuales.

**Mensaje 1:** Otra vez has entrado a mi habitación sin llamar.

**Mensaje 2:** He vuelto a olvidar el libro de matemáticas.

**Mensaje 3:** ¿Qué miras?

**Mensaje 4:** No me gustan las coles de Bruselas.



## Etapa 2 — la prueba

Esta actividad se basa en una teoría de Friedemann Schulz von Thun, psicólogo alemán especializado en temas relacionados con la comunicación. Según esta teoría, las personas pueden interpretar los mensajes que oyen en cuatro niveles diferentes o a través de cuatro "orejas" distintas.

1. Empieza diciendo a los participantes (de forma muy general al principio) que las personas pueden interpretar los mensajes a través de cuatro tipos de "orejas". Explícales de qué tipos de "orejas" se trata y diles que hoy van a descubrir cuál es su "oreja" más fuerte.

Tipos de "oreja":

**Oreja de contenido:** cuando se escucha a través de esta "oreja", se presta atención a los hechos y a los detalles. Se toma el mensaje al pie de la letra, sin ningún subtexto, emoción o sentimiento.

Por ejemplo: "¿Sabes qué hora es?". — Tu respuesta: "Sí". La persona que hace la pregunta no te ha dicho que quiere saber la hora.

**Oreja de la relación:** cuando escuchas a través de esta "oreja", te centras en las emociones, los sentimientos y las motivaciones de la otra persona. Puedes intentar interpretar lo que el mensaje dice sobre vuestra relación.

Por ejemplo: "¿Sabes qué hora es?". — Tu respuesta: "¿Crees que siempre llego tarde?". Te centras en lo que puede haber detrás de la pregunta.

**Oreja de autoexpresión:** cuando escuchas a través de esta "oreja", te centras en lo que el mensaje dice sobre la otra persona y cómo se siente. Esto puede dar lugar a una sobreinterpretación, es decir, a añadir cosas al mensaje que en realidad no están ahí.

Por ejemplo: "¿Sabes qué hora es?". — Tu respuesta: "¿Tienes prisa? ¿Tienes que irte ya?". Te preguntas por qué la persona ha hecho esa pregunta.

**Oreja de llamamiento:** cuando escuchas a través de esta "oreja", te centras en lo que espera la otra persona, cuál es su petición o intención encubierta.

Por ejemplo: "¿Sabes qué hora es?". — Tu respuesta: "¡Por supuesto! Estoy a punto de servir la comida, debes estar hambriento". Buscas una expectativa oculta en el mensaje.

2. Entrega al grupo bolígrafos y tests para comprobar cuál es su "oreja" dominante, es decir, qué es lo más importante cuando hablan con los demás. Nota: Esta prueba pretende revelar una cierta tendencia, no la verdad absoluta. Se supone que debe hacer reflexionar a las personas a tu cargo y comprobar si realmente es así.
3. Dí a los participantes que en la prueba cada uno podrá determinar qué cosas son las más importantes para sí cuando habla con los demás.
4. Después de completar la prueba, revela cómo puntúan las respuestas. Si es necesario, ayúdales a averiguar el resultado.
5. Invita a los y las participantes a resumir esta actividad.

### Test — Comprueba cuál es tu "oreja" dominante.

1. Después de entrar en tu habitación, tu madre dice: ¡Qué desorden! Tú respondes:
  - a. Es verdad, la habitación está desordenada
  - b. ¿Te molesta el desorden?
  - c. ¡Otra vez liándola por nada!
  - d. Uf... Vale, limpiaré en un rato



2. Cuando sacas tu almuerzo en el instituto, un compañero te dice:  
"¡Seguro que tiene un millón de calorías!" Tú:
  - a. ¿Crees que puede ser malo para mí?
  - b. Para ser exactos: 400 calorías.
  - c. ¿Crees que estoy gordo/a?
  - d. Vale, no me lo voy comer.
3. Le pides a tu amigo o amiga que te preste su bicicleta durante un día.  
Él o ella te dice: "Esta bicicleta es muy cara". Tú respondes:
  - a. Tendré cuidado.
  - b. Sí, lo sé, ya me lo has dicho antes.
  - c. Sé que esta bici es importante para ti.
  - d. ¿No confías en mí?
4. Durante la clase, la profesora señala que la chica de al lado no tiene libro:  
"Kate no tiene libro de texto". Tú respondes diciendo:
  - a. ¿Debería compartir mi libro con ella?
  - b. Kate, siéntate un poco más cerca para poder ver el libro.
  - c. Tienes razón, no lo tiene.
  - d. No pasa nada, puedo compartir el mío con ella.
5. Tu hermano mayor se enfada y te dice: "Los chivatos son unos perdedores".  
Tú respondes:
  - a. Vale, la próxima vez no se lo diré a mamá.
  - b. No te enfades conmigo, me he asustado.
  - c. ¡Siempre me has odiado!
  - d. Eso depende de la situación.
6. Le has pedido a tu pareja que te ayude a elegir un conjunto para un evento.  
Te pregunta: "Cuánto tiempo te va a llevar?". Tú respondes diciendo:
  - a. Una hora, como mucho
  - b. ¿Estás cansado?
  - c. ¿No te gusta pasar tiempo conmigo?
  - d. Es la última vez, ¡te lo juro!
7. Un amigo te dice: "Tengo muchas ganas de ir al cine". Tú respondes diciendo:
  - a. Bien, tengo dinero, puedo prestarte.
  - b. Pues ve.
  - c. ¿Necesitas desconectar?
  - d. No puedo ir, estoy castigado.
8. En el paso de peatones, tu amigo te dice: "¿Estamos esperando a que el semáforo se ponga en verde?". Tú respondes diciendo:
  - a. Sí. No se puede cruzar con el semáforo en rojo.
  - b. Está bien, vamos, ahora no veo ningún coche.
  - c. ¿Así que no te gusta esperar?
  - d. Sí, porque me preocupa nuestra seguridad.
9. Tu abuela te dice: "Estoy demasiado cansada para hacer nada más...".  
Tú respondes diciendo:
  - a. Pareces agotada. ¿Has dormido bien?
  - b. Deja que te prepare un té caliente.
  - c. Volveré mañana para que podamos hablar.
  - d. No estarás demasiado cansada para hablar.



10. Estás ayudando a tu padre a reparar el coche sosteniendo una linterna junto al motor. Tu padre te dice: "¿La estás sujetando para mí o para ti?". Tú respondes diciendo:
- Para ti.
  - ¿No ves bien?
  - Siempre te quejas de algo.
  - ¿Así está mejor?

### Respuestas

Marca tus respuestas en la pizarra. Cuenta las "orejas" para descubrir las dominantes.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a	C	A	L	A	L	C	L	C	A	C
b	A	C	C	L	A	A	C	L	L	A
c	R	R	A	C	R	R	A	A	R	R
d	L	L	R	R	C	L	R	R	C	L

C — oreja de contenido

A — oreja de autoexpresión

L — oreja de llamamiento

R — oreja de relación

### Mis reflexiones

#### Debate sobre la actividad

Realiza un debate con el grupo al final de la actividad.

Puedes utilizar nuestras preguntas sugeridas como parte del resumen:

- ¿Cómo te has sentido durante la actividad?  
(Puedes utilizar la rueda de las emociones para describir lo que sentiste).
- ¿Qué te pareció difícil o fácil?
- ¿Estás de acuerdo con el resultado del test?
- ¿Qué situaciones de tu vida confirman el resultado y cuáles lo contradicen?

### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

La comunicación verbal y escrita no es perfecta. Los malentendidos son habituales en las conversaciones, durante las discusiones en línea o en los mensajes de texto. Cuando estamos escuchando, también podemos interpretar erróneamente las palabras de alguien porque malinterpretamos sus intenciones. Nuestra oreja puede ser sensible a un tipo de recepción de mensajes: apelación, información objetiva, enfoque en las relaciones y autorrevelación. Nos resultará más fácil entendernos a nosotros mismos cuando nos demos cuenta de cómo funcionan nuestras "orejas".

Normalmente, las personas no ven sus errores y su ignorancia y se niegan a admitirlos, pero les resulta fácil darse cuenta de los errores de los demás. Ocurre algo parecido cuando se trata de leer las intenciones y los objetivos de otras personas. Cuando nos centramos en recibir mensajes con una sola "oreja", nos perdemos mucha información.

### Veo la conexión y creo inmunidad

#### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Tu grupo ya sabe el resultado de su prueba. Divídelos en grupos, según la "oreja" que utilicen más a menudo. Vuelve a los mensajes de la primera fase de la actividad y asigna un mensaje a cada grupo.



Pide a los participantes que piensen y escriban —en grupos— preguntas adicionales que puedan hacerse para abrir una conversación en lugar de reaccionar automáticamente, lo que puede llevar a un conflicto o a terminar la conversación.

Pide a cada grupo que presente sus sugerencias. Si es necesario, propón ideas para ajustar las preguntas.

Cuando escuchamos con una sola "oreja", no nos damos tiempo para reparar en las diferentes perspectivas. Podemos pasar por alto muchas cosas. Cuando pasamos por alto hechos importantes, podemos caer en la trampa de la desinformación o en conflicto con un compañero. Cuando algo no nos queda claro, no tenemos por qué sacar conclusiones de inmediato. ¿Quizá "escuchar con otra oreja" pueda aclarar la cuestión?

Por eso, sugiéreles que indaguen, que hagan preguntas abiertas y que se den tiempo a sí mismos y a la otra persona para entender lo que han oído.

Señala que la prueba a la que se han sometido sólo muestra una cierta tendencia. Todo el mundo puede escuchar con más de una "oreja". Y lo que es más importante, **no existe la "oreja perfecta"**.

Pensad juntos a qué debéis prestar atención dado que tenéis esa tendencia y qué podéis hacer para "cambiar" a otras orejas.



---

Como parte del resumen de toda la actividad, da un refuerzo positivo al grupo.

Al final del proceso, entrega a cada participante un mensaje indicando al menos una cosa positiva que hayas observado durante la actividad. De este modo, harás hincapié en sus "pequeñas victorias".

Ejemplos de comportamientos que podrían constituir una "pequeña victoria" a lo largo del proceso

- participación activa en la actividad "¿Qué oreja utilizo?",
  - respeto de las normas y del tiempo cuando hablaba otra persona,
  - participación en el resumen de la actividad,
  - proponer preguntas adicionales.
-



**¿Cómo reacciono?**

# ¿Cómo reacciono?



## Cómo afectan las redes a nuestro bienestar y mindfulness

### Redes sociales y bienestar

Cada uno de nosotros se enfrenta a muchas situaciones diferentes en su vida personal y social. Nuestras interacciones con los demás crean experiencias, a veces buenas, a veces malas. Hay que tener en cuenta que el bienestar no sólo está relacionado con cómo nos sentimos con nosotros mismos, sino también con nuestro sentido de pertenencia y aceptación en nuestro entorno. Las redes sociales tienen un impacto significativo en cómo nos ven los demás, por lo que el papel que desempeñan en la sociedad no puede pasarse por alto cuando se habla del bienestar de los y las jóvenes.

En el mundo social —del que también forman parte las redes sociales—, niños, niñas, jóvenes y adultos experimentan interacciones tanto positivas como negativas. Por un lado, Internet es un lugar donde se puede "conocer" a mucha gente, presentarse a los demás y vivir muchas experiencias agradables. Por otro lado, el mundo de las redes sociales nos expone a juicios constantes y al consiguiente estrés. ¿Le gustará a alguien mi post? ¿Cuánta gente aprobará mi aspecto? ¿A mis amigos o amigas les gustará mi última foto o la recibirán con odio? Preguntas como éstas tienen un impacto significativo en cómo nos sentimos no sólo en las relaciones con otras personas, sino también a solas con nosotros mismos. Como vemos, el mundo online también afecta a nuestra autoestima.

### ¿Cómo nos afectan las redes sociales?

Las investigaciones de Blease (2014) indican que el uso frecuente de Facebook contribuye a una disminución de la autoestima y de los estados emocionales que acompañan a la depresión leve. Esto suele explicarse por la discordancia entre los bellos momentos inmortalizados en las redes sociales y la vida cotidiana, en la que una comida no siempre es una obra de arte, no todas las puestas de sol son una profunda experiencia existencial y no todos los fines de semana pueden pasarse a lomos de un camello cerca de las pirámides egipcias.

Por otra parte, utilizar Instagram con demasiada frecuencia puede dar lugar a una imagen corporal distorsionada. Esta correlación es más fuerte entre las mujeres caracterizadas por una baja autoestima (Fardouly, Vartanian, 2016). La investigación de Barry et al. (2019) también sugiere que mejorar la realidad aplicando filtros de color en las fotos de Instagram es algo a lo que una gran parte de los usuarios no puede resistirse.

Esta última red social también puede dar lugar a una autopresentación poco realista. En Instagram, puede ser fácil creer que la única imagen socialmente aceptada es una figura delgada y atlética y una cara como la de una celebridad de Hollywood. Aunque sólo un pequeño porcentaje de personas cumple estos estándares, los y las adolescentes podrían considerarlo la norma. Este efecto se verá reforzado por la cantidad de contenidos compartidos en línea y la abrumadora aprobación social en forma de cientos, a veces miles, de "corazones" o "me gusta" bajo las fotos publicadas. Las diferencias entre la apariencia idealizada creada en las redes sociales y el aspecto de las personas en la realidad pueden dar lugar a emociones difíciles, como la tristeza, la frustración o la pena, y, por tanto, repercutir negativamente en nuestro bienestar.







### **Estrés informativo**

Además de afectar a nuestra autoestima y a la calidad de nuestras interacciones con los demás, Internet también puede influir en lo abrumados y estresados que estemos, lo cual es otro elemento importante cuando hablamos de nuestro bienestar. La cantidad de información a la que estamos expuestos en línea es cada vez más onerosa. Cada vez más personas se sienten agotadas por esta sobrecarga de datos. Como señala Maria Ledzińska, "un solo número semanal del New York Times contiene más información de la que un ciudadano inglés medio del siglo XVII podría leer en toda su vida" (Ledzińska, 2009, p. 29).

Resulta que, desde el punto de vista evolutivo, no estamos capacitados para "metabolizar" la información de esa manera. Nuestros cerebros tienen una eficiencia neuronal limitada (Levinson, 1999). El acceso a una información prácticamente ilimitada tiene consecuencias tanto cognitivas como emocionales. El estrés informativo es un fenómeno cada vez más mencionado, que se manifiesta como estrés psicológico causado por la exposición a enormes cantidades de datos imposibles (o muy difíciles) de asimilar desde el punto de vista cognitivo (Ledzińska, 2009).

La sensación de sobrecarga de información suele aumentar como consecuencia de la multitarea al utilizar los medios digitales. Cogemos el teléfono y vemos, leemos o comentamos la realidad digital casualmente, mientras hacemos otras cosas. A menudo vemos la televisión o jugamos a videojuegos con el teléfono en la mano. Eso nos distrae mucho, sobre todo si nos ocupamos de actividades exigentes. Al seguir las últimas noticias en el teléfono, podemos no darnos cuenta de lo que ocurre a nuestro alrededor. Esto puede perturbar nuestra capacidad para centrarnos en nuestras propias necesidades y en las de otras personas. Es bastante difícil estar en línea y, al mismo tiempo, participar activa y deliberadamente en interacciones directas.

La multitarea no será un problema cuando una de las actividades que realicemos sea automática, repetitiva y sencilla. Ver una película mientras planchamos o escuchar la radio mientras conducimos un coche (para los conductores experimentados) no supondrá un gran problema para nuestra capacidad de concentración. Sólo se convierte en un problema cuando nos enfrentamos a tareas que no son automáticas para nosotros. A un conductor que está aprendiendo a manejar un coche le resultará difícil controlarlo y conversar o escuchar la radio al mismo tiempo. Una persona que esté viendo la televisión y respondiendo simultáneamente a un mensaje de texto utilizará más atención para completar estas dos tareas a la vez porque, en dichas situaciones, la cantidad de información que nos llega aumenta drásticamente (Spitzer, 2013).

Las investigaciones demuestran que la multitarea crea una sensación de agencia y hace que las personas sientan que están experimentando con eficacia múltiples situaciones. Por desgracia, resulta que esas actividades son con frecuencia superficiales y poco profundas (Carr, 2013). Recordamos pocas de esas actividades y las realizamos de forma considerablemente menos eficiente de lo que lo haríamos si las hiciéramos por separado, una tras otra. La sensación de que estamos en varios sitios a la vez puede aumentar el nivel de estrés, lo que puede repercutir negativamente en nuestro bienestar.

### **Cuida de tu bienestar**

Las redes sociales son un elemento básico de nuestra vida. La cantidad de información disponible y la necesidad de reaccionar rápidamente limitan nuestra atención hacia nosotros mismos y hacen que sea más difícil centrarnos en nuestros sentimientos, pensamientos y necesidades. En otras palabras, cuando vemos vídeos o nos desplazamos inconscientemente por las publicaciones, es difícil pararnos a pensar si lo que estamos haciendo es bueno para nosotros.



---

Mientras tanto, la base para cultivar el bienestar es la capacidad de parar y ser conscientes. Reflexionar sobre lo que queremos y lo que sentimos puede ser el mejor método para hacer frente a la sobrecarga de información. Es importante aprender a decirnos a nosotros mismos "STOP", es decir, parar un momento para comprobar cómo afectan nuestras acciones a cómo nos sentimos. Esta capacidad de hacer una pequeña pausa en lo que estamos haciendo y dirigirnos hacia nuestras propias emociones y experiencias es el primer paso para cuidar de nuestro bienestar.

