

START NOW

EDICIÓN FORENSE ***Libro de trabajo para población mixta***

Unidad 3 **Mis relaciones: cómo construir relaciones positivas**



Susan Sampl, Ph.D.
Robert L. Trestman, Ph.D., M.D.
Julie Wright, Psy.D.

Mis relaciones: cómo construir relaciones positivas

Sesión 19

El principio de las relaciones positivas



Revise el contenido y el ejercicio práctico de la sesión 18



Ejercicio práctico durante la sesión de ABC

A veces, la gente piensa que la palabra “relaciones” solo se refiere a nuestras parejas románticas o sexuales.

La verdad es que todos tenemos muchos tipos de “relaciones” en nuestras vidas. Algunas de ellas las queremos y elegimos tener; y otras, quisiéramos no tenerlas. Estas pueden incluir:

- | | |
|--|---|
| ❖ Amigos | ❖ Vecinos |
| ❖ Padres | ❖ Otros profesionales de ayuda, como maestros, trabajadores sociales, médicos, administradores de casos |
| ❖ Hijos | ❖ Parejas románticas o sexuales |
| ❖ Un “ex” que es el padre/madre de sus hijos | ❖ Otras personas en la comunidad como cajeros, trabajadores de mantenimiento, etc. |
| ❖ Otros familiares | |
| ❖ Colegas o compañeros de habitación | |
| ❖ Compañeros de trabajo o empleadores | |
| ❖ _____ | ❖ _____ |

Discusión en grupo:

¿Cuáles son algunos de los motivos por los que es útil construir relaciones positivas?

2 tipos diferentes de relaciones:

Relaciones abiertas y equilibradas versus sobrepasarse con las personas



Relaciones abiertas y equilibradas



Sobrepasarse con las personas

Ambas personas se sienten bien sobre la relación	Una persona se siente bien a expensas de la otra
Se interesan en la otra persona por quién es	Se interesan en lo que se puede obtener de la otra persona
Son auténticos	Ponen una fachada o una imagen
Confiados	Sospechosos y temerosos
Se comparte el poder	Tratan de ser los que tienen el poder
Respeto mutuo	Tratan de obtener respeto por medio del poder

Algunas personas han aprendido a “sobrepasarse con las personas” como una manera de sobrevivir. Es posible dejar de lado esta manera de relacionarse con los demás si usted así lo decide, practicando las competencias de START NOW.

Las competencias de START NOW se pueden usar para construir relaciones positivas:

► **Actitud abierta y equilibrada**

Una actitud abierta y equilibrada ayuda a transmitir respeto por la opinión de la otra persona.



► **Aceptación de mí mismo**

Cuanto más se acepte a usted mismo, más probable es que acepte a los demás.



► **Desarrollo de mis valores**

Si comienza a identificar valores como “familia”, “amigos” o “amabilidad”, es posible que descubra que construir relaciones positivas es incluso más importante para usted.



► **Afrontamiento de la pérdida**

Cuando sabe que puede afrontar la pérdida, es más probable que quiera correr el riesgo de conectarse con la gente.

Cómo construir relaciones positivas: empezando con los conocimientos básicos

Nombres

- Apréndase los nombres de las personas que ve habitualmente.
- Use pistas de memoria para recordar los nombres (el líder de su grupo le sugerirá algunas).
- Salude a las personas por su nombre. Diga sus nombres cuando hable con ellos.
- Diríjase a ellos cuando se presenten. Si la persona dice “Sr. Jones”, dígalos usted también (no “Robert”)



Actitud amistosa

- Muestre una actitud amistosa en su comunicación no verbal. La comunicación no verbal incluye la expresión de la cara y la postura del cuerpo. Usted muestra una actitud amistosa cuando:
 - o Sonríe
 - o Tiene una postura relajada
 - o Hace contacto visual, pero no mira fijamente a la otra persona
 - o Usa frases de cortesía, como “Por favor”, “Gracias”, “Cuídese”, etc.

Comunicación amable

- Pregunte sobre las cosas que son importantes para la otra persona. Estos son algunos ejemplos-
 - o *“Mamá, la última vez que hablé contigo, dijiste que tenías problemas con la diabetes. ¿Cómo te has sentido últimamente?”*
 - o *“Enviaste una solicitud para ese trabajo. ¿Has tenido ya alguna noticia?”*
 - o *“¿Cómo va tu día?”*



- Fíjese y diga cosas positivas sobre otras personas, como:
 - o Agradézcales cuando lo ayudan.
 - o Felicítelos cuando logren algo (como conseguir un empleo o hacer una buena jugada en los deportes).

Dé el primer paso

- Considere dar el primer paso para mejorar sus relaciones. A veces, una persona espera a que otra tome la iniciativa. Los dos podrían frustrarse. Estas son algunas maneras para dar el primer paso:
 - o Llame o envíe una carta o una tarjeta
 - o Empiece una conversación positiva con alguien
 - o Únase a una organización positiva



Revise y hable sobre el ejercicio práctico de la vida real

Mis relaciones: cómo construir relaciones positivas

Sesión 20 Escucha activa



Revise el contenido y el ejercicio práctico de la sesión 19



Ejercicio práctico durante la sesión de Concentración

La escucha activa es un conjunto de competencias que las personas usan para mejorar la comunicación. Permite que las otras personas se sientan escuchadas.



