



# Relaciones sociales

Adaptación DBT a partir de Rathus & Miller 2015

ATraPA



# ¿CÓMO CONSEGUIMOS SENTIRNOS BIEN EN LAS RELACIONES SOCIALES ?

1. Diferenciando entre las distintas relaciones que tenemos y la importancia que tienen para nosotros cada una de ellas.
2. Cuidando las relaciones que sean importantes para nosotros. Acabando con las relaciones que no tienen solución.
3. Equilibrando mis prioridades y las demandas de la vida y las relaciones (lo que esperan de mí). Evitar entrega sin medida.
4. Equilibrando la lista de nuestros deseos y deberes. Conservando la sensación de ser competente y el respeto personal.



1. Diferenciando las distintas relaciones que tenemos y la importancia que tienen para nosotros cada una de ellas.

1. Relaciones vitales
2. Relaciones muy importantes
3. Relación de compañeros
4. Relación de conocidos
5. Las relaciones con la autoridad

Ficha relaciones sociales nº 0



## 2. CUIDANDO DE LAS RELACIONES QUE SEAN IMPORTANTES PARA NOSOTROS

- Atender a las relaciones para evitar que estallen o se acaben.
- No dejar que los problemas y las heridas crezcan.
- Usar las habilidades que enseñaremos en este módulo para eliminar problemas.
- Acabar con las relaciones que no tienen solución.
- Resolver los conflictos antes de que nos superen.





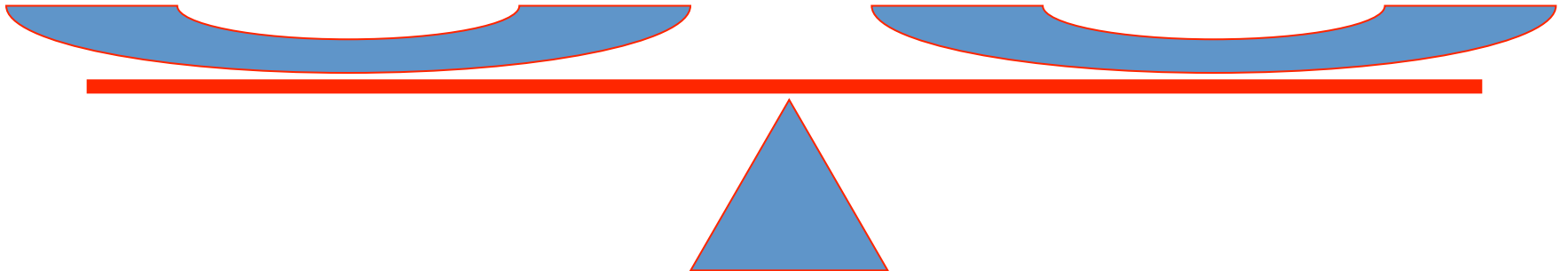
### 3. EQUILIBRANDO MIS PRIORIDADES (mis valores) FRENTE A LAS DEMANDAS EN LA VIDA (los valores y necesidades de los demás).

#### **MIS PRIORIDADES**

Son aquellas cosas importantes para uno: cosas que queremos hacer u obtener.

#### **LO QUE ME DEMANDAN**

Son aquellas cosas que la otra gente quiere que hagamos: cosas que los demás desean.





## 4. Equilibrando la lista de nuestros deseos y deberes.

Conservando la sensación de ser competente y el respeto personal.

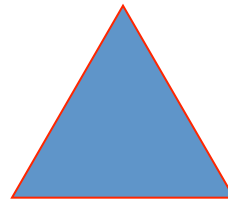
### DESEOS

Lo que hacemos porque lo queremos hacer



### DEBERES

Lo que hacemos porque lo tenemos que hacer





## 4. EQUILIBRAR DESEOS Y DEBERES

Las personas no atenderán a las responsabilidades, no podrá mantener compromisos

### DESEOS

Lo que hacemos porque queremos hacer

### DEBERES

Lo que hacemos porque tenemos que hacer



## 4. EQUILIBRAR DESEOS Y DEBERES

### DESEOS

Lo que hacemos porque lo queremos hacer

Depresión, frustración, ira.