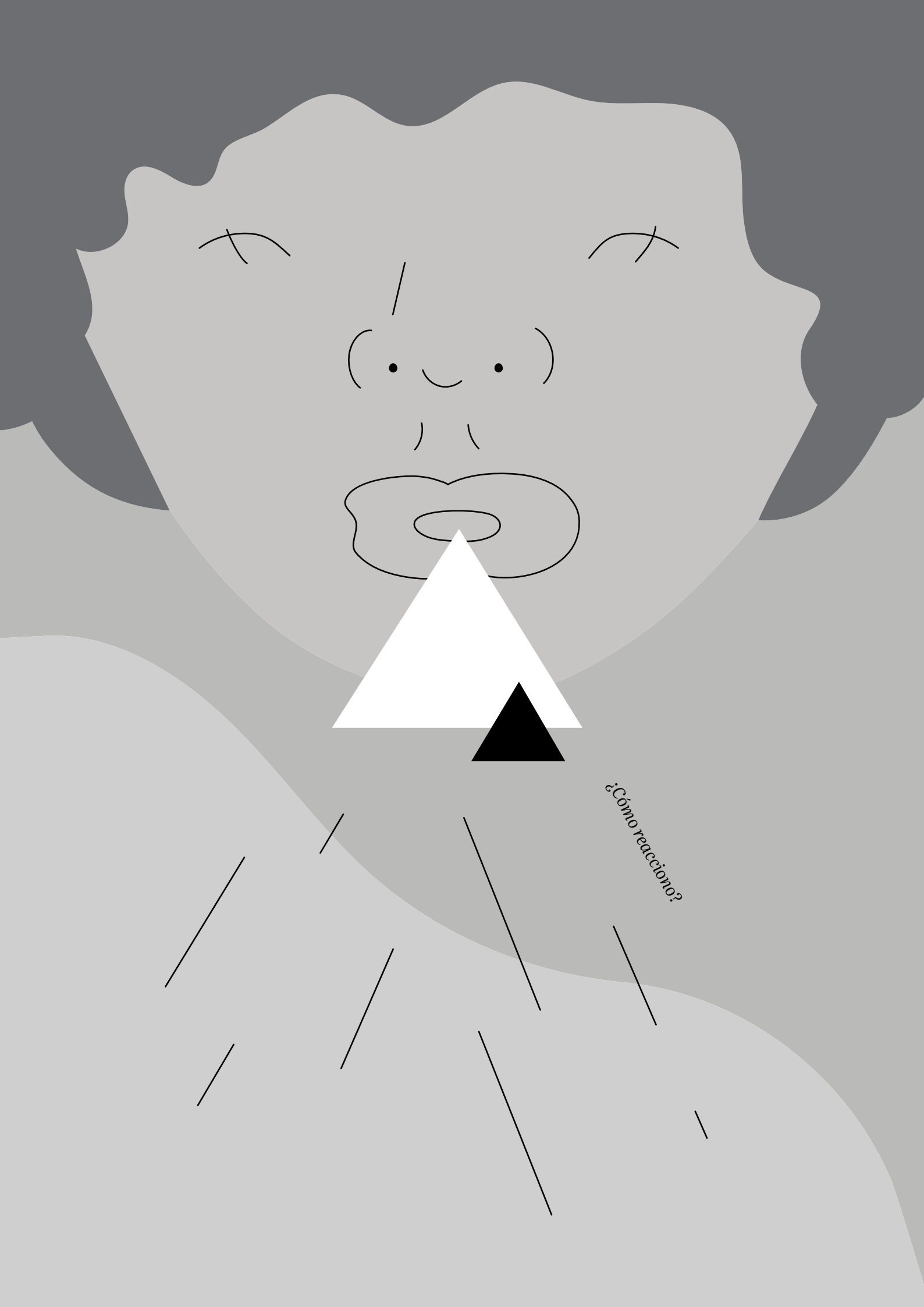
---

Lo que llamamos mindfulness no es más que ser capaces de centrarnos en una parte de nuestra experiencia, en permanecer "aquí y ahora". Si queremos asegurar nuestro bienestar, deberíamos tomarnos un momento para centrarnos en las emociones que estamos experimentando. Tengamos en cuenta que pueden ser nuestro mejor aliado porque nos indican si lo que estamos viviendo es bueno o malo para nosotros, si es beneficioso o no. Si sentimos ansiedad, estrés o presión en un momento dado, indica que la situación en la que nos encontramos no es buena.

Si ese es el caso, es mejor hacer algo que nos ayude a cuidarnos. Una de esas cosas puede ser limitar el uso de las redes sociales (si creemos que tienen un efecto negativo en nuestra autoestima) o decidir hacer un cambio en nuestra vida (por ejemplo, empezar a hacer ejercicio, comer más sano, leer más, etc.). Hay que tener en cuenta que nuestro bienestar no sólo depende de nosotros mismos, sino también de que vivamos en un entorno beneficioso. Por eso, una parte importante del cuidado de nuestro bienestar es establecer relaciones con personas que no nos juzguen y que tengan buenas intenciones para con nosotros.

### Referencias

- Aboujaoude, E. *Virtualmente tú. Los peligrosos problemas de la e-personalidad* [Virtually You: The Dangerous Powers of the E-Personality]. W.W. Norton, 2012
- Baron-Cohen, S. *La ciencia del mal* [The Science of Evil: On Empathy and the Origins of Cruelty]. Basic Books, 2015.
- Barry, C. T., Reiter, S. R., Anderson, A. C., Schoessler, M. L. & Sidoti, C. L. "Let me take another selfie": Further examination of the relation between narcissism, self-perception, and instagram posts. *Psychology of Popular Media Culture*, 8(1), 22, 2019.
- Blease, C. R. Too many 'friends', too few 'likes'? *Evolutionary psychology and 'Facebook depression'*. *Review of General Psychology*, 19(1), 1-13, 2015
- Carr, N. G. *Superficiales: ¿Qué está haciendo Internet con nuestras mentes?* [The Shallows: What the Internet Is Doing to Our Brains]. Taurus, 2017.
- Fardouly, J. & Vartanian, L. R. (2016). *Social media and body image concerns: Current research and future directions*. *Current opinion in psychology*, 9, 1-5.
- Flores, A. & James, C. (2013). *Morality and ethics behind the screen: Young people's perspectives on digital life*. *New Media & Society*, 15(6), 834-852.
- Flores, S. E. (2017). [Facehooked: How Facebook Affects Our Emotions, Relationships, and Lives]. Reputation Books, 2016.
- Gardner, H. & Davis, K. *The app generation: How today's youth navigate identity, intimacy, and imagination in a digital world*. Yale University Press, 2013.
- Higgins, E. T. *Self-discrepancy: a theory relating self and affect*. *Psychological review*, 94(3), 319, 1987.
- Ledzińska, M. (2009). *Człowiek współczesny w obliczu stresu informacyjnego* [Modern-Day Human in the Face of Information Stress]. Varsovia: Publicado por el Instituto de Psicología de la Academia Polaca de Ciencias.
- MA, X. H. & LEI, L. *Adolescents' internet morality and deviant behavior online*. *Acta Psychologica Sinica*, 42(10), 988, 2010
- Spitzer, M. *Demencia Digital. El peligro de las nuevas tecnologías* [Digital dementia: What We and Our Children are Doing to our Minds]. Ediciones B, 2013.
- We Are Social (2021) *Digital, Social & Mobile Worldwide in 2021 report*. <https://wearesocial.com/uk/blog/2021/01/digital-2021-uk/>.



¿Cómo reacciono?



## Actividad 1

# Filtros



45 minutos



13–15 años



Pequeño  
/ grande



Filtros

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- crear una oportunidad de autorreflexión sobre los métodos de desarrollo de la autoimagen en línea.

### Materiales

[Ver Ficha de trabajo](#)

[Ir a la Presentación 7](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- hojas de papel con el contorno de una cabeza,
- rotuladores, lápices de colores; otros materiales artísticos (opcionales),
- notas adhesivas o post-its,
- una pizarra, una pizarra blanca o una pared.

### Resumen de la actividad

1. En parejas, los y las participantes crean —utilizando materiales artísticos— un "filtro" de redes sociales basado en una descripción asignada al azar.
2. Frente al grupo, describen cómo crearon el "filtro" y cuál es su propósito, según la descripción.
3. Durante el debate, presenta la información seleccionada de la sección teórica, Mis nuevos conocimientos.
4. En notas adhesivas, los participantes escriben ejemplos de otras situaciones en las que embellecen la realidad para quedar mejor a los ojos de los demás. A continuación, deciden juntos si engañar a los demás en una situación determinada tendrá más probabilidades de tener consecuencias positivas o negativas.

### Mi experiencia

#### Descripción de la actividad

1. Pide a tu grupo que se dividan en parejas.
2. Cada pareja recibe una hoja de papel con el contorno de la cabeza de una persona.
3. La tarea consiste en crear —con lápices de colores, rotuladores y otros materiales artísticos— un "filtro" gracias al cual una persona ficticia podrá conseguir su objetivo en cuanto a su imagen en las redes sociales.
4. Las parejas sacan al azar un objetivo de una bolsa. En grupos más grandes, varias parejas pueden trabajar en el mismo objetivo.
5. Los participantes disponen de aproximadamente 10 minutos para crear los "filtros".
6. Si la actividad se organiza como parte de una clase de arte, puedes ir un paso más allá y proponer otras técnicas en lugar del dibujo, por ejemplo, la fotografía digital utilizando accesorios. No es necesario un equipo profesional, basta con un smartphone.

#### Ejemplos de objetivos

##### Objetivo 1

Mi sueño es convertirme en una estilista y maquilladora profesional en el futuro. Me gustaría publicar mis looks de maquillaje en mi perfil, pero antes de adquirir suficiente experiencia, pretendo utilizar filtros para resaltar mi personalidad artística.

##### Objetivo 2

Tengo muchas inseguridades relacionadas con mi aspecto. Por eso utilizo filtros adelgazantes y de belleza cuando publico mis vídeos en las redes sociales. Así puedo



centrarme en compartir mis intereses sin preocuparme constantemente de si me veo lo suficientemente bien.

### Objetivo 3

No tengo dinero para gastos, así que no puedo permitirme un nuevo brillo de labios o máscara de pestañas. Podría hacerme cien selfies, pero ninguno sería lo bastante bueno como para publicarlo en mi perfil. Gracias a los filtros, puedo conseguir un buen resultado sin gastarme un duro.

### Objetivo 4

Todos los chicos de mi equipo empiezan a tener cuerpos cada vez más masculinos, pero yo sigo pareciendo un niño. Tengo cara de bebé y cero barba. Este verano he decidido experimentar con filtros para parecer más serio y sentirme un poco mejor conmigo mismo.

### Objetivo 5

La privacidad es muy importante para mí. Procuro que mis fotos no circulen por Internet. Por eso, cuando escribo sobre libros en Instagram, utilizo filtros que sustituyen mi cara por un avatar, como un gato o un perro. Así permanezco en el anonimato.

## Mis reflexiones

### Debate sobre la actividad

Pide a cada pareja que describa, delante del grupo, cómo han creado el "filtro" y cuál es su finalidad, según la descripción.

Entre todos, pensad en las respuestas a las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué los usuarios de las redes sociales deciden aplicar filtros?
2. ¿Cuándo es aceptable utilizar filtros para cambiar su apariencia y cuándo no?
3. ¿Cómo te sentirías si resultara que la persona a la que sigues desde hace tiempo tiene un aspecto diferente del que muestra en las redes sociales?
4. ¿Usáis filtros? ¿Para qué los utilizáis?

## Mis nuevos conocimientos

### Teoría para los participantes

Según las investigaciones, utilizar Instagram con demasiada frecuencia puede dar lugar a una imagen corporal distorsionada. Esta correlación es más fuerte entre las mujeres caracterizadas por una baja autoestima (Fardouly, Vartanian, 2016). La investigación de Barry et al. (2019) también sugiere que mejorar la realidad aplicando filtros de color en las fotos de Instagram es algo a lo que una gran parte de los usuarios no puede resistirse.

Esta red social también puede dar lugar a una autopresentación poco realista. En Instagram, puede ser fácil creer que el único aspecto socialmente aceptable es una figura delgada y atlética y una cara como la de una celebridad de Hollywood. Aunque sólo menos del 1% de las personas de todo el mundo cumplen esos estándares, los y las adolescentes pueden verlo como la norma.

Este efecto se ve reforzado por la cantidad de contenidos compartidos en línea y la abrumadora aprobación social en forma de cientos, a veces miles, de "corazones" o "me gusta" bajo las fotos publicadas. Las emociones que aparecen en respuesta a lo que vemos en las redes sociales pueden hacernos sentir bien o mal. Podemos alcanzar el bienestar, pero también podemos estar sometidos a mucho estrés.

## Vero la conexión y creo inmunidad

### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

1. Pide a los y las participantes que escriban en post-it —de forma individual y anónima— ejemplos de otras situaciones (fuera de las redes sociales) en las que a veces adornan la realidad para quedar mejor a los ojos de los demás. Un post-it



sólo debe contener una situación, pero pueden escribir más situaciones en varios post-its.

2. A continuación, pide que peguen sus post-it en la pizarra o en la pared.
3. A continuación, lee en voz alta una situación escrita en uno de los post-it.
4. Pide a los y las jóvenes que piensen, juntos, si engañar a los demás en una situación determinada tendrá más probabilidades de tener consecuencias positivas o negativas para una persona concreta. Coloca el post-it en el lugar adecuado de una pizarra dividida en dos mitades: "positivo" o "negativo". Si las opiniones del grupo están divididas, coloca el post-it entre las dos columnas.
5. Haz lo mismo con los post-its restantes.
6. Al final de la actividad, pregunta:
  - ¿Cuáles pueden ser las consecuencias negativas de mejorar tu imagen con filtros en las redes sociales?
  - ¿Serán similares o diferentes a las consecuencias negativas de las situaciones descritas en los post-its?
  - Según los participantes, ¿qué hace que el uso de filtros en las redes sociales sea tan popular y qué tendría que cambiar para que los usuarios decidieran con menos frecuencia retocar su aspecto de esta manera?
7. Anota las conclusiones en un folio grande.



## Actividad 2

# Caos informativo



40–60 minutos



10–12 años



Pequeño  
/ grande



Estrés informativo,  
bienestar

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- experimentar qué es el estrés informativo,
- encontrar formas de reducir dicho estrés y mejorar su atención.

### Materiales

[Ir a la](#)

[Presentación](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- **versión en línea:** smartphones con acceso a internet (al menos uno por grupo) o un PC que pueda reproducir vídeos y sonidos, así como vídeos seleccionados, por ejemplo, en YouTube,
- **versión offline:** textos seleccionados (periódicos, libros o libro de texto).

### Resumen de la actividad

1. Divide al grupo en dos o más subgrupos.
2. Uno de ellos verá el primer vídeo seleccionado o leerán un texto, mientras que el otro realizará las tareas que se describen a continuación. A continuación, todos verán el siguiente vídeo o leerán un texto en silencio.
3. Después del ejercicio, pregunta a los y las participantes sobre la información que recordaron, las conclusiones extraídas de la actividad y las emociones que experimentaron en el proceso.
4. Presenta la información seleccionada de la sección teórica, Mis nuevos conocimientos.
5. Elabora con los participantes una lista de buenas prácticas que ayuden a reducir el estrés informativo.
6. tendrá más probabilidades de tener consecuencias positivas o negativas.

### Mi experiencia

#### Descripción de la actividad

Como parte de esta actividad, ayudarás a los y las jóvenes a tu cargo a limitar el estrés informativo. Será una buena oportunidad para reducir deliberadamente las distracciones en el procesamiento de la información y practicar la comunicación asertiva, especialmente cuando se trata de que los participantes expresen sus necesidades.

1. Divide al grupo en dos grupos más pequeños. Si hay muchos participantes, puedes crear 3–4 equipos.
2. Pide a todos los grupos —excepto a uno— que vean atentamente un vídeo educativo (en sus smartphones o en un PC).
3. Un grupo tendrá una tarea diferente: sus miembros deberán asumir distintos papeles, de modo que algunos de ellos hablen en voz alta, otros utilicen objetos que hagan mucho ruido (por ejemplo, dar un portazo, arrastrar una silla por el suelo), mientras que otros pueden, por ejemplo, cantar una canción o mirar por encima del hombro de las personas que están viendo el vídeo, etc. Se supone que estos comportamientos crean nuevos estímulos para el grupo que está viendo el vídeo que pueden ocupar parte de su atención. Nota: transmite estas instrucciones al grupo que creará las distracciones para que los otros grupos no puedan oír lo que dices — el elemento sorpresa será importante aquí.



**Configuración alternativa:** Si no puedes utilizar smartphones o un PC, en lugar de ver vídeos, puedes hacer que los participantes lean un texto, por ejemplo, un periódico, un libro o un libro de texto. Pide a los participantes que presten atención a lo que leen.

6. Durante la primera ronda, uno o varios grupos ven un vídeo o leen un texto, mientras el otro crea distracciones. Durante la segunda ronda, todos ven el siguiente vídeo o leen un texto en silencio.
7. Si el tiempo es limitado, elige un vídeo o un texto y pide a los participantes que vean o lean un fragmento diferente y breve en cada ronda.

**Videos sugeridos del canal de Youtube** [Academia Play ↗](#)

- Academia Play: 10 mentiras sobre la Edad Media — [10 mentiras sobre la Edad Media ↗](#)
- Academia Play: La Guerra Fría — [La Guerra Fría en 7 minutos ↗](#)
- Academia Play: La Revolución Industrial — [La Revolución Industrial en 7 minutos ↗](#)

---

#### Mis reflexiones

#### Debate sobre la actividad

Después del ejercicio, pide a los y las participantes que compartan la información que recuerdan del vídeo o texto que han leído, las conclusiones de la actividad y las emociones que han experimentado al participar en ella. Puedes utilizar las preguntas sugeridas como parte del resumen:

1. ¿Qué has recordado de los vídeos que has visto o de los textos que has leído?
2. ¿Qué te ha resultado difícil o fácil?
3. ¿Fue diferente tu percepción del mensaje (vídeo o texto) en un entorno silencioso y en uno ruidoso?
4. ¿Qué emociones te acompañaron en las distintas fases de la actividad? Puedes utilizar la rueda de las emociones para describir lo que sentiste.
5. ¿Has vivido situaciones similares en tu vida?
6. ¿Qué te ha enseñado esta actividad?

---

#### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

Explica a tus estudiantes que la capacidad humana de procesar información es limitada desde el punto de vista evolutivo. Nuestros cerebros no pueden manejar un exceso de información, como acaban de aprender de primera mano. Un número excesivo de mensajes, especialmente en las redes sociales, puede causar el llamado estrés informativo, es decir, sobrecarga de información. Esto ocurre sobre todo cuando no podemos controlar la cantidad de información que nos llega y cuando realizamos varias tareas a la vez mientras utilizamos los medios digitales. Puede provocar distracciones y pérdida de concentración. En la vida cotidiana, puede dificultar, por ejemplo, el aprendizaje efectivo y la memorización de información. Por eso es tan importante garantizar nuestro bienestar —también en línea— reduciendo el nivel de estrés y creando circunstancias en las que tengamos un sentido de agencia y estemos satisfechos con nuestras vidas.

Para cuidar de nuestro bienestar, tenemos que aprender a controlar la información a la que se nos expone. Tenemos que tomar decisiones informadas sobre lo que queremos o no queremos oír, así como sobre las circunstancias en las que queremos acceder a la información para mantenernos cómodos y concentrados. Evitar deliberadamente las situaciones con exceso de estímulos es la base para mantener el equilibrio emocional en Internet. Las emociones desempeñan un papel importante: actúan como un radar que nos permite saber si una determinada información o el momento en que la estamos utilizando contribuyen a nuestro bienestar o suponen una amenaza.





Mantener la concentración mientras utilizamos la información en línea nos hace resistentes a la desinformación porque reduce el riesgo de consumir irreflexivamente contenidos deliberadamente engañosos. Sin esta concentración, los y las jóvenes podrían no darse cuenta de que la información que reciben es completamente falsa o distorsionada. La experiencia del estrés informativo puede ir acompañada de emociones fuertes que hacen que estemos más dispuestos a dar a me gusta, comentar o compartir información no verificada bajo la influencia de esas emociones.