Discusión grupo:

¿Cómo cree que ser un oyente activo puede ayudar a construir relaciones positivas?



A veces, cuando estamos hablando con alguien, no escuchamos mucho. Estamos ocupados planeando lo que vamos a decir. Cuando eso sucede, hablamos a la otra persona, no con ella.



¿Por qué cree que hacemos esto?

En su lugar, podemos usar las competencias para la **escucha activa**.

Información sobre la escucha activa

- A la gente le gusta hablar con personas que saben escuchar. Las competencias para la escucha activa pueden ayudarlo a ser un buen comunicador.
- La escucha activa puede aprenderse. Mejora con la práctica.
- Las personas en todo lugar se benefician del aprendizaje y de la práctica de competencias para la escucha activa.



Escucha activa

- **Concéntrese:** use la técnica de concentrarse para sintonizar realmente con lo que la otra persona está diciendo. Si descubre que se ha distraído, concéntrese nuevamente en las palabras de la otra persona. Si comienza a planificar lo que dirá después, deténgase y vuelva a concentrarse en las palabras de la otra persona.
- **Muestre lenguaje corporal de “Escucha activa”:**
 - o Vea a la persona que está hablando.
 - o Asiente con la cabeza de vez en cuando. Le permite a la otra persona saber que la está escuchando y lo anima a decir algo más.



- **Escuche sin interrumpir:** deje que la otra persona termine antes de decir algo. Todos a veces interrumpimos por accidente. Si eso pasa, solo diga algo como “*Lo siento. Continúe*”.
- **Dé seguimiento con preguntas abiertas:** las preguntas abiertas invitan a la persona a contarle más. Las preguntas cerradas se pueden contestar con respuestas de una palabra, como “sí”, “no”, un número, etc.

Preguntas cerradas	Preguntas abiertas
¿Cuántos hijos tiene?	¿Cómo están sus hijos?
¿Fue a trabajar hoy?	¿Cómo le fue hoy en el trabajo?
¿Cuándo regresa al grupo?	¿Cómo ha sido su experiencia en el grupo?

Escucha activa, continúa

Refleje: dígale a la otra persona lo que la escuchó decir. Dígalo en sus propias palabras. Este es un ejemplo-

Familiar en el teléfono: *“Estoy tan estresado. Tengo tantas facturas que pagar. Ya no puedo más”.*

Oyente activo: *“Ha sido muy difícil para ti. Nunca hay suficiente dinero”.*



Reflejar se vuelve más fácil con la práctica: a la mayoría de las personas les resulta un reto al principio. Cuando esté aprendiendo a reflejar lo que alguien ha dicho, podría ser útil comenzar con una de las siguientes frases:

- *“Así que me estás contando que...”*
- *“Estás diciendo...”*
- *“Lo que te estoy escuchando decir es que...”*



Práctica de grupo

Esta es una oportunidad para practicar cómo reflejar lo que dice la otra persona.



Revise y hable sobre el ejercicio práctico de la vida real

Mis relaciones: cómo construir relaciones positivas

Sesión 21 Comunicación asertiva



Revise el contenido y el ejercicio práctico de la sesión 20



Ejercicio práctico durante la sesión de ABC

La comunicación positiva necesita dos personas- un hablante hábil Y un oyente hábil.

La última vez nos ocupamos de la comunicación desde el punto de vista de la escucha. Hoy nos centramos en el hablante.

La asertividad es una forma de hablar. Cuando usted es asertivo, es claro y directo en lo que dice. Logra transmitir su punto de vista. Es un conjunto de competencias que se pueden aprender.

Usted puede comenzar a comprender más sobre la asertividad observando lo que NO es.



Imagine este ejemplo.

Primero, imaginemos que Lee llama a Lucy usando un estilo de comunicación **agresivo**. Este es el contexto:

El hijo de Lee de 10 años, Alex, vive con la hermana de Lee, Lucy. Lee no ha visto a Alex en meses. Lucy se ofrece llevar a Alex de visita. Lleva muchas semanas diciendo que llevará a Alex. Sin embargo, hasta ahora, la visita no se ha concretado. Cada vez, Lucy le dice a Lee por qué no pudieron llegar. Primero, su auto se descompuso. Después, ella tenía que trabajar. Luego, Alex tenía un juego de béisbol. Después, ella tenía que ir a un baby shower. Lee se está cansando de esta situación. Extraña a Alex. Siente que Lucy se está burlando de él. Decide llamar a Lucy para tratar de aclarar las cosas.

Esto es lo que sucede:



Lucy, estoy cansado de estas tonterías. No me tomes por un tonto. Eres egoísta. No me hagas perder mi tiempo diciéndome que traerás a Alex aquí. Siempre se trata de lo que Lucy quiere. No importa nadie más. ¡No necesito estas estupideces! (Cuelga el teléfono de un golpe).