### DEBERES

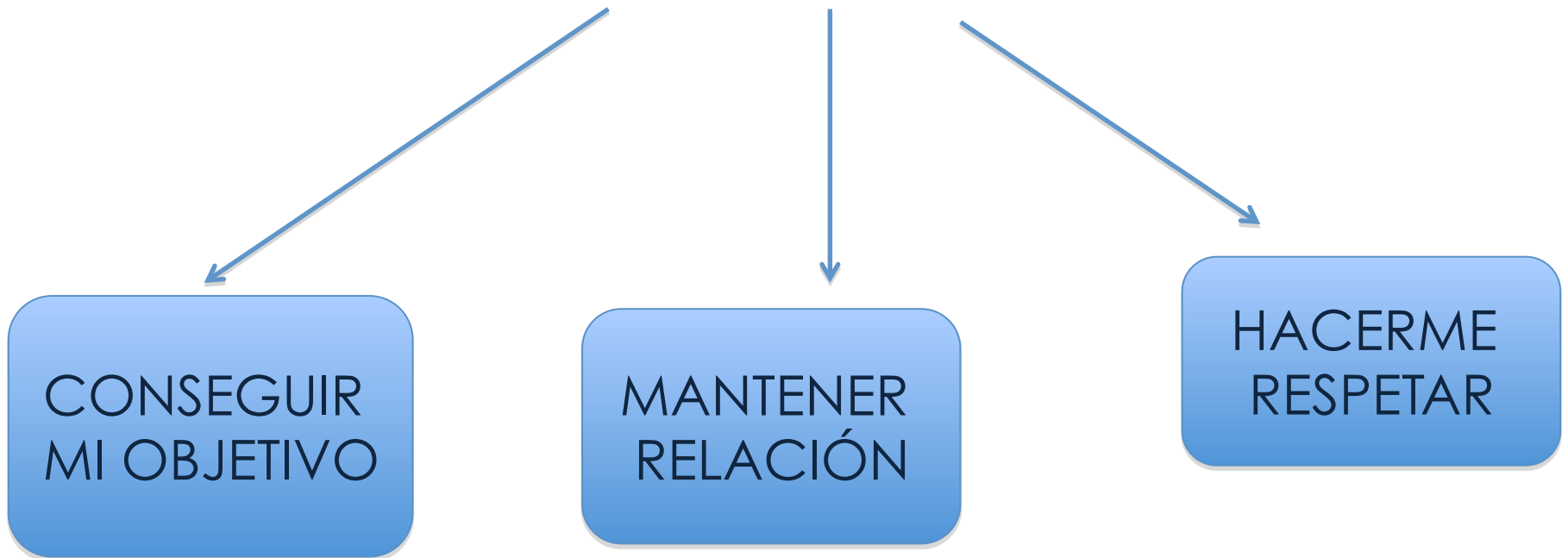
Lo que hacemos porque lo tenemos que hacer





