



Funded by
the European Union



This material is licensed under [Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/). © 2024 by Lúdia Puigvert, Marta Soler & Ramon Flecha and is part of the Pre-existing Knowledge on which the results of the research project TeachXEvidence (Ref. 101096234 CERV-2022-DAPHNE)

EJERCICIO 2.

Identificación de los modelos de Masculinidad en las redes sociales.

1. Piensa en ejemplos de películas/series exitosas u otras redes sociales para la audiencia (te gusten o no personalmente).

2. Identifica al personaje masculino que la película/serie retrata como protagonista y más atractivo (te guste o no personalmente).

Responde las preguntas relacionadas el mismo:

- ¿Este personaje desarrolla acciones violentas en algún momento?
- ¿Cómo trata el personaje a otras personas?
- ¿Cómo trata el personaje a las personas con las que mantiene relaciones afectivo-sexuales?
- ¿Sus actitudes y acciones están más relacionadas con un modelo MTD, MTO o NAM? Argumentar las actitudes y acciones específicas relacionadas con ellas.

3. Identificar un personaje masculino asociado al modelo NAM (Se presenta como Atractivo, con buenos valores, no ejercer desprecio hacia las mujeres y otros hombres, rechazar a las personas violentas, posicionarse a favor de las víctimas)

4. Busca estos ejemplos en diferentes tipos de recursos, dibujos animados, series, youtubers, entre otros.

***Cuestiones clave:** No es una discusión sobre lo que les gusta o no a los participantes sobre los personajes masculinos. El ejercicio consiste en una **identificación objetiva** de los personajes masculinos que las películas/series retratan como atractivos y las acciones/dinámicas violentas o no violentas en las que están involucrados estos personajes.

El objetivo es **identificar los diferentes modelos de masculinidad que se presentan en películas/series** que promueven la atracción hacia personajes más conflictivos/violentos o hacia personajes no violentos.