Discusión en grupo

1. ¿Cómo creen que esta conversación afectaría a Lucy?
2. ¿Cómo creen que esta conversación afectaría a Lee?
3. ¿Qué más notaron sobre esa manera de comunicarse?

Comunicación agresiva:

- Tiende a ser exigente y prepotente.
- A menudo incluye voz alta, insultos, bullying o amenazas.
- A veces se trata de un hábito que una persona ha aprendido.
- El hablante antepone lo que él quiere a lo que el oyente quiere.
- El oyente a menudo termina con un sentimiento negativo hacia el hablante agresivo. Abajo se muestran algunos resultados posibles.
 - o Ellos terminan discutiendo.
 - o El oyente cede, pero comienza a disgustarle el hablante.
 - o El oyente deja de llamar o de pasar tiempo con el hablante agresivo.
 - o El hablante termina sintiéndose peor después de la conversación, a veces más enojado y a veces triste por haber “perdido”.
- A veces, la comunicación agresiva puede llevar a que el hablante obtenga resultados a corto plazo, pero dañando la relación a largo plazo.

Ahora imaginemos que Lee llama a Lucy usando un estilo de comunicación **pasiva**.



Ah, ahora es una fiesta de cumpleaños este fin de semana. Y el próximo fin de semana, ¿traerás a Alex si no tienes compromisos? Bien. Tienes cosas que debes hacer. Ojalá pudiera ver a Alex. Apuesto a que se ve más alto ahora. Probablemente, ni lo reconozca. Muy bien, dejémoslo así por ahora.

Discusión en grupo

1. ¿Cómo creen que esta conversación afectaría a Lucy?
2. ¿Cómo creen que esta conversación afectaría a Lee?
3. ¿Qué más notaron sobre esa manera de comunicarse?

Comunicación pasiva:

- Tiende a ser insípida; no llega al punto.
- A veces se trata de un hábito que una persona ha aprendido.
- El hablante no dice realmente lo que quiere.
- El hablante pone lo que el oyente quiere por encima de lo que él quiere.
- El hablante pasivo a menudo termina aferrándose a sentimientos negativos sobre una situación. Abajo se muestran algunos resultados posibles.
 - o El problema no se resuelve.
 - o El hablante toma una actitud negativa malhumorada, especialmente hacia la otra persona.

Finalmente, imaginemos que Lee llama a Lucy usando un estilo de comunicación **asertiva**.



Lucy, sé que estás muy ocupada. Y gracias por todas las cosas lindas que haces por Alex. Sigues diciéndome que el próximo fin de semana lo traerás. Y luego no sucede. Esto es muy difícil para mí. De verdad quiero verlo. Espero que puedas traerlo pronto. No me digas que ustedes dos vendrán a menos que sea muy probable que vengan. Si crees que no puedes traerlo, dímelo. Veré si alguien más puede. Lucy, ¿qué piensas sobre lo que estoy diciendo?

Discusión en grupo-

1. ¿Cómo creen que esta conversación afectaría a Lucy?
2. ¿Cómo creen que esta conversación afectaría a Lee?
3. ¿Qué más notaron sobre esa manera de comunicarse?

Comunicación asertiva:

- Es hablar directa y claramente. Usted dice lo que quiere decir, y quiere decir lo que dice.
- Usted pide lo que quiere que la otra persona haga. No actúa como si pudiera obligarla a hacerlo.
- Logra transmitir su punto de vista con calma sin machacarlo.
- La comunicación asertiva aumenta sus posibilidades de obtener resultados **y** mantener una relación positiva. Sin embargo, no garantiza que usted los consiga.

Consejos para una comunicación asertiva

- ✓ Use una voz calmada. Hable en un tono calmado. Mantenga un volumen de voz medio (ni muy alto ni muy suave).
- ✓ Mantenga una postura relajada.
 - o Los brazos están relajados, ni apuntando ni cruzados.
 - o Haga contacto visual, pero no mire fijamente a la persona.
 - o La expresión facial es amistosa y segura.
- ✓ Refleje comprensión y muestre respeto. Refleje que comprende el punto de vista de la otra persona. Procure mantener una actitud abierta y equilibrada. Muestre respeto por la posición de la otra persona.
¿Cómo hizo esto Lee en su comunicación asertiva?
- ✓ Exponga su punto de vista usando “Declaraciones con Yo”. Exprese su propia opinión, incluyendo cómo lo afecta la situación actual. Use “Declaraciones con Yo”: oraciones que empiecen con la palabra “Yo”.
¿Cómo hizo esto Lee?
- ✓ Exponga su petición clara y simplemente. Dígale cortésmente a la persona lo que le está pidiendo que haga. Use enunciados con “Yo”, como “Yo te agradecería que...”
¿Cómo hizo esto Lee?
- ✓ Sugiera soluciones o compromisos. Considere sugerir una posible solución o compromiso.
- ✓ Pida a la otra persona que le dé una respuesta. Pregunte a la otra persona su reacción a lo que ha dicho. Diga algo como, “¿Qué te parece?”, o “¿Qué opinas?” Escuche activamente. Refleje lo que dicen.
- ✓ Sea paciente. Recuérdesse a usted mismo que debe ser paciente. Es posible que la otra persona necesite pensar por un tiempo en lo que usted quiere. Puede que nunca esté de acuerdo. Dese el crédito por haber preguntado.
- ✓ Practique la comunicación asertiva. Mejorará con la práctica.