Veo la  
conexión  
y creo  
inmunidad

### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Junto con los y las participantes, crea una lista de buenas prácticas que les permitan reducir el estrés informativo. En una situación offline (por ejemplo, mientras se leen los apuntes de clase), el estrés puede ser inducido por compañeros de clase ruidosos o por los sonidos de las notificaciones telefónicas. Hay toneladas de distracciones de este tipo en línea. Trata de proporcionar ejemplos e inclúyelos en la lista junto a las emociones que pueden advertirles que la situación en la que se encuentran no es propicia para hacer un uso efectivo de la información. En otras palabras, puede ser malo para su bienestar. Puedes colocar la lista en un lugar visible de la sala y adoptarla como un conjunto de reglas aplicables en el grupo. Si tienes suficiente espacio para hacerlo, puedes invitar al grupo a participar en una actividad creativa.

### ¿Qué necesito? Cosas que me ayudan a concentrarme:

1. ...
2. ...

### ¿Qué debo evitar? Cosas que me dificultan la concentración:

1. ...
2. ...

Al final de la actividad, ayúdales a aprender a comunicar sus necesidades de manera asertiva, incluyendo sus necesidades comunicativas. Haz la siguiente pregunta delante del grupo: "¿Cómo puedes pedir amablemente a alguien que no te moleste?" Después, haz una lista con las respuestas para que el grupo pueda consultarlas cuando las necesite.

Aquí tienes un ejemplo: "Me siento molesto o irritado cuando escucho ruido/gente hablando porque no puedo concentrarme en leer/estudiar/ver una película. Me gustaría que me dejaras terminar".



Como parte del resumen de toda la actividad, da un refuerzo positivo al grupo.

Al final del proceso, entrega a cada participante un mensaje indicando al menos una cosa positiva que hayas observado durante la actividad. De este modo, harás hincapié en sus "pequeñas victorias".

Ejemplos de comportamientos que podrían constituir una "pequeña victoria" a lo largo del proceso

- participación durante el trabajo en grupo o interacciones directas con el facilitador,
- compartir la propia experiencia, reflexiones y emociones,
- participación en el resumen de la actividad y creación de una lista de buenas prácticas y mensajes amables.



### Actividad 3

## Aplicación eliminada



30–45 minutos



13–15 años



Pequeño/  
grande



Estres informativo,  
bienestar

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- averiguar cuánto tiempo pasan en las redes sociales,
- considerar las emociones evocadas por la falta de acceso a una aplicación seleccionada,
- buscar métodos alternativos para pasar el tiempo libre fuera de las redes sociales.

### Materiales

[Ir a la  
Presentación](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- teléfonos (esta actividad sólo funcionará en instituciones/escuelas donde esté permitido el uso de teléfonos),
- rueda de emociones,
- rotuladores o bolígrafos,
- hojas de papel para registrar el tiempo de uso (también se puede registrar en un cuaderno),
- ejemplos impresos y recortados de métodos para utilizar el tiempo recuperado.

### Resumen de la actividad

1. Utilizando la rueda de las emociones, habla con los y las jóvenes sobre las emociones que están experimentando ese día.
2. Los y las participantes estiman cuánto tiempo pasan en las redes sociales y luego verifican su tiempo de pantalla, comparan sus resultados y comparten sus conclusiones.
3. El grupo acuerda la duración del experimento. Los jóvenes borran una app seleccionada de su teléfono y escriben las emociones que les acompañan mientras lo hacen.
4. Se comentan las experiencias personales. Se presenta información seleccionada de la sección teórica, Mis nuevos conocimientos.
5. Se asignan al azar o eligen el método para hacer uso de su tiempo libre y hacer frente al malestar causado por la limitación en el uso de las redes sociales.

### Mi experiencia

#### Descripción de la actividad

1. Pregunta al grupo cómo se encuentra ese día. Pide a cada persona que coloque un punto en la rueda de las emociones junto a la emoción que sienta con más fuerza en ese momento concreto (puede hacerse de forma anónima). Puedes hablar brevemente sobre las emociones experimentadas.
2. A continuación, entrega a cada persona un papel para que escriba las respuestas a dos preguntas:
  - ¿A qué aplicación del teléfono dedicas más tiempo?
  - ¿Cuántos minutos u horas —más o menos— pasas cada día en las redes sociales (por ejemplo, TikTok, Instagram, YouTube, Snapchat, BeReal, Facebook)?Pide que respondan con sinceridad. Recoge los trozos de papel y lee las respuestas en voz alta. Dependiendo del tiempo de que dispongas, lee todas las respuestas o sólo algunas.



3. Es hora de comprobar cuánto tiempo pasan realmente en las redes sociales. Para comprobarlo, hay que utilizar la función de tiempo de uso (se puede acceder a esta función a través de los ajustes del teléfono. Para Android, ve a: Ajustes - Bienestar digital; para iOS: Ajustes - Tiempo de uso). Si no te importa, comparte tu resultado.
  - ¿Pasas menos tiempo/el mismo tiempo/más tiempo en las redes sociales de lo que pensabas?
  - ¿Qué opinas de la cantidad de tiempo que pasas utilizando diferentes aplicaciones?
  - ¿Te imaginas un día sin redes sociales?
  - ¿Crees que dejar las redes sociales es fácil o difícil?
4. Invita al grupo a tu cargo a participar en un experimento de un día. En este experimento, cada persona desinstalará temporalmente una aplicación de redes sociales. Te animamos a que aceptes el reto junto con tu grupo; puede ser un incentivo adicional para que participen en el experimento. Desinstala las aplicaciones seleccionadas. Determina con los y las jóvenes la duración del experimento y cómo vais a registrar vuestras emociones. Puedes registrar tus emociones de forma continua, por ejemplo, como notas en el teléfono. La duración mínima sugerida del experimento es de un día, pero recomendamos adaptar este tiempo a lo que tu grupo pueda soportar: desde varias horas hasta varios días.

---

#### Mis reflexiones

#### Debate sobre la actividad

Inmediatamente después de borrar la aplicación, pide a cada persona que marque la emoción más fuerte que está experimentando en la rueda de las emociones. Comprueba si se ha producido un cambio en las emociones del grupo en comparación con el inicio de la actividad.

Discute los resultados del experimento en vuestro próximo encuentro. Es importante que los participantes intenten nombrar las emociones que les acompañaron durante el desafío.

Pide a los y las participantes que comenten los resultados de sus experimentos delante de todo el grupo.

Puedes hacerles algunas preguntas, por ejemplo:

- ¿Has llegado hasta el final? ¿O volviste a instalar la aplicación eliminada?
- ¿Has experimentado alguna emoción durante el experimento? En caso afirmativo, ¿cuáles han sido? ¿Fueron fuertes?
- ¿Te incomodó la ausencia de la app?
- ¿Has sentido algo positivo durante el experimento? En caso afirmativo, ¿qué ha sido?
- ¿Qué preocupaciones tenías antes del experimento? ¿Estaban justificadas?
- ¿Instalaste otra app en lugar de la eliminada?
- ¿Qué has hecho con tu tiempo extra?
- ¿Qué has aprendido gracias a participar en el experimento?

Vuelve a las emociones del principio de la actividad. Haz un resumen de las reacciones del grupo.

---

#### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

Según las investigaciones, las personas jóvenes que pasan más de 3 horas al día en las redes sociales pueden ser más propensas a sufrir problemas de salud mental, incluidos síntomas de depresión y ansiedad (Riehm et al., 2019). Y eso no es todo: existe una correlación entre el uso excesivo de las redes sociales y la mala calidad del sueño y la privación del mismo y, por tanto, también el deterioro de la salud mental (Alonzo et al., 2021).



La encuesta [“Impacto de la tecnología en la adolescencia”](#) realizada por UNICEF <sup>4</sup> en 2021, mostró que, de media un 31,6% de los adolescentes en España pasa más de 5 horas diarias conectado a Internet un día entre semana, cifra que asciende al 49,6% durante el fin de semana

Algunos autores destacan que las largas horas pasadas en línea pueden asociarse, por ejemplo, a descuidar la comida o el sueño, al aburrimiento en caso de falta de acceso a internet, a usar internet incluso cuando uno no está interesado en ello, a descuidar el aprendizaje, a pasar menos tiempo con los amigos y la familia, e incluso a conflictos derivados de ese hecho (Pyżalski et al., 2019).

Internet incluye las redes sociales, por lo que estos problemas también pueden afectar a tus estudiantes, especialmente a aquellos que pasan varias horas al día en apps como TikTok, YouTube o Snapchat o a los que les resultó difícil eliminar una aplicación o ceñirse al experimento. Limitar o retirarse de las redes sociales puede causar malestar, pero nos ayuda a garantizar nuestro bienestar digital.

Veo la  
conexión  
y creo  
inmunidad

### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Diles a los y las jóvenes a tu cargo que limitar el tiempo que pasamos en las redes sociales nos ayuda a cuidar mejor de nuestro bienestar digital. Gracias a ello, estamos expuestos a menos contenidos cuyo principal objetivo es engañarnos. El tiempo que ahorramos gracias a evitar deslizar verticalmente sin sentido por las redes sociales puede dedicarse a leer, ver o escuchar algo más valioso o a descansar de la ingesta de información.

Tómate un momento para pensar por qué estamos tan apegados a las redes sociales. ¿Qué nos aportan? ¿Qué nos quitan? ¿A qué nos arriesgamos si pasamos horas y horas navegando por las redes sociales? ¿Qué contenidos desagradables podemos encontrar allí? ¿Y si al menos parte de ese tiempo lo liberáramos tomando el control sobre nuestras aplicaciones favoritas?

Es hora de recuperar el control sobre nuestros teléfonos y emociones. Prepara trozos de papel con ideas para pasar el tiempo recién recuperado. Léelas en voz alta y deja que cada participante elija una idea o saque una al azar. Si eligen sus opciones, puedes pedirles que justifiquen su elección. Explica al grupo que estas ideas pueden ayudarles a afrontar las emociones difíciles que pueden surgir cuando no utilizamos el teléfono.

Sugiere a los y las participantes que intenten recordar deliberadamente las emociones positivas que acompañan a las actividades realizadas durante el tiempo recuperado. Felicítalas por participar en el experimento compartido y muéstrales aprecio por sus esfuerzos.

Ejemplos de ideas para pasar el tiempo libre:

- dar un paseo,
- descansar,
- salir con los amigos y amigas
- hablar con una persona cercana,
- jugar con una mascota,
- ver una película para la que antes no tenías tiempo,
- escuchar música,
- leer algo interesante para lo que antes no tenías tiempo,
- dibujar, crear algo.

4. Andrade, B., Guadix, I., Rial, A. y Suárez, F. (2021). Impacto de la tecnología en la adolescencia. Relaciones, riesgos y oportunidades. Madrid: UNICEF España



---

Como parte del resumen de toda la actividad, da un refuerzo positivo al grupo. Al final del proceso, entrega a cada participante un mensaje indicando al menos una cosa positiva que hayas observado durante la actividad. De este modo, harás hincapié en sus "pequeñas victorias".

Ejemplos de comportamientos que podrían constituir una "pequeña victoria" a lo largo del proceso

- alta autoconciencia (si alguien proporcionó una estimación más o menos precisa del tiempo dedicado a los medios sociales),
  - compartir las experiencias que han sentido — especialmente de malestar.
-



¿Cómo actúo?

# ¿Cómo actúo?



## Sobre los algoritmos de las redes sociales

No cabe duda de que las redes sociales han contribuido a que el fenómeno de la desinformación sea omnipresente en la última década. Gracias a funciones como compartir, comentar y reaccionar, los usuarios ya no son meros receptores, sino también difusores de información. Dado que el uso de estas funciones no requiere esfuerzo y sólo se tarda una fracción de segundo, las redes sociales se han convertido en un espacio propicio para la difusión de noticias falsas o información distorsionada. Mientras que los usuarios habituales suelen compartir noticias falsas de forma no intencionada (desinformación), ciertas entidades también explotan las vulnerabilidades de las plataformas con el propósito de desinformar deliberadamente a la audiencia.<sup>5</sup>

La creación de las redes sociales vino acompañada de otros fenómenos relacionados directa o indirectamente con la cuestión de la desinformación. En esta parte del manual analizaremos algunos de ellos: el *marketing* de influencers, los *clickbaits*, el sistema de recomendación, la burbuja de filtros y la cámara de eco.

### Influencers y compras inteligentes

Gracias a las redes sociales, tenemos acceso a diversos tipos de contenidos: desde posts publicados por nuestros amigos y familiares que quieren compartir cuanto antes su experiencia vacacional, pasando por información del mundo de la política, hasta vídeos virales que proporcionan entretenimiento fácil. Aparte de las enormes cantidades de datos que dejan los usuarios, el uso de las redes sociales en su versión básica sigue siendo gratuito. Esto es posible gracias a un modelo de negocio basado en la publicidad. Sin embargo, los contenidos publicitados no siempre están etiquetados correctamente, lo que puede inducir a error al usuario.

Siempre que un influencer reciba un beneficio material, ya sea como honorarios o como gadgets y regalos, y el propósito del contenido sea hacer publicidad de un producto o servicio, la publicación en las redes sociales **debe etiquetarse como publicidad**. Puedes encontrar ejemplos concretos de este tipo de situaciones en la [guía de IAB Spain 7](#). Gracias a esta obligación impuesta a los influencers, nosotros —como audiencia y usuarios de las redes sociales— podemos identificar los anuncios mucho más fácilmente y, por tanto, protegernos contra la manipulación.

Por supuesto, el objetivo de un anuncio es convencer a la audiencia de que compre un determinado producto o servicio. Aunque, según la [legislación vigente 7](#), el contenido de un anuncio no debe ser engañoso, en realidad no siempre es así. En los medios de comunicación tradicionales, la ausencia de un etiquetado adecuado puede dar lugar a que los materiales publicitarios (patrocinados) se confundan con información. Por otra parte, las redes sociales y otros servicios en línea permiten ampliar la cobertura de contenidos específicos gracias a la [publicidad de pago 7](#). Por desgracia, los contenidos que difunden desinformación también pueden amplificarse de esta manera, aunque las propias plataformas declaren que están tomando medidas para contrarrestar este fenómeno.

5. Christopher Wylie, *Mindf\*ck. Cambridge Analytica, la trama para desestabilizar el mundo* [Mindf\*ck. Cambridge Analytica And The Plot To Break America], Roca Editorial, 2020.



Una de las respuestas al problema de la publicidad omnipresente —y a veces mal etiquetada— es el concepto de *compra inteligente*. Significa tomar decisiones de compra sin prisas, de forma meditada, teniendo en cuenta los criterios de precio y calidad, sobre todo en el caso de productos que solo compramos ocasionalmente (como el equipamiento del hogar y la electrónica).

### **Clickbaits y otros contenidos emocionales**

Otro fenómeno típico de los nuevos medios es el *clickbait*. Los "clickbaits" son titulares contruidos de tal manera que no sólo evocan emociones en la audiencia, sino que —ante todo— la incitan a hacer clic e ir al sitio web que contiene el artículo completo.

Imagina la página de inicio de un sitio web de noticias con el siguiente titular: "Horribles noticias. Los entusiastas de las fresas se sentirán desolados". ¿De qué se trata la "horrible noticia" y cómo afecta a los aficionados a las fresas? ¿Se trata del aumento de los precios de esta fruta? ¿O tal vez de nuevas investigaciones científicas que sugieren su efecto adverso sobre nuestra salud? Sólo lo sabremos después de hacer clic en el enlace.

¿Por qué querría alguien llamar nuestra atención de esta manera tan particular? No, no se trata de animarnos a leer el artículo completo y conocer el contexto más amplio de la cuestión. Cada clic es una oportunidad para que los anunciantes nos impacten con su servicio o producto, y para el propietario del sitio web, una oportunidad de ganar dinero con la venta de espacios publicitarios.

Este mecanismo también lo utilizan a veces los creadores de contenidos en plataformas de streaming como YouTube. En esos sitios web, los *clickbaits* adoptan la forma de miniaturas que presentan de forma sugerente contenidos que... no aparecen en el propio vídeo.

### **Los algoritmos de las redes sociales**

El número de historias compartidas en Instagram en un minuto es de cientos de miles. En YouTube, [cada minuto](#) se publican hasta 500 horas de nuevos contenidos. Sin embargo, no todas las noticias acaban en nuestros *feeds* (en el caso de redes sociales como Facebook e Instagram) o en nuestra página de inicio (en servicios como YouTube). ¿Por qué ocurre esto?

Se publica tanta información en Internet que parece necesaria cierta selección. Sin embargo, la forma en que se filtran los contenidos no deja de tener repercusiones en las personas que utilizan este servicio. En la actualidad, el método de selección de contenidos tiene como principal objetivo retener la atención del usuario para que permanezca en la plataforma el mayor tiempo posible. Como resultado, pueden ver más anuncios, lo que se traduce en más beneficios para la empresa. Como consecuencia, cuanto más tiempo pasamos en determinadas redes sociales, más rastros de nuestra actividad dejamos allí. Gracias a ello, el algoritmo nos sugiere cada vez más contenidos interesantes que son aún más eficaces para captar nuestra atención. Es un círculo vicioso.

Para entender la importancia del mecanismo de selección de contenidos, tenemos que darnos cuenta de que lo que vemos en una plataforma determinada viene determinado principalmente por un algoritmo. Como usuarios, podemos buscar en el contenido de determinados medios sociales, pero es mucho más probable que confiemos en las elecciones automatizadas, como demuestra el continuo desplazamiento —a veces sin sentido— por las noticias en busca de nuevas sensaciones. Esto genera más y más dosis de [dopamina](#) —un neurotransmisor fuertemente relacionado con el sistema de recompensa—, lo que nos hace pasar aún más tiempo utilizando la aplicación.

---

6. Shoshana Zuboff, *La era del capitalismo de la vigilancia. La lucha por un futuro humano frente a las nuevas fronteras del poder* [The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power], Ediciones Paidós, Barcelona, 2020.

¿Cómo actúo?





Si unas cuantas tardes perdidas fueran la única consecuencia de la selección de contenidos por un algoritmo, podríamos descartarla fácilmente. Sin embargo, resulta que la selección automatizada de contenidos a veces puede tener consecuencias más graves.

Según una [investigación](#) realizada por el *Center for Countering Digital Hate*, los adolescentes que utilizan TikTok, una plataforma que está ganando popularidad rápidamente, se encuentran con contenidos perjudiciales para su salud mental en los primeros minutos de uso del servicio. Por desgracia, los jóvenes que muestran interés por la salud mental se topan muy pronto con vídeos sobre intentos de suicidio, métodos de automutilación, falta de autoestima debido al peso corporal o trastornos alimentarios. Un experimento similar demostró que es igual de fácil encontrarse con información engañosa.

