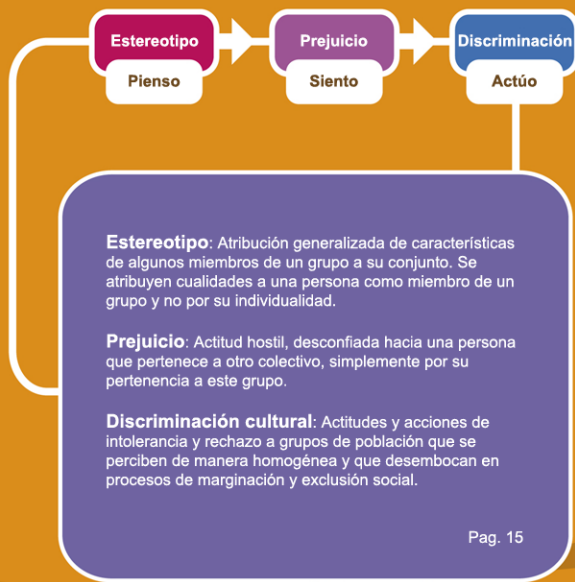


¡Recordemos conceptos claros!



“Sé tú el cambio que quiere ver el mundo”
(Mahatma Gandhi)



Los rumores dificultan la convivencia entre personas en nuestra sociedad.



Material complementario
GUIA ANTIRUMOR DE BOLSILLO
Como abordar la sensibilización cara a cara



Rumores: Declaraciones sobre personas, grupos o eventos que se difunde de una persona a otra sin demostrar su veracidad, y que tienen credibilidad no por que haya pruebas directas que los sostengan, si no por que hay mucha gente que se los cree.

¿Qué hace que se acepten y difundan los rumores?



¡Y recuerda! Para estar siempre a punto, encontrarás más información y herramientas en la Guía antirumor en www.bcnantirumors.cat

Antes de comenzar

Recuerda que no hay recetas mágicas.
Cambiar los estereotipos y prejuicios de las personas es un camino de largo recorrido.

Rebaja las expectativas.
no has de convencer a nadie si no hacerle reflexionar mediante el diálogo.

Mantén una actitud positiva y serena.
No pierdas nunca la sonrisa. Una actitud de confrontación puede ser contraproducente.

¿Qué puedes conseguir con las herramientas que te damos?

- Seguridad
- Diálogo positivo
- Reflexión crítica

Generar



Amb la col•laboració de:
XARXA BCN antirumors

Algunos elementos para que valores tu práctica...
 ...que también encontrarás en las páginas indicadas de la guía.

¿Como podemos mejorar el diálogo?

Encontrando el momento

Si abordamos a una persona en cualquier momento y lugar es probable que resulte inoportuno.

- ¿El **momento y el lugar** en que se ha producido la conversación eran idóneos?
- ¿Disponías de **tiempo** para escuchar a la otra persona tranquilamente?
- ¿Había **otras personas presentes**? ¿Han favorecido el diálogo?

Pág 69

Manteniendo la calma

Una actitud positiva favorece el éxito del diálogo.

- ¿La conversación ha derivado en una **discusión**?
- ¿Has conseguido dominar tus emociones y dar **respuestas serenas**?

Pág 74

Mostrando respeto

El respeto por la otra persona y sus argumentos crean un clima de confianza.

- ¿El diálogo te ha hecho reflexionar sobre tus **creencias**? ¿Se lo has hecho saber a la otra persona?
- ¿Tienes **ganas de volver a hablar** con aquella persona? ¿Crees que el **sentimiento** es mutuo?

Pág 51

Captando la atención

No solo has de captar la atención de lo que la otra persona dice, sino también conseguir que te escuche y mantener su atención

- ¿Has dado **argumentos cortos y claros**?
- ¿Has aportado **ejemplos propios** a la otra persona?
- ¿Has adaptado tu **lenguaje** al de la otra persona?

Pág 67

Valorando a la otra persona

Los rumores tiene que ver con nuestras preocupaciones y miedos. intenta entender y reconocer las inquietudes de la otra persona para conseguir una mejor receptividad.

- ¿Has **juzgado o culpabilizado** a la otra persona?
- ¿Has **menospreciado** sus argumentos?
- ¿Has encontrado **puntos en común**?

Pág 65

Escuchando activamente

La escucha activa ayuda a comprender los pensamientos, sentimientos y acciones de la otra persona y a darle un sentido a lo que nos dijo.

- ¿**Escuchaste** lo que te decía la otra persona o simplemente esperabas tu turno de palabra?
- ¿Lo has interrumpido o has **hablado a la vez que él**?
- ¿Has **entendido** su razonamiento? Le has hecho **preguntas**?

Pág 57

PRESTA ATENCIÓN A LA COMUNICACIÓN NO VERBAL:

- El lenguaje corporal ha de ser abierto y dialogante: contacto visual, sonrisa, asentimientos con la cabeza, movimientos relajados.
- Usa un tono de voz relajado, sin ironías y mostrando verdadero interés.



¿Qué estrategias de respuestas tenemos?



Haz preguntas:
 Si lo que quieres es propiciar la duda, es más efectivo que la misma persona llegue a la conclusión que quieres transmitir. Así, puedes preguntarle si está segura de lo que afirma y como lo ha sabido, sin que se sienta acusada.



Invita a la curiosidad:
 Incentiva que la otra persona se apropie de la realidad de primera mano acudiendo a fuentes oficiales o a través de experiencias propias. Invítala a no dejarse llevar por todo aquello que pueda sentir a su alrededor.



Busca vínculos comunes:
 Las inquietudes, expectativas, preocupaciones o sueños del ser humano acostumbran a ser muchos y hablar diferentes idiomas.La cultura no es siempre el factor diferencial.



Positiviza el discurso:
 Los rumores más habituales asocian inmigración a delincuencia y pobreza. Para combatirlos pon en valor los beneficios sociales, culturales y económicos que la inmigración aporta a nuestra sociedad.



Cuestiona las generalizaciones:
 Refuerza la idea de que todos nosotros tenemos unas circunstancias y unas realidades personales que nos hacen únicos. No podemos presuponer que alguien se comportará de una determinada manera por el hecho de tener un determinado origen.
 ¿Todos son...? ¿Todos hacen...?