Revise y hable sobre el ejercicio práctico de la vida real

Mis relaciones: cómo construir relaciones positivas

Sesión 22

Respuestas a los comentarios



Revise el contenido y el ejercicio práctico de la sesión 21



Ejercicio práctico durante la sesión de Concentración

Julio y Luis están capacitándose para un trabajo como cocineros. Cada día escuchan muchos comentarios de las personas.



¿Quiénes les hacen comentarios a Julio y Luis?

- El jefe de cocina
- Otros cocineros y asistentes
- Los que sirven la comida
- Las personas que comen lo que preparan
- El gerente

¿Sobre qué están recibiendo comentarios Julio y Luis?

- Cómo sabe la comida
- Qué tan rápido trabajan
- Cómo luce la comida
- Cómo se relacionan con la gente
- Cuánto saben sobre la preparación de comida
- Cómo preparan y cocinan la comida

● Julio escucha cuando la gente le dice cosas buenas y malas de su manera de cocinar. Él no se molesta. Les pide que le digan más. Trata de usar sus sugerencias para mejorar sus capacidades como cocinero. Julio está “abierto a los comentarios”.

● Cuando Luis recibe los comentarios, él asiente o gruñe. No parece que está escuchando. Parece tener una mala actitud cuando la gente hace sugerencias sobre su cocina. Incluso cuando dicen algo bueno, él actúa como si apenas escuchara sus cumplidos. Luis está “cerrado a los comentarios”.

¿Quién cree que se convertirá en un mejor cocinero? ¿Por qué?

Cómo responder a los comentarios positivos

La manera de responder a los comentarios afecta nuestro éxito en la vida.

Ejemplos de comentarios positivos:

- Alguien le dice que usted hizo un buen trabajo
- Alguien le dice que le gusta como usted actúa o se ve
- Alguien lo felicita por alcanzar un objetivo

Algunas personas se sienten cómodas recibiendo comentarios positivos. A otras les resulta difícil. Este es especialmente el caso si alguien no está acostumbrado a recibir comentarios positivos.



Discusión en grupo

¿En qué manera creen que puede ser útil saber aceptar comentarios positivos?

Consejos para responder a comentarios posit

- **Simplemente diga “gracias” o “le agradezco”.**
- **Solo observe cualquier sentimiento que resulte** de recibir comentarios positivos. Si es bueno, como sentirse feliz, permítase disfrutarlo. Si no es bueno, como sentirse nervioso, solamente observe esa reacción. Incluso puede tener sentimientos encontrados cuando recibe comentarios positivos. Si es así, solo dese cuenta, no intente cambiarlo.
- **Evite explicar los comentarios positivos o restarles importancia.** A veces, a las personas les gusta decir cosas como: “Oh, solo fue buena suerte” o “No, mis dibujos no son buenos”. Cuando se oye a usted mismo decir cosas así, usted reduce la aceptación de usted mismo. También puede herir los sentimientos de quien hizo los comentarios positivos.
- **Evite presumir.** A veces, las personas responden a los comentarios positivos hablando extensamente sobre lo geniales que son. Pueden acabar irritando a los demás.

Sobre los comentarios negativos

La manera de responder a los comentarios afecta a nuestro éxito en la vida.

Ejemplos de comentarios negativos:

- Alguien le dice que cree que usted debería haber hecho algo diferente
- Alguien le dice que no le gusta su forma de actuar o cómo se ve



Los comentarios negativos pueden ser constructivos o destructivos

Para decidir cómo responder a los comentarios negativos, primero decida si es constructivo o destructivo.

Constructivo = útil, provechoso. Cuando construye algo, como una casa, la edifica.

- ¿Qué son los comentarios constructivos y cómo sé cuándo los estoy recibiendo?
 - Los comentarios constructivos pueden ayudar a que una persona sea más fuerte y más efectiva.
 - Son comentarios constructivos cuando se trata de algo que usted puede cambiar, si quiere.
 - Son comentarios constructivos cuando se trata de algo que usted hizo o cómo se comportó.

Destructivo = dañino, inútil. Cuando destruye algo, como un edificio, lo derriba.

- ¿Qué son los comentarios destructivos y cómo sé cuándo los estoy recibiendo?
 - o Los comentarios destructivos pueden ser hirientes.
 - o Son comentarios destructivos cuando se trata de usted, no de su comportamiento.
 - o Los insultos son comentarios destructivos.
 - o Son comentarios destructivos cuando se trata de algo que usted no puede cambiar, aunque quisiera.