Un efecto similar puede observarse también en otras plataformas, como YouTube. A pesar de las funcionalidades integradas en la interfaz —como el botón "No me gusta" en forma de icono con el pulgar hacia abajo—, los usuarios siguen teniendo [poco impacto](#) en el mecanismo de recomendaciones. Esto se debe a que las recomendaciones no van acompañadas de [mecanismos que garanticen la credibilidad](#) de los materiales mostrados automáticamente. Como resultado, los usuarios pueden ser víctimas accidentales de la desinformación.

### **Burbuja de filtros y cámara de eco**

En los medios de comunicación se puede encontrar el término "burbuja informativa", que indica que una determinada persona o grupo de personas no tiene acceso a parte de la información publicada a través de los medios tradicionales y sociales. Existen otros dos conceptos más precisos que nos permitirán comprender mejor este fenómeno.

Una **burbuja de filtros** es consecuencia de los procesos automatizados de filtrado de contenidos en los motores de búsqueda en línea y en los medios sociales. Significa que sólo se muestran a las personas usuarias algunos de todos los contenidos disponibles. Las decisiones se toman en función de algoritmos que tienen en cuenta múltiples variables (como la ubicación, el historial de búsqueda y navegación) y las interacciones (por ejemplo, me gusta, comentarios y compartidos).

La cantidad de contenidos que se publican cada día en Internet y en cada red social por separado hace imposible leerlos o verlos todos. Por eso, la selección de contenidos, conocida como personalización, se ha vuelto esencial. Sin embargo, como los usuarios tienen opciones limitadas a la hora de determinar el contenido que se muestra, como resultado, podemos no encontrar materiales que amplíen nuestros horizontes o nos permitan confrontar nuestras creencias actuales con otros puntos de vista.

Podemos encontrarnos en una burbuja no sólo online, sino también offline. Si pasamos tiempo entre personas que piensan de forma similar, acuden a las mismas fuentes de información o comparten los mismos intereses a diario, también corremos el riesgo de aislarnos de otras perspectivas. ¿Qué consecuencias negativas podría tener esto? Por ejemplo, podríamos ser incapaces de comprender una visión diferente del mundo, así como tomar decisiones basadas en una visión incompleta de la realidad. Sin embargo, la otra cara de la moneda —debatida en "Podcast Demagoga" por el escritor y columnista Michał R. Wiśniewski— es que las burbujas en línea también son espacios seguros para personas que se enfrentan a problemas similares. Es donde pueden compartir su propia experiencia y encontrar la información y el apoyo que necesitan.

Una **cámara de eco**, a su vez, es una situación en la que una persona reafirma sus convicciones actuales como resultado de la repetición múltiple del mismo contenido



en un círculo cerrado de personas. Esto puede ocurrir, por ejemplo, en los grupos cerrados de las redes sociales. Además, esa separación favorece la limitación del acceso a opiniones divergentes.

De este modo, podemos tener la impresión errónea de que las opiniones con las que nos topamos en los grupos reflejan los puntos de vista del resto de la sociedad, cuando en realidad pueden ser completamente diferentes.

Imagina un grupo de Facebook cuyos fundadores invitan a unirse a personas que apoyan la abolición de la educación obligatoria. Antes de unirse al grupo, los candidatos deben rellenar un formulario y obtener la aprobación del administrador. Una de las preguntas del formulario es la siguiente: "¿Cree que la abolición de la enseñanza obligatoria es la única solución correcta?". Si estás de acuerdo con esta tesis y la solicitud se considera positiva, te unirás a un grupo de personas que también comparten esta creencia.

En los días siguientes, seguro que te encontrarás con múltiples argumentos a favor de esa solución, pero probablemente no descubrirás cuáles son los argumentos en contra. Quizá pronto participes en una manifestación a favor de la abolición de la educación obligatoria sin conocer las posibles consecuencias negativas de tal escenario (por ejemplo, mayores dificultades para mitigar las diferencias entre niños de familias con distinto capital cultural).

---

7. Instituto Nacional Electoral (Mexico) Glosario contra la desinformación: <https://www.ine.mx/wp-content/uploads/2022/11/deceyec-glosario-contra-la-desinformacion.pdf>



f

X

#

¿Cómo actúo?



@

!





## Actividad 1

# El clic y las emociones que le siguen



30 minutos



13–15 años

• • Trabajo en parejas



Clickbaits

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- etiquetar las emociones que les acompañan al navegar por los contenidos en línea (en particular los contenidos destinados a evocar emociones fuertes),
- descubrir cómo se construyen los contenidos *clickbait*,
- desarrollar resistencia emocional como usuarios de Internet.

### Materiales

[Ver Ficha de trabajo](#)

[Ir a la Presentación](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- rueda de las emociones,
- imágenes con portadas de contenido online (un juego por pareja) – recortar de forma que cada contenido esté separado.

### Resumen de la actividad

1. Los y las participantes analizan las emociones que sienten al navegar por contenidos en línea.
2. Juntos, pensad en cómo se crean los titulares *clickbait* y cómo se pueden manejar las emociones que evocan.
3. Los jóvenes rellenan hojas de trabajo destinadas a reflexionar sobre cómo se puede oponer resistencia a los contenidos en línea desafiantes.

### Mi experiencia

#### Descripción de la actividad

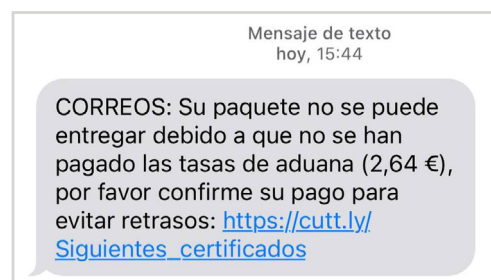
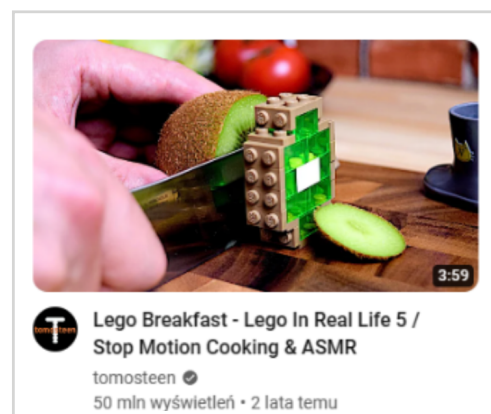
1. Divide al grupo en parejas y diles que van a jugar a un juego sobre las emociones.
2. Cada pareja debe poder ver la rueda de las emociones (puedes imprimirla o mostrarla con un proyector) y cartulinas con varios ejemplos de contenidos en línea (puedes encontrar algunos ejemplos al final de la descripción de la actividad).
3. Pide a las parejas que primero echen un vistazo a la rueda de las emociones. Pregúntales si las conocen y las comprenden todas. Pídeles que intenten encontrar un ejemplo de su vida en el que hayan sentido una de las emociones en la rueda y que luego compartan esta experiencia con su compañero o compañera.
4. Pide a las parejas que coloquen las cartulinas con los titulares del contenido en línea una encima de otra, boca abajo, para que no puedan ver lo que aparece en ellas. Su tarea consistirá en dar la vuelta a las imágenes una a una y luego indicar en la rueda de las emociones qué emociones les evoca el contenido de la cartulina.
5. Después de ver cada cartulina, pide a la pareja que responda a las siguientes preguntas:
  - ¿Experimentáis las mismas emociones que la otra persona cuando veis el mismo contenido online? ¿Reacciona cada una de forma diferente?
  - ¿Son difíciles las emociones que sentís? ¿Cómo os sentís a diario cuando veis esos contenidos?
6. Cada pareja debe analizar de esta manera todos los titulares de los contenidos online.

Sugerencia alternativa: esta actividad también puede realizarse sin imprimir los materiales. Puedes utilizar diapositivas con ejemplos de contenidos en línea y mostrar los contenidos uno a uno en la pantalla. Da tiempo a las parejas para que indiquen sus emociones y respondan a las preguntas.



Los ejemplos proporcionados son sólo sugerencias y pueden ser sustituidos, incluso en de forma conjunta con el grupo, que conoce mejor que nadie sus intereses y las fuentes que utilizan con más frecuencia. Los y las jóvenes pueden enviarte capturas de pantalla de vídeos en línea que les hayan hecho experimentar emociones fuertes recientemente.

### Imágenes de contenidos en línea



^¡Felicidades, has ganado una PS5! Correo suplantando a MediaMarkt intenta estafarte - Protegerse. Blog del laboratorio de Ontinet.com  
< Vuelve a casa por Navidad el timo del SMS en el que se hacen pasar por Correos para estafarte [Actualidad] Cadena SER



### Mis reflexiones

#### Debate sobre la actividad

Después de analizar todas las imágenes, pide a los y las participantes que elijan, entre todos, el que les haya evocado las emociones más fuertes. ¿Por qué fue esa en concreto? ¿Qué les parece? Pídeles que compartan sus sentimientos delante de todo el grupo.

A continuación, pídeles que piensen por qué tantos contenidos en línea se basan en dos reglas:

- Evocar emociones fuertes.
- No explicar completamente de qué trata el artículo.

Debatid las ideas de forma conjunta.

### Mis nuevos conocimientos

#### Teoría para los participantes

El objetivo de la actividad es familiarizar a los y las jóvenes con el mecanismo de creación de contenidos *clickbait* en línea y reforzar su capacidad de mantener una actitud crítica ante tales contenidos.

El objetivo de los *clickbaits* es hacer que hagas clic en un enlace determinado. Muchas personas, incluidos los influencers, ganan dinero gracias al gran número de visitas que obtienen sus artículos. Por eso se crean de forma que evocan emociones, atraen la atención y atrapan a la audiencia como un pez en un anzuelo.

### Veo la conexión y creo inmunidad

#### ¿Qué tiene que ver con la desinformación?

Al final, pide a los y las jóvenes que piensen en las emociones difíciles que acompañan a la navegación por Internet. ¿Qué les ayuda a lidiar con esas emociones? Imprime las siguientes fichas y pide a cada persona que intente responder a las preguntas. A continuación, pueden compartir sus respuestas delante de todos.



Cuando veo .....

Siento (emociones) .....,

porque (por qué me siento así) .....

En estas situaciones necesito .....

**Ejemplo:** Cuando veo un titular sobre una guerra, siento miedo porque temo que también pueda afectarme a mí. En esas situaciones, necesito hablar con un amigo o amiga sobre mis sentimientos.

¿Estás de acuerdo con las siguientes afirmaciones? Escribe lo que piensas.



Sé lo que tengo que hacer cuando me disgusta o molesta el contenido online.

Lo que hago: .....

Sé cómo apoyar a alguien cercano cuando están molestos o disgustados por el contenido online.

Lo que hago: .....



## Actividad 2

# En una burbuja



45 minutos



10–12 años



Pequeño/grande



Burbuja de filtros

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- determinar hasta qué punto las opiniones que encuentran en Internet reflejan las creencias de todas las personas, y hasta qué punto — las creencias de un grupo seleccionado por el algoritmo,
- aprender qué son la burbuja de filtros y la cámara de eco,
- utilizar sus conocimientos para buscar opiniones que difieran de las suyas

### Materiales

[Ver Ficha de trabajo](#)

[Ir a la Presentación](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- hojas de papel con personajes,
- hojas de papel con una burbuja (para trabajar en 4 grupos y una individual para cada participante).

### Resumen de la actividad

1. Los y las participantes toman parte en un juego de simulación. Asumen roles sociales asignados al azar y piensan cómo reaccionarían si las vacaciones fueran un mes más cortas.
2. A partir de las conclusiones extraídas del juego, pensad en el mecanismo de la "burbuja de información".
3. El grupo reflexiona sobre en qué tipo de "burbuja de información" se mueven y comprueban lo que escriben en Internet las personas que ven contenidos similares.

### Mi experiencia

#### Descripción de la actividad

1. Divide a tu grupo en cuatro subgrupos.
2. Cada uno de ellos elige un papel al azar. Durante el ejercicio, los y las jóvenes representarán a los grupos asignados al azar, pero no podrán decir a los demás quiénes son. Explica que, en este ejercicio, los grupos participan en un debate en línea sobre el siguiente tema: Las vacaciones se han acortado a un mes.
3. Hay cuatro grupos posibles:
  - Estudiantes (de la misma edad que los y las participantes).
  - Padres y madres de dicho alumnado.
  - El profesorado, a quienes a menudo les preocupa que el curso escolar sea demasiado corto para completar todo el plan de estudios con sus alumnos.
  - Directores o directoras generales de grandes empresas, que creen que hay que trabajar duro, ante todo, y que hay que empezar a prepararse para ello desde la infancia.
4. Una vez que los y las participantes se hayan familiarizado con sus papeles, preséntales la siguiente tarea:



En España se ha tomado la decisión de que las vacaciones sean un mes más cortas y los estudiantes vayan a la escuela en julio. El Ministerio de Educación ya ha promulgado la normativa correspondiente y no tiene intención de cambiar esta decisión. A partir del año que viene, todos los niños, niñas y jóvenes tendrán sólo un mes de vacaciones en lugar de dos.





---

Discute esta medida en Internet con otras personas. Recuerda, sin embargo, que debes hacerlo desde el punto de vista de los papeles que se te han asignado al azar. Pensad en los comentarios que os vienen a la cabeza cuando os ponéis en la piel de vuestros personajes. ¿Cómo os sentís ante esta noticia? ¿Es justa o no? ¿Será buena para el alumnado y el profesorado?

Escribe 6–7 opiniones y afirmaciones diferentes que esas personas podrían publicar en Internet. Pon todas estas opiniones dentro de tu burbuja.

---

5. Pide a los y las participantes que dibujen una pompa de jabón en una hoja de papel. Pueden inspirarse en el dibujo que aparece en la diapositiva.
  6. Una vez que todos los grupos hayan terminado su trabajo, pídeles que lean en voz alta las opiniones y afirmaciones que han preparado. Los demás participantes deben tratar de adivinar el papel asumido por un determinado grupo en este ejercicio.
- 

### Mis reflexiones **Debate sobre la actividad**

Puedes utilizar las preguntas que te proponemos como parte del resumen:

- ¿Qué emociones experimentaste durante el ejercicio? (Puedes hacer referencia a la rueda de las emociones).
  - ¿Tus respuestas fueron diferentes o similares a tu verdadera opinión? ¿Por qué, en tu opinión?
  - ¿Te ha resultado fácil meterte en el papel y plantear lo que piensa un determinado grupo sobre que las vacaciones sean más cortas?
  - ¿Te encuentras con opiniones diferentes, como en este ejercicio, cuando abres YouTube o TikTok o utilizas los medios de comunicación tradicionales?
  - ¿Podrías decir que uno de los grupos tenía razón? ¿O tal vez sólo presentaban perspectivas diferentes?
- 

### Mis nuevos conocimientos **Teoría para los participantes**

El objetivo de la tarea era que los y las jóvenes comprendieran cómo funcionan las burbujas de filtros en línea. Cuando utilizamos las redes sociales, a menudo tenemos la impresión errónea de que las personas con las que hablamos o cuyos comentarios leemos expresan opiniones que todo el mundo tiene. No nos damos cuenta de que vivimos en una "burbuja", lo que significa que es más probable que nos encontremos con personas que piensan de forma similar a nosotros.

Una burbuja de filtros es consecuencia de los procesos automatizados de filtrado de contenidos en los motores de búsqueda en línea y en las redes sociales. Significa que sólo se muestran al usuario algunos de todos los contenidos disponibles. Las decisiones se toman en base a algoritmos que tienen en cuenta múltiples variables, como la ubicación, el historial de búsqueda y navegación y las interacciones (por ejemplo, me gusta, comentarios y compartidos).

Una cámara de eco, a su vez, es una situación en la que una persona reafirma sus convicciones actuales como resultado de la repetición múltiple del mismo contenido en un círculo cerrado de personas. Esto puede ocurrir, por ejemplo, en los grupos cerrados de las redes sociales. Además, esa separación también favorece la limitación del acceso a opiniones divergentes.

De este modo, podemos tener la impresión errónea de que las opiniones con las que nos cruzamos reflejan los puntos de vista del resto de la sociedad, cuando en realidad pueden ser completamente diferentes.





Cuando vivimos en una "burbuja", podemos no entender por qué tanta gente en el mundo real tiene opiniones que difieren de las nuestras. También podemos no creer que existan otras opiniones. En consecuencia, las personas que no salen de su burbuja de Internet son fáciles de engañar.

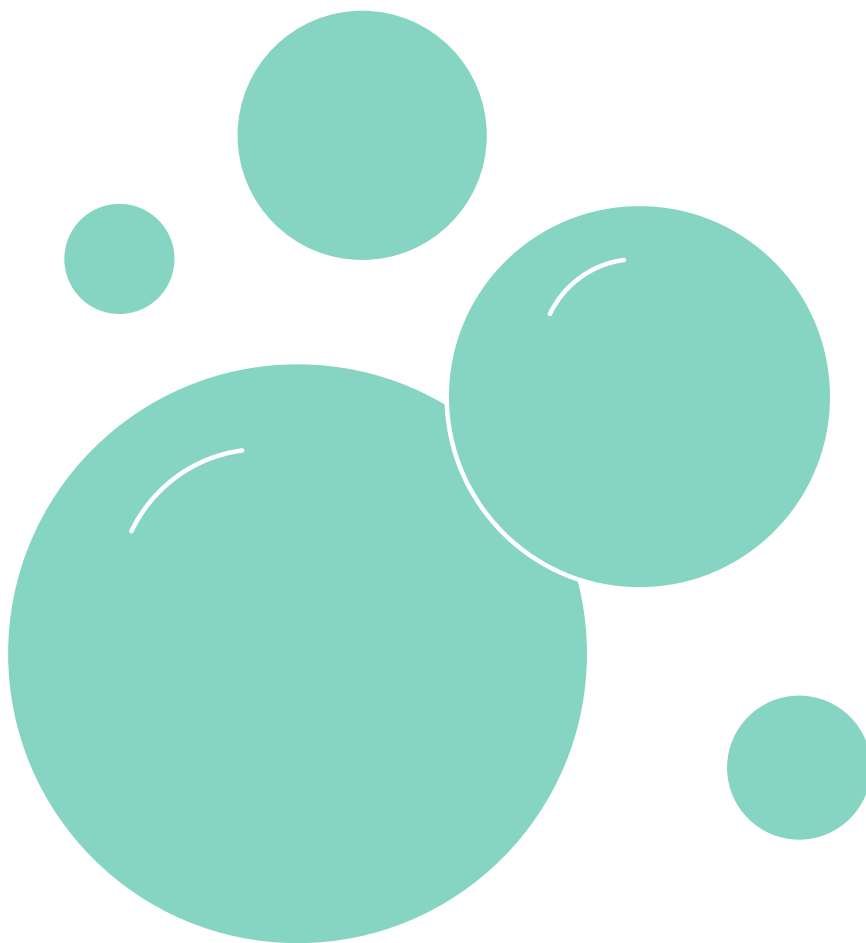
**Veo la  
conexión  
y creo  
inmunidad**

**¿Qué tiene que ver con la desinformación?**

Al final del ejercicio, pide a los participantes que abran el canal de su creador favorito de YouTube y lean los comentarios. ¿A qué "burbuja" pertenecen los comentaristas más frecuentes de ese canal? Organiza un debate al respecto. También puedes leer en voz alta los comentarios más frecuentes. A continuación, formula al grupo las siguientes preguntas:

- Si tuvieras que inventar un nombre para esta burbuja, ¿cómo la llamarías?
- ¿Cómo describirías a las personas que pertenecen a ella?
- Ahora imagina que te gustaría que este grupo conociera a otro grupo que le mostrara un punto de vista diferente sobre un tema importante para sus miembros. ¿Con quién podrían reunirse?