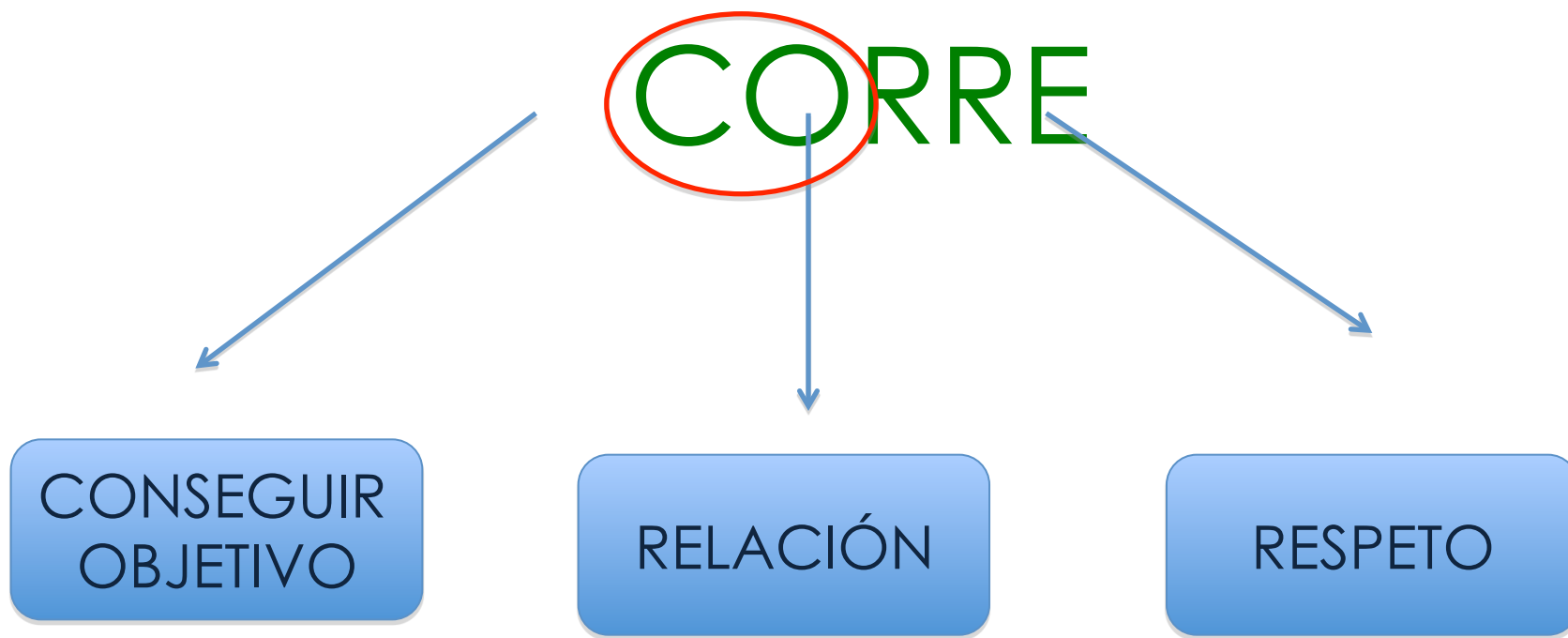
# PIENSA CUAL ES TU PREFERENCIA EN CADA CONFLICTO

## CORRE





TU PREFERENCIA ES ALCANZAR TU  
OBJETIVO DEJANDO MÁS ATRÁS LA  
RELACIÓN Y EL RESPETO PERSONAL





# CONSEGUIR TU OBJETIVO

- **Habilidades necesarias:**
  - Para saber cual es tu objetivo:
    - Observarte
    - Pon en palabras lo que sientes
    - Distingue lo que tu quieres y lo que quieren los demás
  - Aprende a pedir: de tal manera que tengas más posibilidades de que te lo concedan
  - Aprende a decir no, a rechazar: las peticiones no deseadas o poco razonables
  - Desarrolla tu capacidad de comunicar: Dar a conocer nuestros derechos de manera que se nos respete



# CONSEGUIR TU OBJETIVO

## Habilidades necesarias:

- Aprender a escuchar y a negociar..... Para resolver conflictos interpersonales
- Aprender a imponerte.... Para hacer que tu opinión o punto de vista se tenga en cuenta.
- Aprender a renunciar.... Para aceptar la realidad hay que tolerar cierto malestar y ajustar expectativas.

**Mejorando tus habilidades, aumentas las probabilidad de conseguir tus objetivos... pero no tienes todas las garantías.**



# CONSEGUIR TU OBJETIVO: DECIR MI POSICIÓN

- **Describimos** brevemente la situación, limitándonos a los hechos, siendo objetivos:
  - Ej: “Esta es la tercera vez que me has pedido que te ayude a hacer tus recados esta semana”.
- **Expresamos** claramente nuestros sentimientos, pues la otra persona no sabe leer nuestra mente.
  - Ej: “Estoy llegando tan tarde a casa que mi familia se está enfadando conmigo, aunque también me gusta ayudarte, así que me está siendo muy difícil decirte que no”.
- **Comunicamos** lo que deseamos, sin marear la perdiz:
  - Ej: “Esta tarde te tengo que decir que no. No puedo ayudarte tantos días”.
- **Reforzamos**: Es importante expresar pensamientos positivos a aquellas personas que muestren respeto hacia nosotros. Ayudar a esas personas a sentirse bien con antelación por hacer o aceptar lo que queremos. Recompensarles después:
  - Ej: “Gracias por entenderlo y ponerte en mi situación”.



## CONSEGUIR TU OBJETIVO: DECIR MI POSICIÓN

- **Mantenemos nuestra Posición:** nos centramos en nuestro objetivo, sin distraernos con otro tema.
- Existen dos técnicas:
  - “**Batir el récord**”: tenemos que defender nuestro punto de vista, sin decir cosas distintas cada vez: podemos decir lo mismo una y otra vez.
    - Mantener un tono sosegado.
    - La fuerza está en la persistencia.
  - **Ignorar:** Si la otra persona nos ataca o intenta cambiar de tema, simplemente ignoraremos sus comentarios negativos.
    - Mantendremos nuestro punto de vista.
    - Si respondemos a los ataques, estamos dándole a la otra persona el control de la situación.