Cómo responder a comentarios negativos constructivos:



- **Recuérdese tener una actitud abierta y equilibrada**, en lugar de ponerse a la defensiva o molestarse. Respire profundo. Considere que muchas personas se sienten a la defensiva o nerviosas cuando alguien comienza a hacerles comentarios negativos.
- **Use la escucha activa** para comprender los comentarios.
Recuerde:
 - o **Concéntrese** en lo que están diciendo.
 - o **Muestre comportamientos de escucha no verbales**, como postura relajada, contacto visual y expresión facial amistosa.
 - o **Escuche sin interrumpir.**
 - o **Refleje** lo que oye decir.
Ejemplo: *“Estás diciendo que no limpio lo que ensucio”.*
o
“Estoy oyendo que piensas que llego tarde muchas veces”.
 - o **Haga preguntas abiertas.**
Ejemplo: *“¿Cómo te ha afectado que yo llegue tarde?”*
o
“¿Qué quisieras que hiciera en su lugar?”
- **Encuentre algo en los comentarios con lo que esté de acuerdo.** Refleje a la persona esa parte de los comentarios. Dígale lo que ve de cierto en los comentarios.
Ejemplo: *“Dices que nunca me callo. **Sí** hablo más que otras personas”.*
- **Ofrezca una solución posible.** Si hay una solución que le parece bien y que resolvería la preocupación de la otra persona, sugiérala.
Ejemplo: *“Intentaré limpiar mis cosas, pero puede que se me olvide.
¿Me ayudarías si eso sucediera?”*

Cómo responder a comentarios negativos destructivos:

- **Intente ignorarlos.** Intente que no lo afecten. Concéntrese en otras cosas y actividades en lugar del comentario destructivo.
- **Reduzca la cantidad de tiempo que pasa** hablando con la persona que le ha hecho comentarios destructivos, si es posible.
- **Use una comunicación asertiva para pedirle a la persona que deje** de decir eso, especialmente si se repite.

Ejemplo:

*“Puedo oírte cuando me dices idiota.
No lo hagas”.*

o

*“Mamá, me lastimas cuando dices que nunca voy a cambiar.
Sé que has pasado por mucho debido a la situación entre papá
y yo. Estoy esforzándome. Quisiera que a veces dijeras algo
bueno sobre mí”.*

- **Evite responder con un ataque.** Hacerlo a menudo le crea más problemas.
- **Si cree que puede ser abuso verbal, hable con un profesional** para que lo ayude sobre otras opciones.



Revise y hable sobre el ejercicio práctico de la vida real

Mis relaciones: cómo construir relaciones positivas

Sesión 23

Cómo aumentar mi sistema de apoyo



Revise el contenido y el ejercicio práctico de la sesión 22



Ejercicio práctico durante la sesión de ABC



Discusión en grupo

¿Por qué necesitamos apoyo?

Tipos de apoyo

❖ **Apoyo práctico-**

Alguien lo ayuda a hacer las cosas.

Ejemplos:

- Lo ayuda a construir o hacer algo
- Lo lleva a algún lado
- Lo ayuda a completar una solicitud

❖ **Apoyo emocional-**

Alguien lo ayuda a afrontar las emociones difíciles.

Ejemplos:

- Lo escucha cuando usted está molesto
- Le envía una nota amable o una tarjeta
- Lo consuela, como trayéndole una taza de café o diciéndole unas palabras cariñosas

❖ **Apoyo con información-**

Alguien le da información útil o datos.

Ejemplos:

- Le dice dónde hay puestos de trabajo disponibles
- Le enseña sobre una nueva política legal
- Le cuenta las últimas noticias

❖ **Apoyo social-**

Alguien le dedica su tiempo y le ofrece su amistad.

Ejemplos:

- Hacen juntos actividades positivas y divertidas
- Envía cartas
- Hablan juntos sobre temas interesantes



Ejercicio de lluvia de ideas en grupo:
¿Cómo pueden las personas incrementar sus sistemas de apoyo?



¿En su entorno actual?

¿En el futuro?

Competencias para buscar apoyo

- Únase a organizaciones positivas.
 - o Averigüe qué tipos de grupos están disponibles. Únase a uno. Asista a más de una reunión. No puede saber si le gustará hasta que realmente lo intente.



- Use comunicación asertiva para pedir apoyo.
 - o Sea específico sobre el tipo de apoyo que está pidiendo.
 - o Pídaselo a alguien que esté en posición de darle el apoyo que pide.



- Dé apoyo a los demás.
 - o Muchas personas descubren que ayudando a los demás se ayudan a ellas mismas. ¿Por qué cree que pasa esto?
 - o Piense en cómo pudo haber ayudado a otros en el pasado.
 - o Infórmese sobre las oportunidades de trabajo voluntario en su centro.