**Burbuja de filtros**





### Actividad 3

## Familias de algoritmos



45 minutos



13–15 años



3–6 participantes



Burbuja de filtros

### Objetivos

#### Esta actividad permitirá a los y las participantes

- explicar qué es un algoritmo en línea
- entender cómo funcionan los algoritmos.

### Materiales

[Ir a la  
Presentación](#)

#### Para esta actividad necesitarás

- hojas de papel craft A4,
- rotuladores o bolígrafos.

### Resumen de la actividad

1. La tarea consiste en que los y las jóvenes abran YouTube (en una app o navegador) y descubran a dónde les lleva el algoritmo, mediante un juego de cartas creado por ellos mismos.
2. Debatir juntos cómo se crean los algoritmos. A continuación, haz que el grupo piense hasta qué punto dependen del algoritmo cuando navegan por contenidos en línea.

### Mi experiencia

#### Descripción de la actividad

Como parte de la actividad, los y las participantes preparan por su cuenta un juego llamado "Familias de algoritmos" basado en las reglas del juego de cartas "Familias de 7 países". Su objetivo es reunir el mayor número posible de "familias" completando conjuntos de 4 cartas asociadas a un determinado algoritmo de YouTube. El mazo de cartas contiene 10 familias, cada una de ellas compuesta por 4 títulos diferentes de vídeos de YouTube sugeridos a los usuarios por la plataforma basándose en su algoritmo. Cada tarjeta es diferente, pero la familia a la que pertenece está marcada con un número en la esquina superior derecha de la tarjeta. Los participantes crean las tarjetas por su cuenta basándose en el ejemplo proporcionado.

#### Cómo hacer las tarjetas

Antes de empezar a jugar, los y las participantes tienen que hacer las tarjetas. Necesitarán hojas de papel A4 y rotuladores o lápices de colores. Corta cada hoja A4 por la mitad 3 veces para formar 8 rectángulos de tamaño uniforme. El juego requiere un total de 40 rectángulos.

A continuación, cada participante recibe un número para su familia (del 1 al 10) y lo escribe en la esquina superior derecha de las cuatro tarjetas. Cada familia consta de 4 tarjetas. Dependiendo del número de personas que participen en el ejercicio, variará el número de familias que tendrá que preparar cada participante. Por ejemplo, si las familias las preparan 2 personas, cada una de ellas tendrá la tarea de crear 5 conjuntos de tarjetas con números diferentes. Si lo hacen 4 personas, cada una preparará 2–3 familias. El objetivo de la actividad es crear 10 conjuntos familiares de 4 tarjetas cada uno.

El siguiente paso es abrir YouTube en el teléfono y seleccionar cualquier vídeo sugerido por la aplicación. El o la participante escribe el título de dicho vídeo en la tarjeta (también puede hacer un dibujo simbólico). A continuación, pasa al primer vídeo sugerido por el algoritmo. Escribe el título en la siguiente tarjeta de la misma familia. Repetirán este paso 2 veces más y crearán 4 tarjetas de la misma familia, reflejando los siguientes vídeos sugeridos por el algoritmo de YouTube. Para crear



la siguiente familia, el participante vuelve a la página de inicio de YouTube y repite los 4 pasos de nuevo, empezando con un vídeo diferente.

Una vez que los participantes han creado 40 tarjetas (10 familias del algoritmos), proceden a jugar al juego según las siguientes reglas.

#### Reglas del juego

1. Baraja las cartas y repártelas entre el grupo de modo que no puedan ver las cartas de los demás. Los y las jugadores miran sus propias cartas y comprueban si tienen algún conjunto de cuatro (familias completas). Si un jugador tiene un conjunto completo, lo pone sobre la mesa boca arriba.
2. La persona que tenga el menor número de cartas empieza la partida. Si todos tienen el mismo número de cartas, empieza el que reparte.
3. La persona que comienza el juego intenta obtener una carta que le interese de cualquier jugador (para completar un conjunto de cuatro cartas). Para conseguir una carta, tiene que hacer una pregunta a la persona elegida sobre una carta concreta, indicando su número de familia.
4. Si esa persona tiene la carta sobre la que le han preguntado, tiene que dársela a la persona que le ha hecho la pregunta.
5. El jugador que consiga obtener una carta continúa el juego de la misma manera. Su turno termina si alguna de las personas a las que pregunta no tiene la carta que le interesa. Entonces, es el turno de la persona que respondía a la pregunta para intentar completar un conjunto de cuatro.
6. Los jugadores muestran los conjuntos completos boca arriba sobre la mesa.
7. Gana la persona que reúna más "familias" durante el juego.

---

#### Mis reflexiones

##### Debate sobre la actividad

Puedes utilizar nuestras preguntas sugeridas como parte del resumen:

1. ¿Cómo te has sentido durante la actividad? (Puedes utilizar la rueda de las emociones para describir lo que sentiste).
2. ¿Qué te ha gustado?
3. ¿Qué te ha parecido fácil o difícil?

A continuación, echa un vistazo a cada familia y a los algoritmos resultantes. Analizad conjuntamente la lógica del algoritmo:

- ¿Cuál era la secuencia en cada familia de vídeos? ¿Era difícil de adivinar?
- ¿Cambió mucho el tema de los vídeos en función del algoritmo dado? ¿O tal vez se mantuvo similar?
- ¿Notasteis alguna diferencia en cómo funcionan los algoritmos para distintas personas?

---

#### Mis nuevos conocimientos

##### Teoría para los participantes

Cuanto más tiempo pasamos en determinadas redes sociales, más rastros de nuestra actividad dejamos en ellas. Gracias a eso, el algoritmo nos sugiere contenidos cada vez más interesantes y eficaces para captar nuestra atención. Para entender la importancia del mecanismo de selección de contenidos, tenemos que darnos cuenta de que lo que vemos en cada red social viene determinado principalmente por un algoritmo.

Como usuarios, también podemos buscar contenido en las redes sociales, pero es mucho más probable que confiemos en las elecciones automatizadas, como demuestra el continuo desplazamiento (*scrolling*) —a veces sin sentido— por la



pantalla en busca de nuevo contenido y sensaciones. Esto genera más y más dosis de dopamina, un neurotransmisor muy relacionado con el sistema de recompensa, que nos hace pasar aún más tiempo utilizando la aplicación.

El mecanismo del algoritmo se describe de forma accesible en un [vídeo](#) <sup>7</sup> de la Fundación Panoptikon. Puedes verlo junto con tu grupo.

---

### **Veo la conexión y creo inmunidad**

#### **¿Qué tiene que ver con la desinformación?**

Por último, pide al grupo que reflexione en parejas sobre las respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Qué dice mi algoritmo sobre mí?
- ¿Qué pasaría si el algoritmo empezara a sugerirme contenido falso, como videos que contienen información falsa sobre dietas o eventos que no han ocurrido?
- ¿Sabes cómo hacer que Youtube muestre lo que tú quieres ver?

Los artículos publicados por la propia plataforma en la sección "Ayuda" pueden ayudarte a responder a la última pregunta; por ejemplo, "[Conceptos básicos de la privacidad en las aplicaciones de YouTube](#)" <sup>7</sup>. Junto con el grupo echa un vistazo a la configuración. Realiza los cambios que consideres oportunos.

---



## Actividad 4

# Juego Octogram



45 minutos



13–15 años



3–7 participantes



Redes sociales

### Contenido



[Baja el  
Octogram](#)

#### El juego contiene 102 cartas

- 6 cartas de personaje
- 30 cartas de compartir
- 31 cartas de comentario
- 11 cartas de me gusta
- 9 cartas de número, que indican la cantidad necesaria de comentarios
- 15 cartas de Octopus

### Sobre el juego

#### Para esta actividad necesitarás

El juego Octogram es ficticio y tiene un argumento ficticio, **pero mucho de lo que ocurre mientras se juega puede aplicarse a la vida real**. El juego pretende simular las redes sociales, sus algoritmos y filtros y burbujas de información. El propósito principal es, además de la diversión del juego, la introducción de fenómenos que se manifiestan en las redes sociales y quizá también la creación de entornos y situaciones en los que los y las jugadoras puedan encontrarse. El objetivo es, por tanto, ofrecer experiencia e información que les ayuden en el futuro a entender cómo funcionan las redes sociales y cómo maniobrar en los temas mencionados.

Debatir juntos cómo se crean los algoritmos. A continuación, haz que el grupo piense hasta qué punto dependen del algoritmo cuando navegan por contenidos en línea.

### Objetivos

#### Los jugadores y las jugadoras

- serán conscientes de los algoritmos de las redes sociales y de cómo su comportamiento determina los contenidos que ven en ellas
- aprenderán a utilizar las redes sociales de forma más responsable
- descubrirán nuevos términos relacionados con la vida en línea y podrán debatir sobre ellos
- mejorarán sus habilidades de comunicación y cooperación y su capacidad de trabajo en equipo.

### Estructura didáctica de la actividad

#### Etapas 0 – Preparación

- Impresión del juego
- Lectura de las normas del juego antes de jugar con el grupo.
- Intenta familiarizarte con las cartas y sus significados.
- Lectura del documento de reflexión y ajustarlo si es necesario

#### Etapas 1 – Las reglas (10 minutos)

Repasa cada parte del juego y deja que el grupo vea las cartas y asegúrate de decir sus significados. Lee las reglas en voz alta.

#### Etapas 2 – Ronda de prueba (15 minutos)

Juega una ronda para entender los mecanismos del juego. Intenta recordar las reglas con una demostración. Esto ayudará a entender mejor las cartas.



### **Etapla 3 – Resuelve las dudas** (10 minutos)

Lee la parte de las reglas que el grupo no haya entendido.

### **Etapla 4 – El juego** (ilimitado, 15 minutos por ronda)

Juega durante el tiempo del que dispongas dentro de tu horario asegurándote de dejar tiempo suficiente para la reflexión.

### **Etapla 4 – Versión extendida** (voluntario; +15 minutos)

Si es demasiado sencillo para el grupo, puedes jugar la versión avanzada. Encontrarás cómo jugarlo en la página 13 de las reglas.

### **Etapla 5 – Síntesis** (15 minutos)

Al final, debate con los participantes. Comparte tus opiniones sobre las nuevas experiencias y conocimientos que adquieras.

¿Cómo moderar el debate? Te hemos preparado una reflexión, que encontrarás en el capítulo 5: Reflexión.

#### **Posibles ajustes**

La duración del juego es sólo una estimación. Las personas facilitadoras pueden ajustar la duración de la actividad en función de su experiencia y competencia. Recomendamos preparar suficientes preguntas para la reflexión final y que permitan fomentar el debate.

#### **Antes de empezar**

##### **Impresión de las cartas**

Imprime las cartas (en color o en blanco y negro, a doble cara, preferiblemente en papel duro) desde la carpeta: Imprimir para jugar

Después, recórtalas con tijeras y plastifícalas si quieres reutilizarlas.

##### **Preparación de las cartas**

Hay dos colores de cartas: verde y rosa (también reconocibles por el símbolo +). Las verdes son las cartas básicas que se utilizan en todas las partidas. Las rosas son cartas adicionales que se usan sólo cuando se juega en un grupo más grande o cuando se elige jugar una partida más difícil. Si no es el caso, retirar las cartas rosas del montón. El número de cartas de Octopus nunca cambia.

#### **Historia**

Bienvenido al año 2150, en una galaxia muy, muy lejana... La galaxia está habitada por unas criaturas llamadas Burbunautas. Viviendo en sus burbujas, incapaces de hacer nuevos amigos, tienen una cosa en común: el acceso a la misma red social: Octogram. Sin embargo, por desgracia, esta red social no les resulta muy beneficiosa, ya que es casi imposible hacer nuevos amigos en ella. ¿Por qué? Porque esta red social estaba bajo el firme control de Octopus, un pulpo mezquino y antipático. Todos los Bubblenauts, debido a los algoritmos, sólo recibían la información que les resultaba agradable y sólo estaban en contacto con los Bubblenauts con las mismas opiniones: por lo tanto, quedaban encerrados en burbujas informativas y sociales.

#### **Objetivo**

Ahora te toca a ti entrar en escena. Vence a Octopus, ayuda a los Burbunautas a establecer nuevas conexiones en la red y ¡conviértete en el héroe que se merecen!

El objetivo principal del juego es conectar a todos los personajes utilizando las cartas me gusta, comentar y compartir. Cada uno de los personajes debe estar conectado, incluyendo con conexiones realizadas en cruz, a través del tablero. Es importante que cada conexión sea unidireccional.



## Dinámica del juego

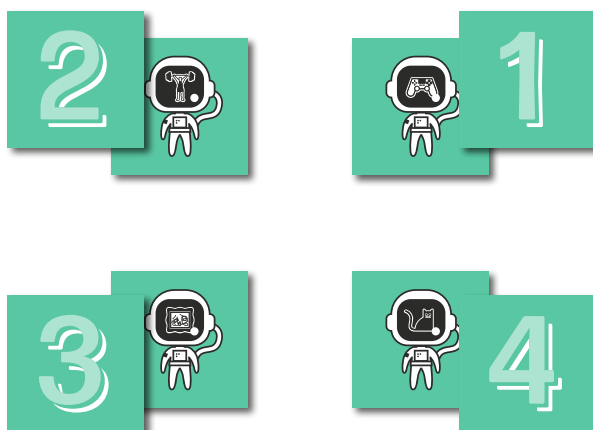
### Inicio

Cada uno de los personajes tiene un interés predeterminado, que determina qué cartas de compartir pueden colocarse junto a la carta de personaje. Al principio de la partida, se extraen al azar tantas cartas de número como personajes haya en el juego. Estas cartas determinan el número de cartas de comentario necesarias para establecer una conexión con cada personaje. Las cartas de personaje se colocan en el tablero de juego en los vértices de un cuadrado imaginario. A continuación, se coloca una de las cartas de número robadas sobre cada uno de los personajes.

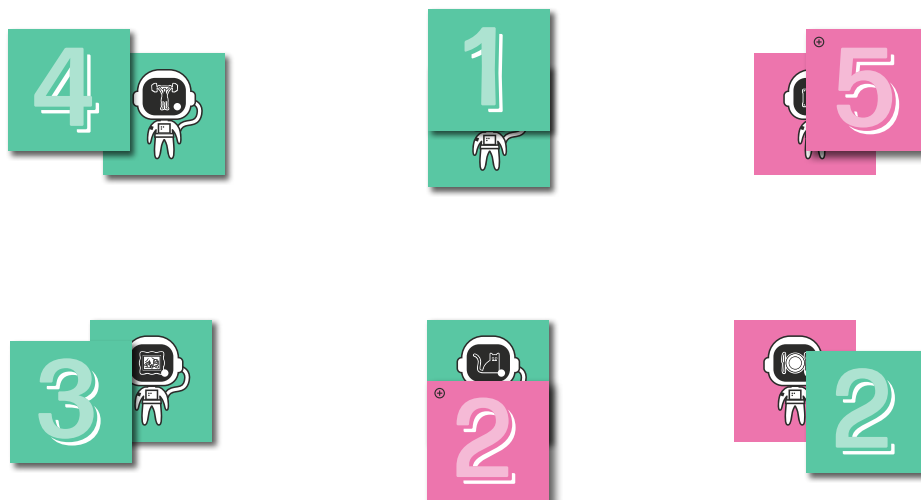
La versión básica del juego se juega con cuatro personajes, mientras que la versión con dos personajes adicionales está pensada para equipos más avanzados que deseen aumentar la dificultad. También se recomienda jugar con los seis personajes si el número de personas que desean participar en el juego es mayor (cinco o más).

### Cartas de juego

Hay tres tipos principales de cartas: compartir, comentario y me gusta. El juego también contiene cartas que especifican el número de comentarios necesarios, cartas de personaje y cartas de Octopus. Cada turno, una persona diferente (en el sentido de las agujas del reloj) empieza robando la carta del Octopus. Al principio de cada turno, cada persona roba dos cartas del mazo. No es necesario que escondan sus cartas y pueden enseñárselas a los demás. Durante el turno, pueden jugar una de estas cartas



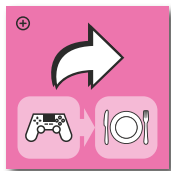
Inicio del juego con cuatro personajes



Inicio del juego con seis personajes



o ninguna (a menos que se especifique lo contrario mediante una carta especial, ver la sección sobre cartas de Octopus). Cualquiera puede empezar colocando la carta, sin embargo la persona que roba la carta de Octopus tiene prioridad. En el siguiente turno, una persona diferente roba una carta de Octopus, puedes mover esta función en el sentido de las agujas del reloj.



### Compartir

Las cartas de "compartir" representan el punto de origen de una conexión. Contienen dos símbolos de interés conectados por una flecha. Estas cartas se colocan de forma que el símbolo de interés situado en la base de la flecha esté junto al personaje con un símbolo de interés coincidente. Al mismo tiempo, las cartas de compartir deben apuntar hacia el personaje que tenga el símbolo de interés que coincida con el símbolo en la punta de la flecha. Durante los primeros turnos de la partida, lo ideal es que jueguen primero quienes tengan cartas de compartir en mano. Esto puede cambiar en turnos posteriores, en los que habrá cartas de compartir colocadas entre todos o casi todos los personajes, y sería menos importante jugarlas primero. Si quienes deciden jugar las cartas de compartir, también tienen que inventar una historia que conecte los dos símbolos que aparecen en la carta que han jugado, esta historia se utilizará más adelante durante la partida.



### Comentario

Las cartas de "comentario" representan el elemento principal de una conexión. Cada una de las cartas contiene un personaje o un objeto. Quien juega la carta de comentario sólo puede colocarla junto a una carta de compartir ya colocada. Si se coloca la carta de comentario, tiene que inventar una ampliación de la historia que ya existe entre los dos personajes, tal y como se ha determinado en la carta de compartir colocada.