# CONSEGUIR TU OBJETIVO: DECIR MI POSICIÓN

- **Aparentamos seguridad** en nosotros mismos:
  - Tono de voz que exprese confianza.
  - Mirar a la cara.
- **Negociamos**:
  - Mantenemos nuestra negativa pero ofrecemos algo a cambio.
  - Ofrecemos y pedimos soluciones alternativas al problema.
  - “Volver las tornas”: volcamos el problema sobre el interlocutor, le pedimos soluciones alternativas:
    - ¿Qué piensas que deberíamos hacer?
    - No soy capaz de decir que sí, y tú parece que es lo único que quieres.
    - Cómo podemos solucionar este problema.



## CONSEGUIR TU OBJETIVO: DECIR MI POSICIÓN DESPUES seguiremos

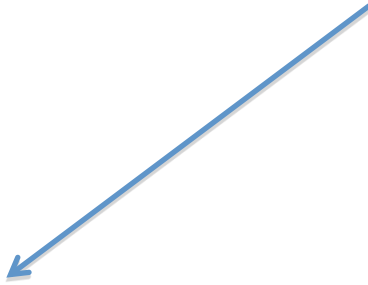
- ¿Y si lo anterior no funciona?
  - **Describimos** lo que está ocurriendo:
    - “Me preguntas una y otra vez, incluso cuando ya te he dicho que no”.
    - “No quieres escucharme”.
  - **Expresamos** nuestros sentimientos acerca de lo que está ocurriendo:
    - “Estoy empezando a enfadarme por esto”.
    - “No estoy seguro de que entiendas lo que te pido”.
  - **Proponemos** posponer la conversación: así le damos la oportunidad de que se lo piense.
  - **Proponemos finalizar** la conversación cuando alguien no considera nuestra opinión.





# TU PREFERENCIA ES MANTENER, CUIDAR LA RELACIÓN

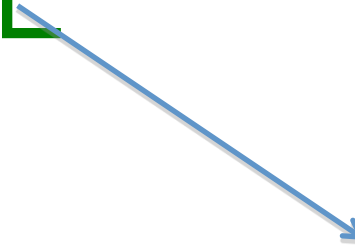
CORRE



CONSEGUIR  
OBJETIVO



RELACIÓN



RESPETO



# HACER QUE UNA RELACIÓN FUNCIONE

- Es el arte de construir, mantener o incluso mejorar una relación interpersonal mientras intentamos obtener lo que deseamos.
- Para ser efectivos necesitamos poner en práctica estas habilidades:
  1. Pensar qué objetivo tenemos para cada situación.
  2. Actuar de manera que la otra persona desee darnos lo que le pedimos o que se sienta bien cuando digamos NO a una petición suya.
  3. Encontrar el equilibrio entre querer obtener nuestros objetivos inmediatamente y el bien de la relación a largo plazo

**Conseguir  
objetivos  
personales**

**Mantener la  
relación  
a largo plazo**

AtraPA



# HACER QUE UNA RELACIÓN FUNCIONE

- Existe un mito: “Si sacrificamos nuestras propias necesidades y deseos, las relaciones mejorarán, conseguiremos la aprobación de los demás y no surgirán problemas”.
  - ¿Significa eso ser efectivo? ¿Existe un riesgo de frustrarse y poder abandonar o estallar la relación?
- Vamos a imaginar que una persona quiere mantener una relación con nosotros. Cuando surge un problema, amenaza con suicidarse para conseguir lo que desea.
  - ¿Cómo lo veis?