Ejercicio en grupo

Mi sistema de apoyo



Actual:

Relaciones de apoyo que tengo ahora	Relaciones de apoyo que quiero construir

Futuro

(Las listas de abajo pueden incluir algunas de las mismas personas o grupos que aparecen arriba):

Relaciones de apoyo que tengo ahora	Relaciones de apoyo que quiero construir



Revise y hable sobre el ejercicio práctico de la vida real

Mis relaciones: cómo construir relaciones positivas

Sesión 24

Cómo reconocer y evitar las relaciones negativas



Revise el contenido y el ejercicio práctico de la sesión 23



Ejercicio práctico durante la sesión de Concentración

Hay muchas maneras de construir relaciones positivas. Hemos analizado las competencias de comunicación que lo ayudan a hacerlo.

Otras competencias lo ayudan a evitar las relaciones negativas o dañinas. Las relaciones negativas lo deprimen o lo lastiman.



Discusión en grupo

¿Han visto cuando las relaciones negativas dañan a las personas? Si es así, ¿cómo? Esto puede incluir algo por lo que ustedes hayan pasado. Además, podría ser lo que han visto en la vida de otra persona.

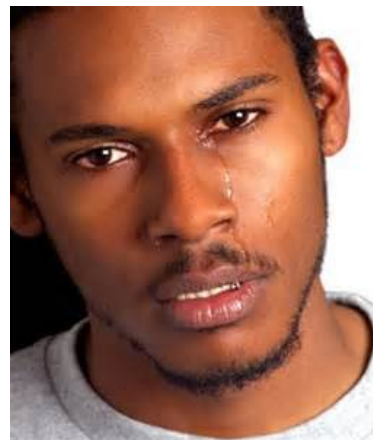
Cómo reconocer las relaciones negativas

Para evitar las relaciones negativas hay que saber identificarlas.

Señales de las relaciones negativas

Estas son señales o pistas que pueden ayudarlo a reconocer una relación negativa.

- **Lo deprime.** Cuando pasa tiempo con esa persona, lo deprime de alguna manera:
 - o **Sentimientos negativos-** Tiene un sentimiento negativo después de pasar tiempo con esa persona. El sentimiento negativo puede deberse a que la otra persona le hace cosas como golpearlo, mentirle, insultarlo, engañarlo o burlarse de usted. A menudo termina sintiéndose molesto, avergonzado y herido después de pasar tiempo con esta persona.
 - o **Acciones negativas-** Usted tiene comportamientos negativos cuando está con esta persona. Puede hacer cosas que van en contra de sus valores. Estas acciones pueden causarle consecuencias negativas. Cuando está con esta persona, es más probable que infrinja la ley, abuse de las drogas y el alcohol, practique sexo arriesgado o participe en otras acciones autodestructivas.
- **Trato desigual.** En las relaciones positivas, se da y se recibe. Ambas personas se benefician. En muchas relaciones negativas, una persona da y la otra solo recibe.
- **Altibajos.** Muchas relaciones negativas y abusivas tienen un patrón de altibajos. Al principio, las cosas están bien. Luego, ocurre algún tipo de acción hiriente. Por ejemplo, la persona pierde los estribos y lo amenaza o lo lastima. Después, la persona que hace la acción hiriente pide perdón. La relación parece estar bien de nuevo. Luego el ciclo se repite.
- **Intensidad.** Las relaciones sanas crecen con el tiempo. Una relación que comienza siendo muy intensa puede ser un indicio de una relación poco sana. Por ejemplo, la persona puede decirle que nadie más la entiende como usted. Esta es una pista difícil, porque una relación intensa puede ser interesante. Puede tener la tentación de ignorar las señales de riesgo.
- **Celos y Control.** La persona puede decirle qué ropa ponerse, con quién pasar el tiempo o qué hacer.



¿Qué otras señales tempranas de relaciones negativas ha observado?



Cómo evitar las relaciones negativas

Una vez que haya reconocido que una relación puede ser negativa, estas son algunas competencias que puede usar para mantenerse alejado:

► **Cuénteselo a alguien.** Hable con alguien que haya sido un apoyo para usted. Dígale lo que ve en la relación temprana que le preocupa.

► **Manténgase ocupado con personas y actividades positivas.** Haga cosas que disfruta. Pase tiempo con personas que lo animan en lugar de deprimirlo.

► **Sea sincero consigo mismo sobre los problemas que ve en esta relación.** Podría disfrutar de la parte emocionante de la relación negativa. Es posible que tenga ganas de eludir el lado arriesgado de la relación. Sea sincero con usted mismo.

► **Intente anticiparse a los problemas que esta relación podría causar.** Estos son algunos ejemplos:

Ed comienza a salir con un tipo llamado Joe.

Comienza a notar que Joe es muy persuasivo y que parece que siempre tiene algún tipo de engaño entre manos. Ed comienza a darse cuenta de que, si sigue saliendo con Joe, se meterá en problemas. Ed visualiza el futuro. Se imagina metiéndose en problemas con Joe. Entonces se ve a él mismo metido en problemas. Decide dejar de salir con Joe.