**Ejemplo:** Quieres conectar dos Burbunautas de izquierda a derecha. Un ejemplo de historia podría ser: El deportista estaba jugando a un juego en línea.

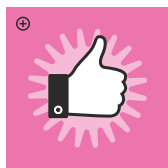
### Me gusta

Las cartas de "me gusta" representan el punto final de una conexión. Siempre que haya una carta de compartir y una cantidad suficiente de cartas de comentario entre dos personajes, un jugador puede colocar la carta de "me gusta" junto a las cartas de comentario ya colocadas en esa conexión. Al hacerlo, la conexión se considera completa.



**Ejemplo:** Tienes que conectar a estos dos Burbunautas con un comentario y eliges la imagen de un planeta. Un ejemplo de historia podría ser: El deportista estaba jugando a un juego en línea mientras viajaba por todo el mundo para la competición.





Al final de cada turno, los jugadores colocan las cartas no jugadas en un montón de descarte. Cuando se acaba el mazo principal, se le da la vuelta y se baraja, convirtiéndose en el nuevo mazo principal.

### Octopus

Las cartas especiales de "Octopus" pueden influir en el desarrollo del juego. Se roban a partir del segundo turno. Antes de que los jugadores saquen sus cartas del mazo, uno de ellos extrae la carta superior del mazo de Octopus y lee su contenido en voz alta. Las cartas de Octopus representan diversos fenómenos que pueden encontrarse en las redes sociales. Su principal función es influir en el desarrollo del turno en el que se ha sacado. Cada una de las cartas describe una restricción que se aplica al turno en cuestión, y los jugadores deben jugar cartas o realizar actividades de acuerdo con esa restricción. Una vez finalizado el turno, la carta activa se coloca en un montón de descarte aparte para cartas de Octopus. Una vez que se han jugado todas las cartas de Octopus, el montón de descartes de cartas de Octopus se da la vuelta, se baraja y sirve como nuevo mazo de Octopus.



Ideas de ejercicios para las cartas de Octopus Infoestrés, Información necesaria y Multitarea

Estos ejercicios son una activación que puede ayudar con las enfermedades digitales causadas por el uso de la tecnología. En la carta de Octopus puedes encontrar una llamada a la acción para hacer un ejercicio. Depende de ti cuál elijas.

#### Postura y cuello

- Mentón recogido — Ponte recto y, mirando hacia delante, echa el mentón hacia atrás para crear una papada. Repítelo 10 veces.
- Estiramiento del cuello — Inclina la cabeza hacia un lado. Mantén la posición durante 20—30 segundos y luego cambia de lado.
- Exhala — Inclina la cabeza hacia atrás con las manos detrás de la espalda. Al exhalar, lleva la cabeza hacia el pecho, junta los codos y redondea ligeramente la parte superior de la espalda. Respira libremente e intenta permanecer en esta posición durante al menos 15—30 segundos.



### Ojos

- Parpadea más rápido — Parpadea 20 veces, luego cierra los ojos y respira profundamente 3 veces.
- Mueve los ojos — Mantén la misma posición y mueve sólo los ojos. Primero mira a la derecha, luego al techo, después a la izquierda y por último al suelo. Repítelo 5 veces. Puedes hacerlo en ambos sentidos.
- Ejercicio de la palma de la mano — Frota rápidamente las palmas de las manos hasta que estén calientes y luego colócalas cómodamente sobre tus ojos de forma que no penetre la luz a través de ellas. Respira profundamente.

### Manos

- Posición de oración — Coloca las palmas de las manos juntas con los dedos apuntando hacia arriba y los codos hacia los lados. Mantén esta posición durante 30 segundos.
- Estiramiento de la palma de la mano — Con una mano, agarra los dedos de la otra y estírala, mantén la posición durante 30 segundos. Puedes cambiar de mano y mover la mano extendida hacia arriba y hacia abajo durante el ejercicio
- Círculos — Haz pequeños círculos con tus muñecas. Gira las manos hacia ambos lados 10 veces en el sentido de las agujas del reloj y en sentido contrario.

#### Ejemplo de turno

A continuación se describe un ejemplo de turno de juego. Este ejemplo no se puede aplicar al primer turno de la partida.

**No hay un orden de juego establecido:** los miembros del grupo deciden entre ellos quién juega y cuándo.

El turno comienza con uno de los jugadores robando la carta superior del mazo de Octopus. Después de leer el contenido de la carta a los demás jugadores, la coloca junto al mazo de Octopus, con el lado de la carta que contiene la descripción hacia arriba. Las instrucciones de la carta Octopus aplicarán al turno en que se ha robado dicha carta.

Si la carta de Octopus (robada según el párrafo anterior) no determina lo contrario, **todos roban dos cartas del mazo de juego**. A continuación, comienza el turno. Durante los primeros turnos de la partida, se recomienda que quienes tengan una carta de "compartir" en la mano jueguen primero estas cartas. Durante los últimos turnos de la partida, cuando las acciones se hayan colocado entre todos o casi todos los personajes, se recomienda que quienes tengan cartas de comentario las jueguen primero.

Si se juega una carta de compartir, se **tiene que inventar una historia** que conecte los intereses que marca la carta de compartir jugada. Si una persona juega una carta de comentario, tiene que ampliar la historia establecida por la carta de compartir, para incluir también el símbolo o personaje representado en la carta de comentario jugada. **Sólo se podrá colocar la carta de comentario si los demás jugadores consideran que esta ampliación de la historia es suficientemente buena.**

**Si se quiere jugar la carta de "me gusta",** sólo se podrá hacer cuando se coloque junto a una conexión que ya tenga una carta de "compartir" y un número suficiente de cartas de comentario, determinado por la carta de número situada debajo del personaje hacia el que apunta la conexión.

Durante un turno, se puede jugar como máximo una carta de la mano por persona (si no se especifica lo contrario en una carta de Octopus aplicable a ese turno). También se puede **no jugar ninguna carta** de la mano en caso de que no se quiera o no haya un lugar suficiente en el que se puedan colocar las cartas.



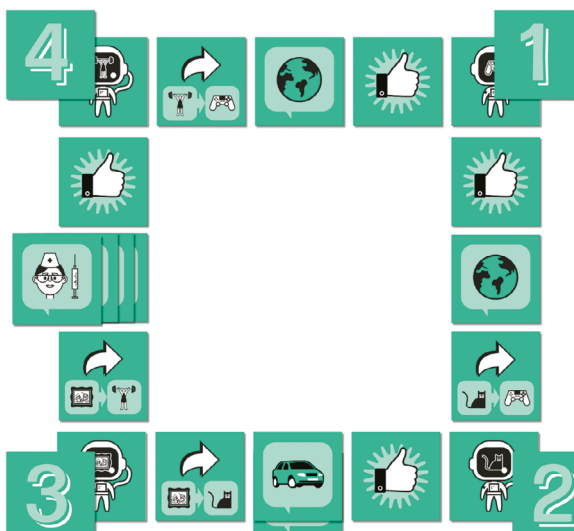
Después de que todos los jugadores hayan jugado una carta o hayan decidido no jugar ninguna, el turno termina y se colocan las cartas que no se han utilizado en un montón de descarte. Después, la carta de Octopus aplicada a ese turno se coloca en el montón de descarte de cartas de Octopus, y comienza un nuevo turno en el que se roba otra carta de Octopus.



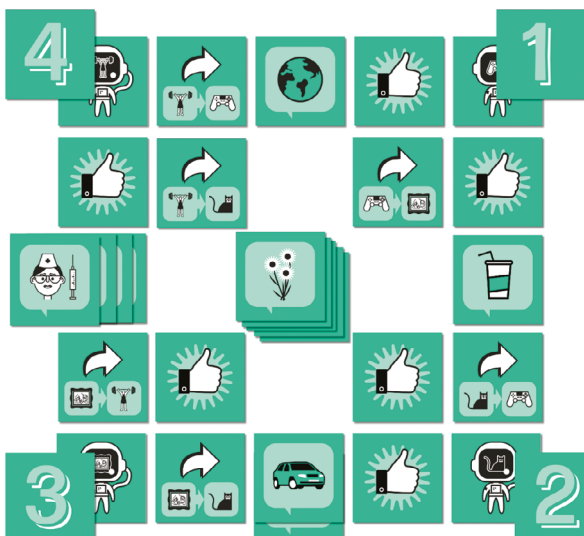
¿Cómo debe verse la conexión entre dos Burbunautas?

### Fin del juego

La partida termina en el momento en que los jugadores **consiguen crear una conexión entre todos los personajes** de la partida. También es posible **establecer una cantidad máxima de turnos** a jugar; en este caso, la partida terminaría cuando se alcanzara el último turno o al conectar todos los personajes. Otra posible limitación para terminar la partida es **establecer un límite de tiempo**.



Todos los Bubblenauts conectados en línea



Juego terminado con ambas conexiones en línea y en cruz

¿Cómo actó? | Juego Octogram





no tiene nada que decir, te pones en situación y sugieres un tema de conversación. Preguntales directamente cómo reaccionaron en un momento determinado.

#### Posibles preguntas para reflexionar

- ¿Ha habido conflictos? ¿Cómo se resolvieron?
- ¿Quién ha recordado a los jugadores la lectura de las cartas de Octopus y ha controlado el desarrollo del juego?
- ¿Alguna vez os habéis ayudado mutuamente a inventar una historia?

Estas preguntas deben estar directamente relacionadas con el juego. Conviene centrarse en la cooperación, la dinámica social y la implicación en el grupo.

A continuación, se debate sobre el contenido de la propia partida. Las sugerencias de conversación te ayudarán a hacerlo. Están pensadas para suscitar la conversación y centrarse en determinados fenómenos, definiciones o conceptos. Es conveniente estar al tanto de lo que han encontrado los jugadores y jugadoras, ya sea preguntándoles o escuchándolos jugar. Esta sección también es adecuada para explicar términos o situaciones concretas que se planteen.

Ejemplo: Jane plantea la cuestión de cómo mantener el bienestar digital. Claire le dice que puede mantenerlo meditando. Filip le dice que está equivocada y que se trata de no usar la tecnología en absoluto, que es una desintoxicación total. En este punto, te introduces en el debate y ajustas la información en consecuencia. Les explicas qué significa exactamente y les preguntas si saben cómo pueden fomentarlo.

#### Propuestas de conversación

- ¿Alguna vez te han borrado o censurado una publicación en una red social? ¿Es la censura un proceso negativo? ¿Cuándo crees que es una acción positiva?
- ¿Te has encontrado alguna vez con vídeos que a simple vista parecen reales pero son falsos (deepfake)? Si es así, ¿cómo descubriste que eran falsos? ¿Te hizo gracia o te puso más nervioso?
- ¿Te has encontrado alguna vez con desinformación? Si es así, ¿cómo te comportaste? ¿Fue una desinformación aislada o todo un blog o perfil de desinformación?
- ¿Cómo mantienes tu propio bienestar digital? ¿En qué se diferencia de una desintoxicación digital? ¿Las redes sociales te ponen de mal humor alguna vez? ¿Cómo, de qué manera?
- ¿Eres consciente de tu huella digital? Antes de publicar algo, ¿consideras si afectará a tu futuro? ¿Piensas más en texto o en fotos?
- ¿Qué opinas del algoritmo de recomendación? ¿Nos perjudica? ¿Es beneficioso? ¿Te parece interesante lo que recomiendan las redes sociales o prefieres buscar información y contenidos por ti mismo?
- ¿Sabes qué son las burbujas de filtrado? ¿Cómo se manifiesta el hecho de estar en una burbuja de filtrado y el hecho de estar en una burbuja social? ¿Cómo harías para deshacerte de ellas?
- ¿Etiquetas tus publicaciones con hashtags? ¿Cómo y por qué lo haces? ¿Es diferente el hashtag en las distintas plataformas?
- ¿A cuál de los creadores de contenido describirías como influencer? ¿Por qué lo dirías? ¿A cuántos influencers sigues? ¿Has comprado o probado alguna vez un producto que te hayan recomendado o utilizado gracias a ellos?
- ¿Cómo crees que se manifiesta el infoestré? ¿Qué puedes hacer con él?
- ¿Qué meme has descubierto recientemente? ¿Conoces alguno que ya no sea popular pero te siga gustando? ¿Por qué crees que algunos memes mueren rápidamente y otros siguen siendo populares?



- ¿Con qué frecuencia realizas varias tareas a la vez? ¿Qué acciones realizas? ¿Puedes concentrarte siempre lo suficiente en ambas actividades? ¿Por qué haces varias cosas a la vez?
- ¿Te has encontrado alguna vez en un bucle de contenido repetitivo del que no podías salir? ¿Era el contenido que no te gustaba o que sólo te cansaba después de repetirlo una y otra vez?
- Cuando estás en las redes sociales, ¿sigues también lo que es trending? ¿Haces clic en todos los trending topics o sólo en los que ya conoces? ¿Has descubierto nuevas aficiones, temas, famosos, eventos y mucho más siguiendo las tendencias?
- ¿Te has fijado alguna vez en un post viral? ¿Por qué crees que se hizo viral? ¿Cuál era el tono del contenido del post? ¿Era divertido, provocativo o escandaloso?

En la última fase, es importante implicar a los jugadores y jugadoras al máximo. Es aconsejable hacer la misma pregunta de forma general y luego esperar a que piensen en ella. No pasa nada si algunas respuestas están duplicadas.

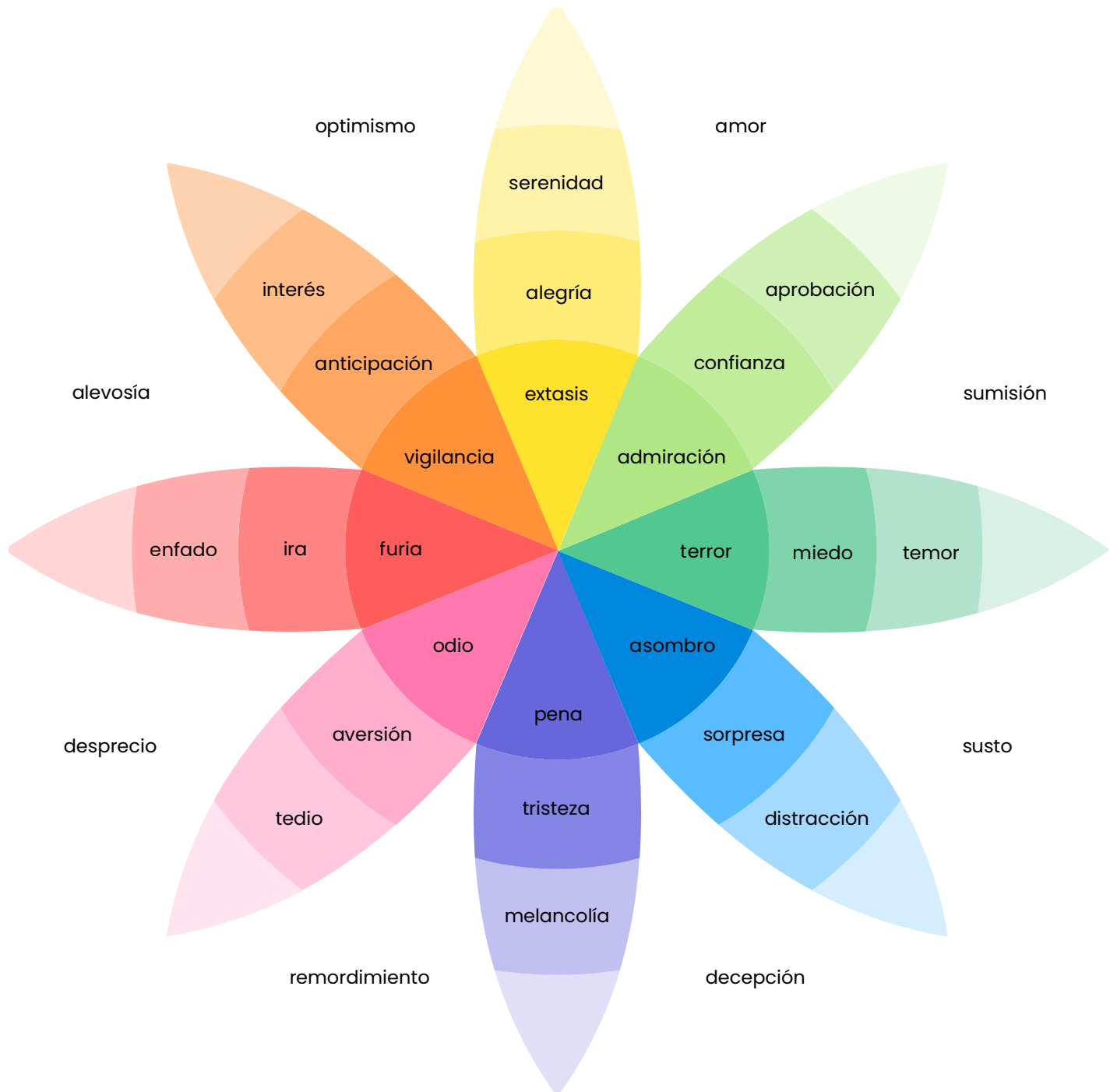


## Fichas de trabajo

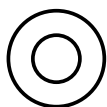
Las fichas de trabajo son materiales que te ayudarán a llevar a cabo las actividades que hemos creado. Están listas para imprimir y, dependiendo de la actividad, puedes distribuirlas de manera individual o grupal.



## Rueda de las emociones







### Sombrero blanco — hechos

Es una forma de pensar basada en hechos, datos y cifras. No deja lugar a las emociones ni a las especulaciones: sólo importa lo que es cierto y está verificado.

Ejemplos de expresiones: "El análisis de los datos demuestra...", "Según las cifras...", "Es un hecho que...", "Centrémonos en los hechos..."



### Sombrero rojo — emociones

Es una forma de pensar basada en las emociones, los sentimientos, las corazonadas y la intuición. Lo que importa es lo que uno siente. Con esta forma de pensar, no hace falta reflexionar, sólo actuar según el estado de ánimo.

Ejemplos de expresiones: "Siento que...", "Me parece que...", "Mi intuición me dice que...", "¿Qué emociones evoca esta situación?"



### Sombrero verde — Creatividad y oportunidades

Es una forma de pensar que significa tener ideas innovadoras, creativas, nuevas, inusuales. La imaginación no tiene límites.

Ejemplos de expresiones: "Tengo una idea...", "Pensemos en algo nuevo, creativo...", "Pensemos fuera de la caja...", "Veamos adónde nos lleva nuestra imaginación..."



### Sombrero amarillo — optimismo

Es una forma de pensar que significa ser optimista, ver el lado positivo de las cosas, las ventajas, los beneficios, apuntar a resultados positivos.

Ejemplos de expresiones: "Veamos el lado positivo...", "Esto tiene muchas ventajas, como...", "Abordémoslo con optimismo...", "Veo muchos efectos positivos, como..."