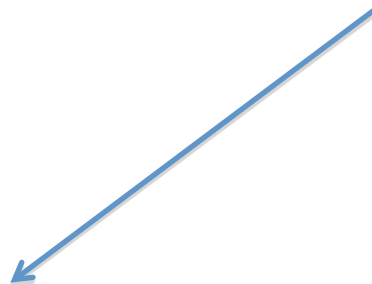
# HACER QUE UNA RELACIÓN FUNCIONE VISA

- **V**alida:
  - RECONOCE los sentimientos de la otra persona, sus deseos, dificultades y opiniones:
    - “Sé que está muy ocupado, pero...”
    - “Puedo ver que esto es muy importante para ti, pero....”
- **I**nteressarse de verdad por la gente:
  - ESCUCHAR el punto de vista de los demás y mostrarse interesado por la otra persona.
- **S**impático:
  - SONREIR, tranquilizar a la otra persona, conquistarla.
- **A**gradable, ligero, no dramático, cuida tus gestos y posturas:
  - No ataques ni juzgues: : no uses un lenguaje despreciativo y no intentes que se sientan culpables.
  - No amenazas: no decir “me mataré si...”. Tenemos que tolerar que nos nieguen una petición. Si es necesario finaliza la conversación de forma educada.
  - No te hagas la víctima exagerando tu dolor.
- A veces tienes que sacrificar una relación a corto plazo durante unas cuantas horas o días en beneficio de una relación a largo plazo. En esos casos, tendremos que permanecer fieles a nuestra postura y permitir que la otra persona se enfade, esté triste o decepcionada.



TU PREFERENCIA ES QUE TE RESPETEN  
O que tus principios queden claros

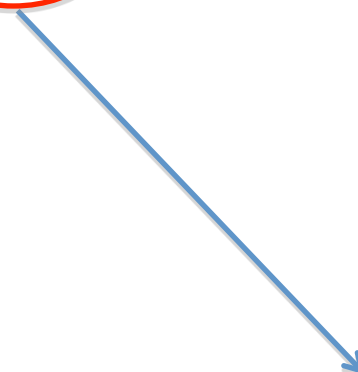
CORRE



CONSEGUIR  
OBJETIVO



RELACIÓN



RESPETO



## CÓMO HACERTE RESPETAR

- Consiste en mantener o mejorar las buenas sensaciones con respecto a uno mismo mientras intentas obtener tu objetivo:
  - Respetar los valores y creencias propios: actuar de manera que nuestra actividad encaje con nuestra moralidad.
  - Actuar de manera que nos **sintamos competentes y eficientes**. Haciendo valer nuestros derechos. Expresando nuestras creencias y opiniones



## CÓMO HACERTE RESPETAR

- Renunciar a tus principios para conseguir aprobación, mentir para complacer a los demás, actuar a la desesperada ... puede perjudicar a largo plazo el respeto hacia nosotros mismos (aunque a corto plazo pueda darnos cierta sensación de dominio).
  - ¿Qué podemos mejorar cada uno?.



# TENER SENSACIÓN DE COMPETENCIA Y GENERAR RESPETO PERSONAL

- Conseguimos sensación de competencia cuando hacemos cosas que nos hacen sentir competentes y efectivos:
  - Cuando hacemos cosas que implican un reto.
  - Cuando superamos obstáculos.
  - Cuando nos levantamos después de cada caída.
- Para sentirte competente es preciso tener éxito mínimo en una tarea.
  - Los niños no intentan andar hasta que no consiguen gatear.
  - No intentan hacer aquellas cosas que simplemente no pueden hacer.
  - Si por casualidad intentan algo para lo que no están capacitados, lo dejan y se ponen a hacer otras cosas.





## TENER SENSACIÓN DE COMPETENCIA Y GENERAR RESPETO PERSONAL

Para conseguir sensación de ser competente es importante que te reconozcan tus logros

- ¿En tu familia se valoran los logros?
- ¿En tu colegio, tus compañeros y profesores valoran tus logros?
- ¿Tus amigos los valoran?
  - Si nuestro entorno no valora los logros o no tienen en cuenta las dificultades, será difícil alcanzar la sensación de ser competente.
  - Nos podemos entonces comparar con los demás y nos vemos muy por detrás. Como si uno que está cojo se compara con corredores de maratón (aquí es obvio, pero ¿en nuestro caso?,
  - ¿podemos sustituir nuestras limitaciones aprendiendo algunas habilidades?



## ¿CÓMO MANTENEMOS EL RESPETO PERSONAL? SIN PRINCIPIOS NO HAY JUSTICIA

- **SIN**cerero:
  - NO MENTIR.
  - No aparentes estar desesperado cuando no es verdad.
  - No exageres ni inventes excusas.
- Mantener tus **PRINCIPIOS**:
  - No vendamos nuestros valores para conseguir un objetivo o gustar a alguien.
- **NO** disculparse:
  - No disculparse POR SISTEMA (por estar vivo, por tener opinión propia, por no coincidir con los demás).
- **JUS**to:
  - Ser justo con respecto a UNO mismo y a los DEMÁS.
- Equilibrar lo que se desea y lo que la otra persona quiere es la mejor vía hacia el respeto personal (prioridades frente a demandas)
- Ante relaciones abusivas: actuar con dureza y claridad.