Alfredo comienza a recibir cartas de su ex novia Monique. Monique sabe que saldrá libre a finales de este año. Ella le escribe sobre los buenos momentos que pasarán juntos cuando él salga. Alfredo se recuerda que, cuando estaban juntos, hubo más problemas que buenos momentos. Recuerda las veces que llamaron a la policía por sus peleas. Además, se enteró de que Monique sigue drogándose y él lleva 10 meses en recuperación. Es sincero consigo mismo. Se dice a usted mismo que si volviera a estar con Monique, probablemente se metería en problemas bastante rápido.

► **Dese cuenta si hay un tipo específico (o tipos) de relación negativa en la que tiende a participar.** Luego haga un plan para estar atento a ese patrón y evítelo. Estos son algunos ejemplos de tipos de relaciones negativas:

- Personas con la que solía drogarse, cuando está intentando mantenerse limpio/sobrio.
- Personas que participan en otras actividades delictivas.
- Parejas románticas/sexuales que tienden a participar en mucho caos y peleas.
- Personas que abusan de usted física, verbal o sexualmente.
- Personas realmente necesitadas y dependientes.
- Personas que tienden a mentir y a aprovecharse de los demás.



Revise y hable sobre el ejercicio práctico de la vida real

Mis relaciones: cómo construir relaciones positivas

Sesión 25 Cómo establecer límites



Revise el contenido y el ejercicio práctico de la sesión 24



Ejercicio práctico durante la sesión de ABC

La sesión 10 de START NOW se centra en identificar sus límites personales. Estos son algunos puntos que debe recordar de esa sesión.

Límites personales = la zona de confort de una persona



También significa cómo espera que la gente lo trate a usted, a su propiedad y a su tiempo. Va junto con la manera en que usted espera tratar a otras personas, a su propiedad y a su tiempo.

- Las personas tienen derecho a decidir sus propios límites.
- Los límites personales lo ayudan a conectarse con las personas, no solo a mantenerlas alejadas.
- Tener y establecer límites, y respetar los de los demás, puede sentirse extraño y bueno al mismo tiempo.

Primero, usted decide sus límites personales, basándose en sus propios valores y creencias. Luego, puede aprender a establecer límites con las personas que lo rodean.

Hoy nos centraremos en cómo **comunicar sus límites** a los demás.

Ejemplos de cómo establecer límites



Esta es una situación en la que posiblemente tenga que establecer límites:

A otro paciente le restringieron sus privilegios de usar el teléfono. Él le pide que llame a alguien por él. Usted no quiere hacer la llamada.

Algunas personas ven difícil una situación como esa. ¿Qué puede resultar difícil?

Establecer este límite puede valer la pena, aunque es difícil de hacer. ¿Por qué?

Este es otro ejemplo:

Un amigo toma prestado un libro y arranca algunas de sus páginas. Esto lo molesta a usted. Quiere decirle algo, pero no quiere dañar la amistad.

¿Qué puede resultar difícil en esta situación?

Establecer este límite puede valer la pena, aunque es difícil de hacer. ¿Por qué?

Competencias para establecer límites

► **Primero, tenga claros sus límites personales.**

Conozca sus propios límites. Dígase a usted mismo que está bien trazar una línea que no cruzará. Muestre el respeto hacia los límites de los demás que quisiera que le mostraran a usted.

► **Cuando quiera decir “no”, diga “no”.** Diga “no” en un tono calmado y respetuoso.

► **Si usted es alguien a quien le cuesta mucho establecer límites, comience a establecer límites sobre cosas fáciles.** Muchas personas que lo hacen de esta manera terminan descubriendo que no es tan difícil como pensaban. Se esfuerzan por establecer límites sobre temas más difíciles.

► **Piense si la petición es agresiva y responda de acuerdo con eso.** A veces, la otra persona hace una petición porque simplemente quiere algo, como su tiempo o sus cosas. Otras veces le pide algo porque quiere controlarlo. Es posible que quiera tener poder sobre usted. Las personas que hacen esto a menudo tienen la reputación de acosadores. Las personas que hacen peticiones simples suelen mostrarse amables y cordiales. Su respuesta dependerá de si la petición le parece agresiva o no.

► **Si la petición parece agresiva, responda brevemente.** Un simple “no” bastará. Si se pone nervioso, trate de no mostrarlo. Pase a hacer otra cosa. Si el problema ocurre muchas veces, pregunte a una persona que lo ayude si hay otras opciones que pueda seguir para protegerse del bullying.

► **Si la petición parece ser simple y sin agresión, es posible que quiera combinar decir “no” con una declaración de comprensión.** Por ejemplo, podría decir: *“Tío, he estado ahí sin dinero para el economato. Trabajé muy duro para conseguir estas papas fritas. Lo siento, pero no las voy a regalar”.*



Revise y hable sobre el ejercicio práctico de la vida real

Mis relaciones: cómo construir relaciones positivas

Sesión 26 **Cómo afrontar el rechazo**



Revise el contenido y el ejercicio práctico de la sesión 25



Ejercicio práctico durante la sesión de Concentración

Todos tenemos que afrontar el rechazo en algún momento.