### Sombrero negro — pesimismo

Esta forma de pensar se centra en lo negativo, los defectos y los puntos débiles.

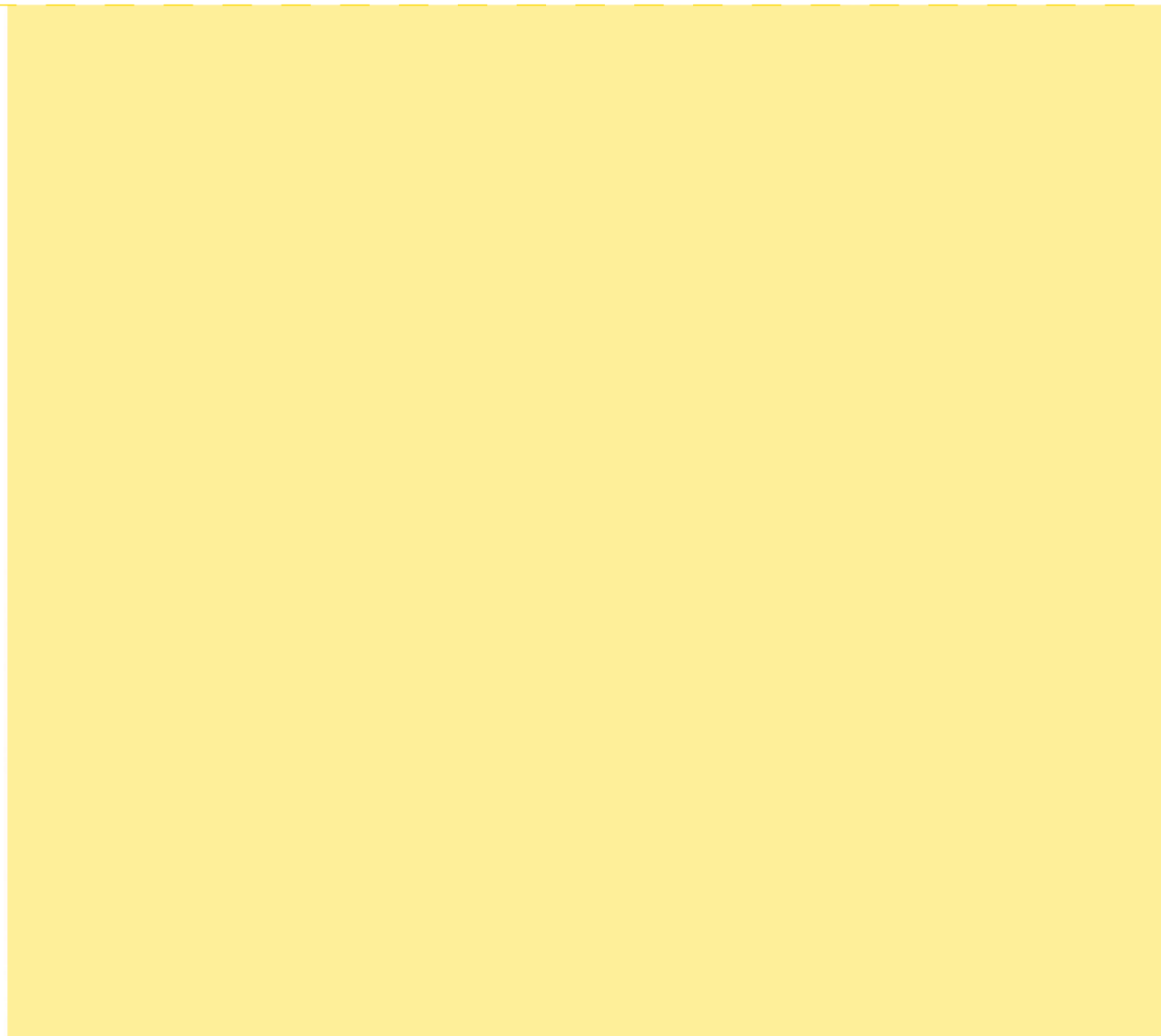
Ejemplos de expresiones: "Esta idea tiene muchos inconvenientes, como...", "Es una mala idea...", "Esto no me gusta...", "No creo que vaya a funcionar..."



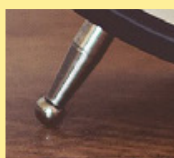
### Sombrero azul — el moderador

El moderador observa las reglas de la reunión, controla su curso, se asegura de que todo el mundo tiene su turno de palabra.

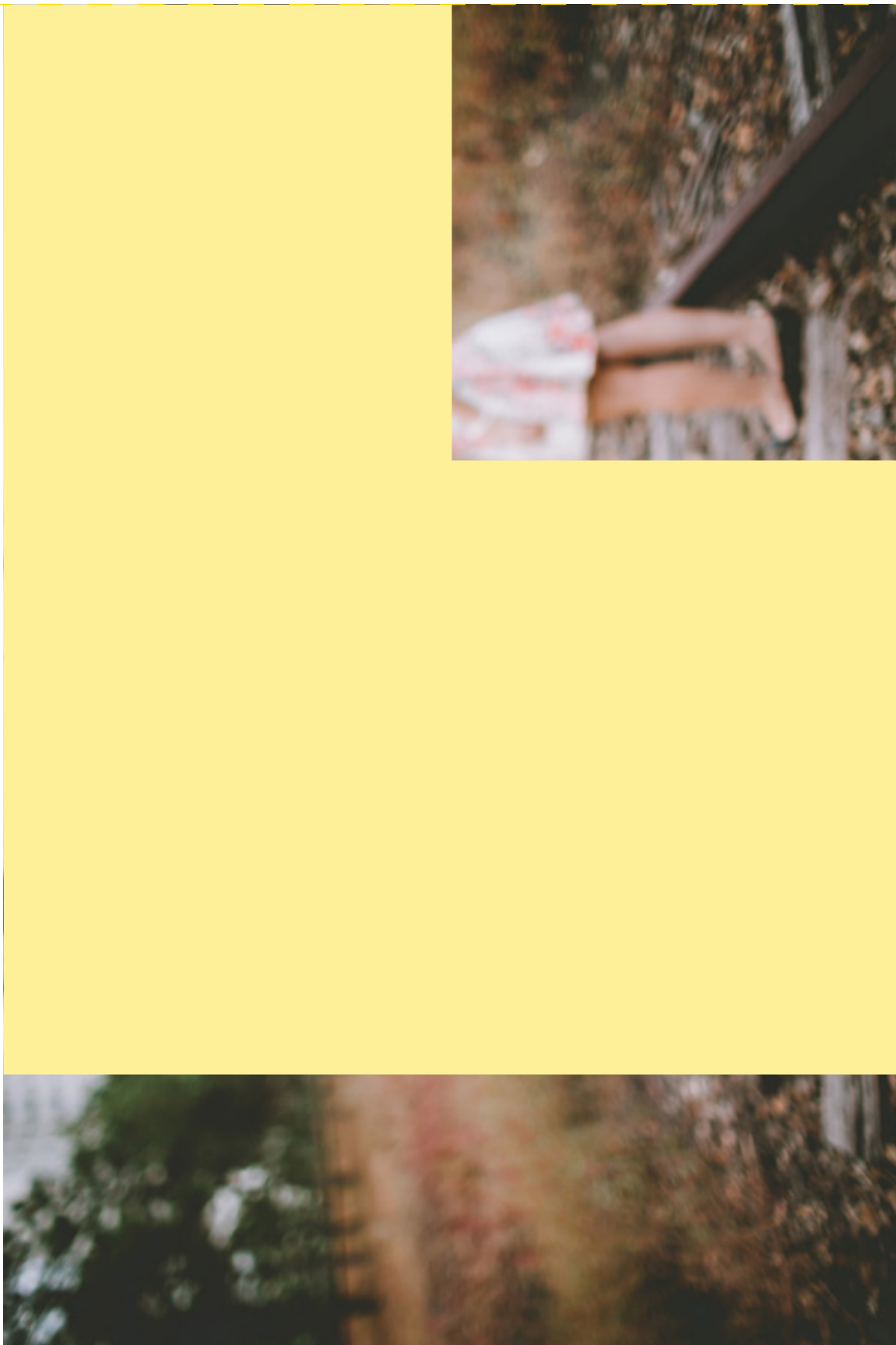
Ejemplos de expresiones: "Permítanme recordarles la regla...", "Persona A, por favor, diga lo que piensa...", "Ahora los argumentos de la persona C...", "Por favor, guarden silencio..."

















### La acusada (representante de la acusada)

Te sientes insegura en esta situación. Podrías tener problemas. "Salve", la empresa que te propuso la colaboración, te informó de que el descuento del 80% sólo se aplicaría a las 50 primeras personas que realizaran una compra en un plazo determinado. Los siguientes clientes ya pagarían el importe total del pedido. Un representante de "Salve" te pidió que no revelaras este hecho a los clientes en la publicidad de la tienda. Tú aceptaste esta condición. Presentaste la información sobre el descuento como si fuera a aplicarse a cualquier cliente que comprara en el sitio web de la empresa.

Durante el juicio, no te declares culpable al principio. Busca argumentos que puedas utilizar en tu defensa. Al final, debes admitir que cometiste un error y decir la verdad. Intenta ver en qué momento los argumentos de las partes o sus declaraciones hacen que tu personaje quiera decir la verdad. Si decides que ese momento no se produjo durante la simulación, recuerda que la tarea de tu personaje al final es decir la verdad. Puedes expresar remordimiento por lo ocurrido y disculparte o mantener que volverías a hacer lo mismo.

Si eres Representante de la Acusada, indica quién eres, como persona autorizada por la Acusada, para hablar en su nombre. Puedes ser el segundo Abogado, pero en ese caso — no puedes compartir todos tus conocimientos con el Abogado principal.

### El Fiscal (o equipo de Fiscales)

Tu tarea es conseguir que se revele la verdad. ¿Es Coraline culpable de toda la situación? ¿Ocultó información sobre los descuentos a los clientes?

Según las pruebas reunidas, el novio de Coraline, Frog, participó en algunas conversaciones con representantes de „Salve”. Es posible que él sepa si Coraline estaba al corriente de la estafa y si ella misma participó en ella.

Tu tarea consiste en hacer preguntas de sondeo para descubrir toda la historia con el mayor detalle posible.

Durante el juicio, puedes interrogar a la acusada o a su representante, así como a los testigos. Al final, deberás presentar el alegato final. Dependiendo de la dirección que tome finalmente la historia, pide al Tribunal que resuelva la situación según proceda.

### El Abogado

Tu tarea es defender a tu cliente: busca argumentos que apoyen su buena voluntad y sus buenas intenciones, o bien su ignorancia.

Basándote en la historia que escuches, prepara argumentos en apoyo de la inocencia de tu cliente. Durante el juicio, puedes interrogar a la acusada o a su representante, así como a los testigos. Al final, deberás pronunciar el alegato final. Dependiendo de la dirección que tome finalmente la historia, pide una resolución de la situación que sea apropiada para tu cliente. Puedes solicitar que se la declare inocente o que la pena que se le imponga sea lo más leve posible.

### El o la juez (o equipo de jueces)

Tu tarea es garantizar que cada parte implicada tenga la oportunidad de hacer una declaración. Convoca a cada persona y asígnale un tiempo para hablar.

Escucha atentamente todos los argumentos. Al final del juicio, tu tarea es tomar una decisión y anunciarla. Cuando hables con todos, intenta actuar con la mayor neutralidad posible.

Contarás con el apoyo del facilitador/profesor.





### Testigo 1 — cliente de la tienda online

Eres cliente de la tienda online de productos de belleza "Salve". Tu ídolo, Coraline, anunciaba esta tienda y sus productos en sus redes sociales. También compartió un código que concedía un 80% de descuento en la primera compra. Era enorme. Hiciste un gran pedido y tuviste que facilitar tu número de tarjeta para realizar el pago. Es normal: tenías que hacer lo mismo en la aplicación del taxi, así que no te sorprendió. Introdujiste el código de descuento. Todo parecía ir bien. Sin embargo, al finalizar la transacción, ¡se cobró el importe total! Era una cantidad enorme. Te enfadaste mucho y pusiste una reclamación. Cuando viste comentarios en el post de Coraline diciendo que a otras personas les había pasado lo mismo, decidiste testificar en el juicio.

Te sientes resentido porque Coraline estafó a sus fans. Porque te estafó a ti.

### Testigo 2 — Frog, rapero y novio de Coraline

No estás contento con este juicio. No quieres dar ninguna información, pero por otro lado sabes que tienes que decir algo. Sin embargo, tu propio bienestar también te importa. No quieres que te hagan responsable.

Coraline y tú lleváis poco tiempo saliendo, pero crees que esta relación tiene potencial, sobre todo desde el punto de vista profesional. Puedes ver lo mucho que podéis conseguir juntos y el dinero que podéis ganar. ¿Quieres a Coraline? Te gusta la chica, pero lo miras a través del prisma del dinero. Puedes ganar mucho con esta relación.

Coraline empezó a colaborar con "Salve" por su cuenta. Te contó que los representantes de la empresa le ofrecieron una comisión más alta si se abstenia de revelar toda la información sobre quién puede obtener un descuento en la primera compra. Se suponía que el descuento del 80% en el pedido sólo se aplicaría a las 50 primeras personas que realizaran una compra en un plazo determinado. Todos los demás pagarían el importe normal. Tu aconsejaste a tu novia que aceptara esas condiciones. ¿Quién va a poder demostrar que Coraline lo sabía? Todos los detalles se transmitieron por teléfono. Además... Lo importante es lo que puedes ganar, no lo que la gente perderá.

Intenta utilizar frases cortas y proporcionar meros trazos de información. Responde sólo a las preguntas que te haga la gente.

### Testigo 3 — un o una fan

Eres la mayor fan de Coraline y diriges su club de fans oficial. Pudiste conocer a tu ídola en su propio apartamento. Juntas planeáis sus publicaciones y encuentros con otros fans. Te sientes muy afortunada de poder estar cerca de ella y ser su amiga. Sí, para ti es una forma de amistad.

Confías mucho en Coraline y aprecias su trabajo. La admiras. En el futuro, quieres ser como ella: tener tu propio canal y ganar dinero haciendo sólo cosas agradables.

No te gusta mucho su novio, Frog, hay algo en él que no te gusta. Tal vez sea el hecho de que Coraline se ha convertido en una persona ligeramente diferente con él cerca. Ha empezado a comer comida rápida, aunque en su canal diga que come sano. Tienes la impresión de que Frog tiene una mala influencia sobre ella.

Hace poco, cuando la visitaste para hablar de la próxima reunión con los fans, oíste una extraña conversación. Coraline estaba hablando con Frog sobre su nueva colaboración con „Salve". Ya habías oído que tu ídolo iba a promocionar una tienda online con productos de belleza. Lo que te sorprendió fue que Frog se mostró grosero y desagradable con Coraline. Le oíste decir: „¿Por qué te preocupas por la gente? Esta colaboración nos hará ganar mucho dinero. ¿Quién va a demostrar que el descuento es sólo para un cierto número de personas?"



### La hoja de rol de Juez — dirigiendo el juicio

- ☐ Se abre una vista judicial sobre el caso de Coraline y la posibilidad de que haya cometido un fraude contra sus seguidores.
- ☐ El primero en declarar será el Fiscal. Por favor, dígame por qué cree que Coraline es culpable de fraude contra sus seguidores (tiempo para la declaración).
- ☐ Ahora intervendrá el Abogado. Por favor, dígame por qué cree que Coraline no es culpable de fraude contra sus fans (tiempo para la declaración).
- ☐ Ahora, es el momento de que la Acusada o el Representante del Acusado haga una declaración (tiempo para la declaración).
- ☐ ¿Tiene el Fiscal alguna pregunta para la Acusada?
- ☐ ¿Tiene el Abogado alguna pregunta para la Acusada?
- ☐ Convoco al primer Testigo — cliente de la tienda online.
- ☐ Por favor, preséntese y díganos lo que sabe sobre este caso.
- ☐ ¿Tiene el Fiscal alguna pregunta para el Testigo?
- ☐ ¿Tiene el Abogado alguna pregunta para el Testigo?
- ☐ Gracias, Testigo número uno. Llamo al segundo Testigo — Frog, el rapero.
- ☐ Por favor, preséntese y díganos lo que sabe sobre este caso.
- ☐ ¿Tiene el Fiscal alguna pregunta para el Testigo?
- ☐ ¿Tiene el Abogado alguna pregunta para el Testigo?
- ☐ Gracias, testigo número dos. Llamo al tercer Testigo — fan de Coraline.
- ☐ Por favor, preséntese y díganos lo que sabe sobre este caso.
- ☐ ¿Tiene el Fiscal alguna pregunta para el Testigo?
- ☐ ¿Tiene el Abogado alguna pregunta para el Testigo?
- ☐ Gracias, Testigo número tres.
- ☐ Fiscal, por favor pronuncie su alegato final.
- ☐ Gracias, Fiscal. Abogado, por favor pronuncie su alegato final.
- ☐ Gracias. Haremos un receso para tomar una decisión.
- ☐ Después del receso: anuncio el veredicto en el caso de Coraline.
- ☐ Coraline fue declarada culpable/inocente.
- ☐ El tribunal presenta los argumentos de las partes.
- ☐ El tribunal presenta argumentos para su decisión.
- ☐ El caso queda cerrado.



### **Afirmación 1**

La educación obligatoria debería terminar a los 15 años. Después de ese punto, los y las jóvenes deberían poder elegir si quieren seguir estudiando o empezar a trabajar.

### **Afirmación 2**

Si alguien no quiere ser abrazado, tocado, molestado o pinchado, tienes que respetarlo. No deberías tocar a nadie sin su consentimiento.

### **Afirmación 3**

Las mujeres deberían estar en casa, cuidar de los hijos y cocinar. Ganar dinero es cosa de hombres.

### **Afirmación 4**

No hay nada de malo en incinerar basura. Es un buen método de reciclaje.



## Personaje 1: Simon







## Personaje 2: Alice





## Personaje 3: Matti







## Personaje 4: Deborah





## Personaje 5: Betty







## Personaje 1: Miriam





### **Afirmación 1 / Personaje 1: Simon**

Es una buena idea. Trabajar y aprender un oficio es importante, aunque estudiar te puede ayudar a tener un trabajo mejor. Así puedes trabajar donde quieras, y no dónde puedas.



### **Afirmación 1 / Personaje 2: Alice**

Creo que es una gran idea! De esta forma, todo el mundo puede elegir lo que es mejor para ellos y seguir su corazón!



### **Afirmación 1 / Personaje 3: Matti**

El instituto es genial! Conoces a mucha gente y aprendes un montón de cosas. No me puedo imaginar cómo sería no saber escribir, contar o no conocer la historia de mi propio país.