# Intentando entender a otros

## PleNsa

- En mente emocional podemos no entender los comportamientos de los demás e interpretarlas rápidamente como egoísmo, odio, rechazo, deseo de dañarnos, etc.
- Nos podemos poner en lo peor sin conocer – todos- los hechos y algunas veces las motivaciones son totalmente distintas a lo que pensamos.
- **PleNsa te ayuda a considerar otras motivaciones para la conducta de otros.**



# Intentando entender a otros

- Si pensamos en negativo, que nos quieren dañar nos pondremos a la defensiva, en mente emocional y atacaremos.
- Funciona mejor dar a los demás EL BENEFICIO DE LA DUDA y plantearse otras perspectivas.
- Si deseas disminuir la tensión y las emociones negativas tales como sentirte herido, excluido o lleno de rabia, **PleNsa** de forma diferente.



# Intentando entender a otros

## PleNsa

- **Piensa** desde la perspectiva de la otra persona y empáticamente...cómo puede sentirse la otra persona. Puede la otra persona estar triste, rabioso, frustrado, desesperanzado, confuso,...
- **Interpreta**: Como en la resolución de problemas, interpreta desde ese pensamiento empático y haz una hipótesis del comportamiento de esa persona. Asegúrate de que al menos haya una interpretación positiva.
  - Puede que no te ayude porque no se ha enterado que lo necesitas? , porque él está mal?, por que...
- **Nota** cómo la persona ha intentado ayudarte, quizá, en otras ocasiones
- **Amabilidad**. Muéstrate amable con la otra persona y mira si eso mejora la situación.



# Intentando entender a otros

- Ejemplos:

- Mamá me ha dicho que no me puede llevar a la terapia ...le importo una mierda (Ella tenía otro compromiso)
- Estás enfermo y tus compañeros no se ponen en contacto contigo....son unos egoístas
- Llamas a tu hijo a cenar y nunca acude a la hora....es un egoísta



¿QUÉ NOS IMPIDE MANTENER  
RELACIONES SOCIALES  
EQUILIBRADAS?

ATraPA



# VAMOS A PENSAR QUÉ IMPIDE QUE TUS RELACIONES SOCIALES SE MANTENGAN EQUILIBRADAS

1. Déficits de habilidades.
2. Pensamientos de preocupación.
3. Reacciones emocionales.
4. Indecisión.
5. El entorno.





# 1. DÉFICIT DE HABILIDADES

- Cuando tenemos un déficit de habilidades, NO SABEMOS qué decir ni qué hacer. No sabemos cómo deberíamos actuar para conseguir nuestros objetivos. No sabemos qué funcionará.
  - La gente aprende habilidades sociales observando a otros que realizan tal o cual conducta; y luego practicándolas.
  - Una persona puede tener habilidades en unas situaciones y no en otras/con unas personas y no con otras.
    - Ejemplos:
      - ¿De qué habilidades sociales estamos más dotados? ¿de qué habilidades estamos menos dotados?
      - ¿Hay situaciones en las que mostramos más habilidades y situaciones en las que mostramos menos habilidades?



## 2. PENSAMIENTOS DE PREOCUPACIÓN

Los pensamientos de preocupación pueden impedirnos poner en marcha nuestra capacidad para actuar. Tenemos la capacidad, pero los **pensamientos negativos** nos impiden hacer o decir lo que deseamos.

- Preocuparse acerca de consecuencias desastrosas
  - “no les gusto”, “pensará que soy estúpido”
- Preocuparse de si uno merece obtener lo que desea
  - “soy tan mala persona que no me merezco esto”
- Preocuparse acerca de no ser capaz y ponerse etiquetas
  - “no lo haré bien”, “no resistiré la presión”, “soy un estúpido”



## 3. REACCIONES EMOCIONALES

Las emociones intensas (IRA, FRUSTRACIÓN, MIEDO, CULPA ...), pueden interponerse en nuestra habilidad para comportarnos.