Estas son algunas maneras en que se produce el rechazo-

- Alguien rompe con usted.
- Lo rechazan cuando presenta una solicitud de trabajo.
- Todos parecen tener una relación. Usted quiere, pero no la tiene.
- Otros parecen estar avanzando cuando usted no. Por ejemplo, es posible que los transfieran a una unidad menos restrictiva, que consigan nuevos trabajos o que se gradúen en un programa.
- Alguien que le importa no lo visita, no lo llama ni le escribe.
- Otros están pasando un buen rato juntos y se siente excluido.

Las personas a menudo se sienten solas y frustradas cuando suceden estas experiencias. Las personas pueden sentirse aún más solas porque no hablan de lo que sucedió. ¿Por qué cree que mucha gente no habla de estas experiencias?

Sin embargo, personas de todas las edades, en muchas situaciones diferentes de la vida, a veces se sienten rechazadas. El tema de hoy es cómo afrontar esta experiencia.

Cómo afrontar el rechazo por medio de pensamientos e imágenes



- **Reemplace el diálogo interno negativo con el diálogo interno positivo.** A veces, cuando se enfrenta al rechazo, puede decirse cosas que lo hacen sentir peor. Si se da cuenta de que está haciendo eso, deténgase y dígame algo más amable. Estos son algunos ejemplos de eso.

Diálogo interno negativo	Diálogo interno positivo
<i>"No le gusto a nadie".</i>	<i>"A algunas personas sí les gusto- _____. Es difícil sentirse fuera del grupo en este momento".</i>
<i>"Todos me miran como si fuera un perdedor".</i>	<i>"Probablemente no están centrados en mí. Probablemente están preocupados por ellos mismos".</i>

- **Use la técnica de Concentración para simplemente notar el sentimiento molesto.** Este sentimiento, como otros sentimientos negativos, pasará.
- **Use competencias para afrontar el duelo y la pérdida.** Revise estas competencias de la Unidad 2 de START NOW. A menudo, cuando siente rechazo, eso ayuda a afrontar los sentimientos de pérdida relacionados.
- **Reduzca el resentimiento reemplazando los pensamientos calientes con pensamientos fríos.** A veces, cuando afronta el rechazo, también puede decirse cosas que le provocan ira y resentimiento. Esto puede aumentar su riesgo de hacer algo que le cree más problemas. Considere reemplazar los pensamientos calientes con pensamientos fríos. Estos son algunos ejemplos de eso.

Pensamientos calientes	Pensamientos fríos
<i>"Esos cretinos tienen algo contra mí. Por eso no me eligieron".</i>	<i>"Quizá otra persona tenía una solicitud mejor. Seguiré intentándolo y también conseguiré un buen trabajo".</i>
<i>"Me están haciendo a un lado cuando me siento abatido. Les diré que no pueden salirse con la suya".</i>	<i>"Ellos también tienen sus propias vidas. Es posible que estén ocupados. Tengo otras personas que se preocupan".</i>

- **Use imágenes para imaginar el éxito futuro.** Cuando se sienta mal por el rechazo, imagínese teniendo éxito en el futuro. Estos son algunos ejemplos:
 - o Cuando alguien rompe con usted, imagínese teniendo una buena relación en el futuro.
 - o Cuando le rechacen una solicitud, imagínese presentando otras solicitudes de trabajo hasta obtener un resultado positivo.
 - o Cuando se sienta fuera "del grupo", imagínese haciendo nuevos amigos con los que disfrute.

Cómo afrontar el rechazo por medio de acciones

- **Haga algo que disfrute.** Cuando pase por un rechazo, ayuda ser especialmente amable consigo mismo. Haga algo que le guste. Pase tiempo con gente positiva.
- **Considere usar la comunicación asertiva.** Estos son algunos ejemplos de cómo la comunicación asertiva puede ser útil.
 - o Si siente que su familia no se preocupa por usted, dígales que los extraña y pídale que se comuniquen con usted.
 - o Cuando esté pasando por una ruptura, use una comunicación asertiva para pedir apoyo a las personas.
 - o Cuando le rechacen una solicitud, use la asertividad para preguntar sobre las maneras de aumentar su éxito futuro.
- **Busque nuevos apoyos.** Es posible que esté concentrándose en la persona o personas por las que se siente rechazado. Esfuércese por volver su atención hacia los demás. Use las competencias que se mencionan en “Cómo aumentar mi sistema de apoyo”.
- **Evite las acciones impulsivas de ira.** Puede que se sienta enfadado por el rechazo que vivió. Puede estar en riesgo de actuar impulsivamente. Si lo hace, puede ser perjudicial para usted y sus relaciones. ¿Cómo?

-
-
- o Si se siente atrapado en sus sentimientos de enfado, pruebe las competencias de “Cómo afrontar la ira” de la Unidad 2 de START NOW.
 - o Si decide expresar su frustración, recuerde usar competencias para la comunicación positiva en lugar de atacar a la gente.



Revise y hable sobre el ejercicio práctico de la vida real