### **Afirmación 1 / Personaje 4: Deborah**

Sería razonable si los y las jóvenes tomaran buenas decisiones, pero a esa edad, podrían acabar arrepintiéndose de la decisión de dejar los estudios.



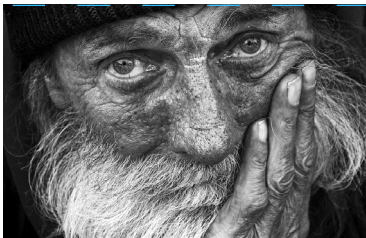
### **Afirmación 1 / Personaje 5: Betty**

En definitiva... la escuela a veces puede ser un lugar difícil de soportar. De esta manera, los que no quieran aprender al menos harían algo productivo.



### **Afirmación 1 / Personaje 6: Miriam**

Ir a la escuela es una obligación y un privilegio. Tienes que aprovechar la oportunidad y el tiempo. No todo el mundo puede hacerlo.



### **Afirmación 2 / Personaje 1: Simon**

Absolutamente. Nadie tiene el derecho de molestar a otras personas.  
Hacerlo es muy hiriente.



### **Afirmación 2 / Personaje 2: Alice**

Cieeeeerto... por otra parte, está bien si así es como te expresas.  
No estoy hablando de violencia, por supuesto.



### **Afirmación 2 / Personaje 3: Matti**

Mi cuerpo es mio y nadie tiene derecho a tocarlo si yo no quiero.



### **Afirmación 2 / Personaje 4: Deborah**

Es cierto, pero a veces la gente se lo busca. Si una chica lleva pantalones cortos y un crop top no me sorprende que los chicos no puedan resistirse.  
Hay que tener un poco de imaginación.



### **Afirmación 2 / Personaje 5: Betty**

Eso depende de quién nos toque. Nuestra familia cercana puede hacerlo.  
No me imagino sin poder abrazar y besar a mi nieto.



### **Afirmación 2 / Personaje 6: Miriam**

Si quieres que alguien respete tus decisiones, debes respetar las suyas.





### **Afirmación 3 / Personaje 1: Simon**

Las mujeres son mejores cocinando y limpiando, pero los hombres también deberían ayudarlas.



### **Afirmación 3 / Personaje 2: Alice**

¡Tienes que estar de broma! Las mujeres están hechas para cosas mejores



### **Afirmación 3 / Personaje 3: Matti**

No, eso es un enfoque terrible. Cuando estás en una relación con alguien tienes que repartir las tareas. De lo contrario, no durará.



### **Afirmación 3 / Personaje 4: Deborah**

Siempre y cuando el hombre gane dinero, la mujer puede hacerlo. Pasar tiempo con los niños es genial.



### **Afirmación 3 / Personaje 5: Betty**

Así es cómo solía ser en los buenos tiempos. Las mujeres de hoy en día tienen ideas raras.



### **Afirmación 3 / Personaje 6: Miriam**

No todas las mujeres pueden elegir. Si fuera por ellas, no creo que todas quisieran esa vida – aunque muchas pueden que sí.



#### **Afirmación 4 / Personaje 1: Simon**

Cuando hace frío, da igual lo que quemes siempre que te ayude a calentarte.



#### **Afirmación 4 / Personaje 2: Alice**

¡Eso es horrible! Va contra todo lo que sabemos sobre la protección del medioambiente! La gente debería ir a la cárcel por algo así.



#### **Afirmación 4 / Personaje 3: Matti**

No, no deberías hacer algo así. Tienes que ser un ciudadano/a informado sobre el mundo. Si quemamos basura hoy, las próximas generaciones no tendrán dónde vivir.



#### **Afirmación 4 / Personaje 4: Deborah**

Por supuesto. La protección del medioambiente es un sinsentido. Igualmente, el humo desaparece enseguida.



#### **Afirmación 4 / Personaje 5: Betty**

Depende del tipo de basura. Puedes quemar papel o muebles viejos. Plásticos no, porque huelen muy mal.



#### **Afirmación 4 / Personaje 6: Miriam**

No me gustaría vivir en un mundo sin aire que respirar.



## Descripción 1a

Está bien que mis compañeros consuman bebidas energéticas a pesar de que quieran prohibirlas. Es guay y las bebidas están buenas. Además, tomar una bebida energética te ayuda a concentrarte y relajarte.

## Descripción 1b

Ver peleas de MMA es un pasatiempo estupendo y es un deporte más.

## Descripción 2

Pasar tu tiempo libre delante de una pantalla (teléfono, ordenador o televisión) más de dos horas al día repercute negativamente en tu salud física y mental.

## Descripción 3

Ser respetado por tus compañeros y compañeras es lo más importante en la vida. Debes actuar de tal manera que les gustes y te acepten.

## Descripción 4

Copiar en un examen es mejor que recibir una calificación negativa. Lo que importa es obtener una buena nota, independientemente de los medios.



Estoy de  
acuerdo / No estoy  
de acuerdo



## Test — Comprueba cuál es tu "oreja" dominante

- Después de entrar en tu habitación, tu madre dice: "¡Qué desorden!". Tú respondes:
  - Es verdad, la habitación está desordenada
  - ¿Te molesta el desorden?
  - ¡Otra vez liándola por nada!
  - Uf... Vale, limpiaré en un rato
- Cuando sacas tu almuerzo en el instituto, un compañero te dice: "¡Seguro que tiene un millón de calorías!" Tú:
  - ¿Crees que puede ser malo para mí?
  - Para ser exactos: 400 calorías.
  - ¿Crees que estoy gordo/a?
  - Vale, no me lo voy comer.
- Le pides a tu amigo o amiga que te preste su bicicleta durante un día.  
Él o ella te dice: "Esta bicicleta es muy cara". Tú respondes:
  - Tendré cuidado.
  - Sí, lo sé, ya me lo has dicho antes.
  - Sé que esta bici es importante para ti.
  - ¿No confías en mí?
- Durante la clase, la profesora señala que la chica de al lado no tiene libro:  
"Kate no tiene libro de texto". Tú respondes diciendo:
  - ¿Debería compartir mi libro con ella?
  - Kate, siéntate un poco más cerca para poder ver el libro.
  - Tienes razón, no lo tiene.
  - No pasa nada, puedo compartir el mío con ella.
- Tu hermano mayor se enfada y te dice: "Los chivatos son unos perdedores".  
Tú respondes:
  - Vale, la próxima vez no se lo diré a mamá.
  - No te enfades conmigo, me he asustado.
  - ¡Siempre me has odiado!
  - Eso depende de la situación.
- Le has pedido a tu pareja que te ayude a elegir un conjunto para un evento.  
Te pregunta: "Cuánto tiempo te va a llevar?".  
Tú respondes diciendo:
  - Una hora, como mucho
  - ¿Estás cansado?
  - ¿No te gusta pasar tiempo conmigo?
  - Es la última vez, ¡te lo juro!
- Un amigo te dice: "Tengo muchas ganas de ir al cine".  
Tú respondes diciendo:
  - Bien, tengo dinero, puedo prestarte.
  - Pues ve.
  - ¿Necesitas desconectar?
  - No puedo ir, estoy castigado.
- En el paso de peatones, tu amigo te dice: "¿Estamos esperando a que el semáforo se ponga en verde?". Tú respondes diciendo:
  - Sí. No se puede cruzar con el semáforo en rojo.
  - Está bien, vamos, ahora no veo ningún coche.
  - ¿Así que no te gusta esperar?
  - Sí, porque me preocupa nuestra seguridad.
- Tu abuela te dice: "Estoy demasiado cansada para hacer nada más...".  
Tú respondes diciendo:
  - Pareces agotada. ¿Has dormido bien?
  - Deja que te prepare un té caliente.
  - Volveré mañana para que podamos hablar.
  - No estarás demasiado cansada para hablar.
- Estás ayudando a tu padre a reparar el coche sosteniendo una linterna junto al motor. Tu padre te dice: "¿La estás sujetando para mí o para ti?". Tú respondes diciendo:
  - Para ti.
  - ¿No ves bien?
  - Siempre te quejas de algo.
  - ¿Así está mejor?





	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a	C	A	L	A	L	C	L	C	A	C
b	A	C	C	L	A	A	C	L	L	A
c	R	R	A	C	R	R	A	A	R	R
d	L	L	R	R	C	L	R	R	C	L

C – oreja de contenido

L – oreja de llamamiento

A – oreja de autoexpresión

R – oreja de relación

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a	C	A	L	A	L	C	L	C	A	C
b	A	C	C	L	A	A	C	L	L	A
c	R	R	A	C	R	R	A	A	R	R
d	L	L	R	R	C	L	R	R	C	L

C – oreja de contenido

L – oreja de llamamiento

A – oreja de autoexpresión

R – oreja de relación

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a	C	A	L	A	L	C	L	C	A	C
b	A	C	C	L	A	A	C	L	L	A
c	R	R	A	C	R	R	A	A	R	R
d	L	L	R	R	C	L	R	R	C	L

C – oreja de contenido

L – oreja de llamamiento

A – oreja de autoexpresión

R – oreja de relación

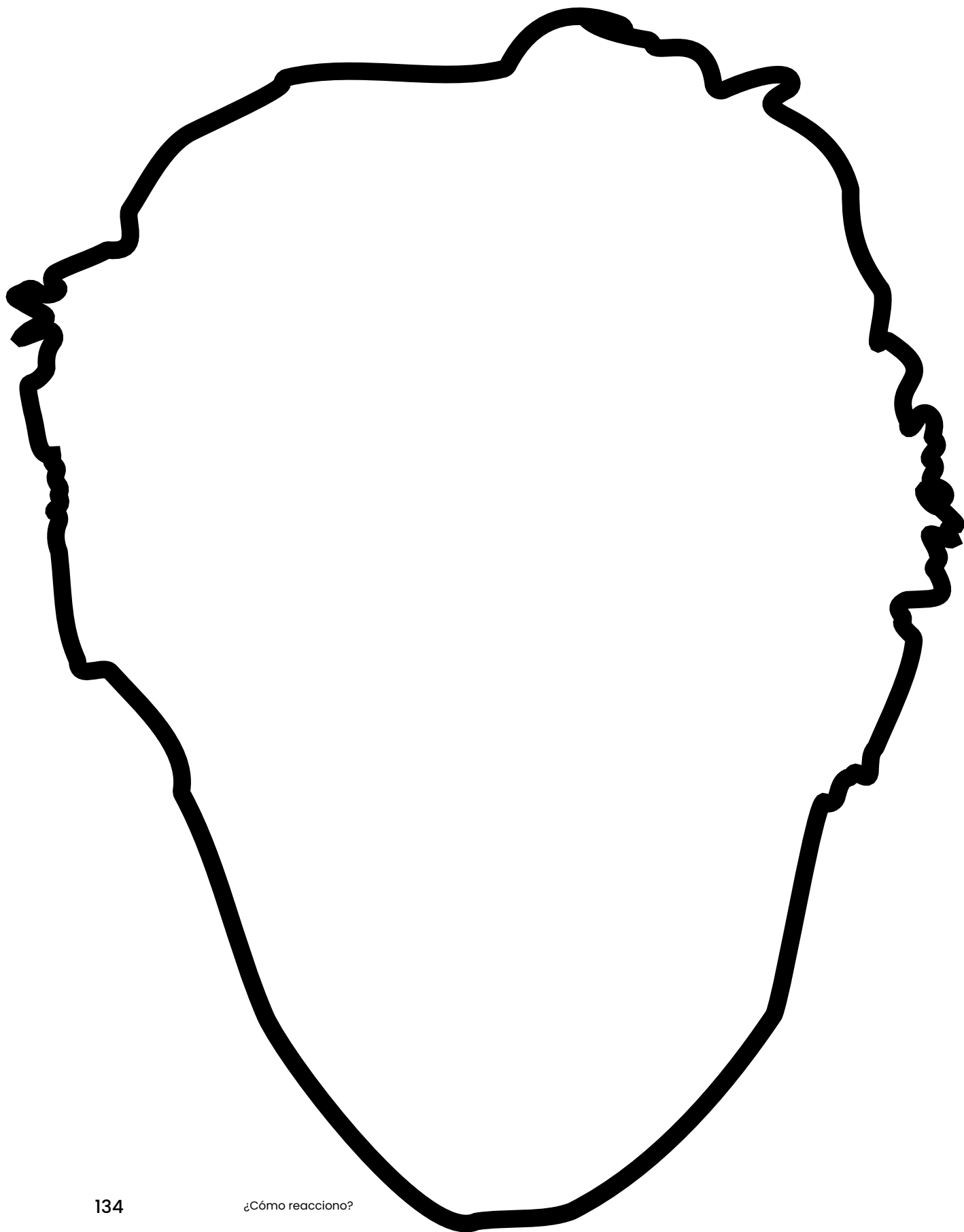
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a	C	A	L	A	L	C	L	C	A	C
b	A	C	C	L	A	A	C	L	L	A
c	R	R	A	C	R	R	A	A	R	R
d	L	L	R	R	C	L	R	R	C	L

C – oreja de contenido

L – oreja de llamamiento

A – oreja de autoexpresión

R – oreja de relación





## Objetivo 1

Mi sueño es convertirme en una estilista y maquilladora profesional en el futuro. Me gustaría publicar mis looks de maquillaje en mi perfil, pero antes de adquirir suficiente experiencia, pretendo utilizar filtros para resaltar mi personalidad artística.

## Objetivo 2

Tengo muchas inseguridades relacionadas con mi aspecto. Por eso utilizo filtros adelgazantes y de belleza cuando publico mis vídeos en las redes sociales. Así puedo centrarme en compartir mis intereses sin preocuparme constantemente de si me veo lo suficientemente bien.

## Objetivo 3

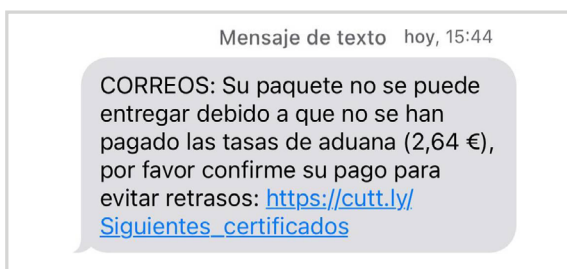
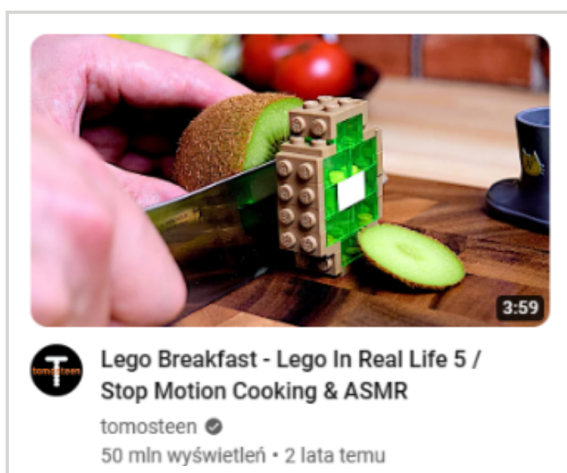
No tengo dinero para gastos, así que no puedo permitirme un nuevo brillo de labios o máscara de pestañas. Podría hacerme cien selfies, pero ninguno sería lo bastante bueno como para publicarlo en mi perfil. Gracias a los filtros, puedo conseguir un buen resultado sin gastarme un duro.

## Objetivo 4

Todos los chicos de mi equipo empiezan a tener cuerpos cada vez más masculinos, pero yo sigo pareciendo un niño. Tengo cara de bebé y cero barba. Este verano he decidido experimentar con filtros para parecer más serio y sentirme un poco mejor conmigo mismo.

## Objetivo 5

La privacidad es muy importante para mí. Procuro que mis fotos no circulen por Internet. Por eso, cuando escribo sobre libros en Instagram, utilizo filtros que sustituyen mi cara por un avatar, como un gato o un perro. Así permanezco en el anonimato.





Cuando veo .....

Siento (emociones) .....,

porque (por qué me siento así) .....

En estas situaciones necesito .....

Sé lo que tengo que hacer cuando me disgusta o molesta el contenido online.

Lo que hago: .....

Sé cómo apoyar a alguien cercano cuando están molestos o disgustados por el contenido online.

Lo que hago: .....

Cuando veo .....

Siento (emociones) .....,

porque (por qué me siento así) .....

En estas situaciones necesito .....

Sé lo que tengo que hacer cuando me disgusta o molesta el contenido online.

Lo que hago: .....

Sé cómo apoyar a alguien cercano cuando están molestos o disgustados por el contenido online.

Lo que hago: .....



### Estudiantes

**El profesorado, a quienes a menudo les preocupa que el curso escolar sea demasiado corto para completar todo el plan de estudios con sus alumnos.**

### Padres y madres

**Directores o directoras generales de grandes empresas, que creen que hay que trabajar duro, ante todo, y que hay que empezar a prepararse para ello desde la infancia.**

En España se ha tomado la decisión de que las vacaciones sean un mes más cortas y los estudiantes vayan a la escuela en julio. El Ministerio de Educación ya ha promulgado la normativa correspondiente y no tiene intención de cambiar esta decisión. A partir del año que viene, todos los niños, niñas y jóvenes tendrán sólo un mes de vacaciones en lugar de dos.

En España se ha tomado la decisión de que las vacaciones sean un mes más cortas y los estudiantes vayan a la escuela en julio. El Ministerio de Educación ya ha promulgado la normativa correspondiente y no tiene intención de cambiar esta decisión. A partir del año que viene, todos los niños, niñas y jóvenes tendrán sólo un mes de vacaciones en lugar de dos.

En España se ha tomado la decisión de que las vacaciones sean un mes más cortas y los estudiantes vayan a la escuela en julio. El Ministerio de Educación ya ha promulgado la normativa correspondiente y no tiene intención de cambiar esta decisión. A partir del año que viene, todos los niños, niñas y jóvenes tendrán sólo un mes de vacaciones en lugar de dos.

En España se ha tomado la decisión de que las vacaciones sean un mes más cortas y los estudiantes vayan a la escuela en julio. El Ministerio de Educación ya ha promulgado la normativa correspondiente y no tiene intención de cambiar esta decisión. A partir del año que viene, todos los niños, niñas y jóvenes tendrán sólo un mes de vacaciones en lugar de dos.

En España se ha tomado la decisión de que las vacaciones sean un mes más cortas y los estudiantes vayan a la escuela en julio. El Ministerio de Educación ya ha promulgado la normativa correspondiente y no tiene intención de cambiar esta decisión. A partir del año que viene, todos los niños, niñas y jóvenes tendrán sólo un mes de vacaciones en lugar de dos.

En España se ha tomado la decisión de que las vacaciones sean un mes más cortas y los estudiantes vayan a la escuela en julio. El Ministerio de Educación ya ha promulgado la normativa correspondiente y no tiene intención de cambiar esta decisión. A partir del año que viene, todos los niños, niñas y jóvenes tendrán sólo un mes de vacaciones en lugar de dos.