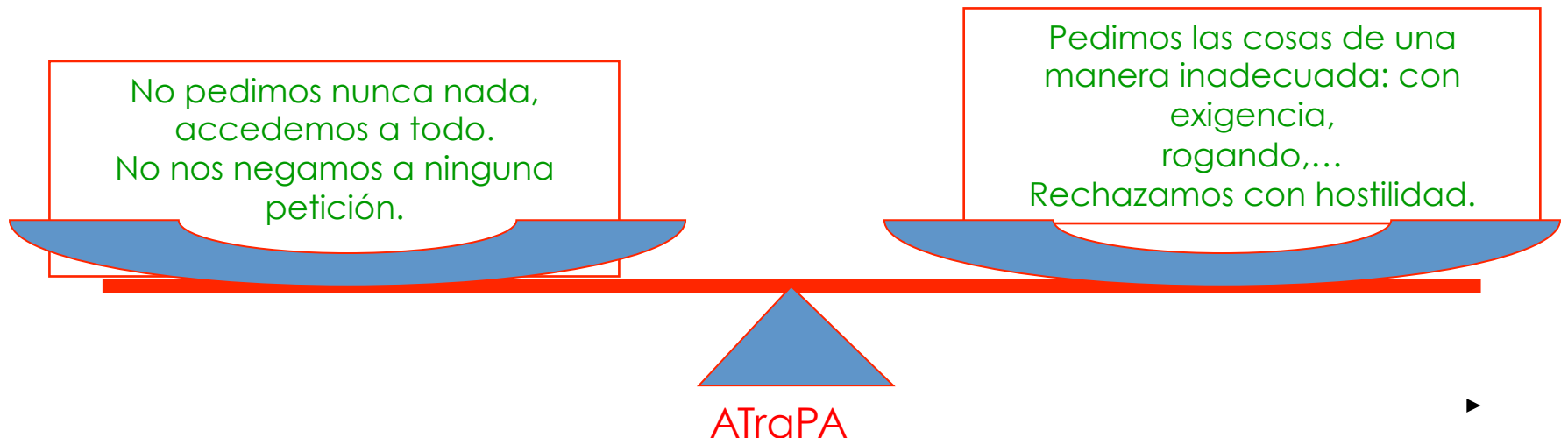
- Tenemos la capacidad, pero las emociones nos impiden hacer o decir lo que queremos.
- Las emociones, en vez de ayudarnos, pueden controlar lo que decimos y hacemos.

**¿Os ha ocurrido alguna vez?**



## 4. INDECISIÓN

- NO PODEMOS DECIDIR qué hacer o qué queremos. Existe una incapacidad para equilibrar:
  - La voluntad de pedir con la de no pedir.
  - La voluntad de decir “no” a todo con decir “sí” a todo
- NOS MOVEMOS EN LOS EXTREMOS:





## 5. EL ENTORNO

- Nos podemos encontrar con factores ambientales que impiden que, incluso la persona más habilidosa, sea efectiva. Situaciones en las que LA CONDUCTA COMPETENTE NO FUNCIONA, por ejemplo cuando:
  - Las otras personas son demasiado poderosas o tienen autoridad para decidir sobre algo de forma unilateral (padres, profesores,...)
  - Las otras personas no nos darán lo que deseamos por alguna razón (se sentirían amenazadas, celosos ...).
- Es importante ser realistas: aceptar que en ocasiones determinada relación puede no ser justa.
- No siempre, por lo tanto, aun teniendo habilidades, podemos obtener lo que deseamos o necesitamos. No siempre la gente obtiene lo que desea. Tampoco podemos gustar/agradar a todos.
  - Si no tenemos esto en cuenta, podríamos frustrarnos, llenarnos de ira y cólera.
    - ¿Os ha ocurrido en alguna ocasión?



# MITOS ACERCA DE LAS RELACIONES SOCIALES

AtraPA



# MITOS ACERCA DE LAS RELACIONES SOCIALES

- Toda la gente tiene algunas preocupaciones acerca de sí mismo, miedo a expresar opiniones, decir que no... Estas a veces se basan en MITOS.
- Hay formas de contrarrestar estas preocupaciones o mitos:
  - Experimentando y comprobando si realmente son ciertos.
  - Intentando argumentar en contra de ellos de manera lógica.
  - Contrarrestando los mitos con nuevos argumentos.
  - Utilizando la técnica del abogado del diablo.



# AFIRMACIONES DE ÁNIMO

ATraPA





# AFIRMACIONES DE ÁNIMO

- Las AFIRMACIONES DE ANIMO se las hace la gente a sí misma, y nos ayudan a sentirnos mejor con nosotros mismos y a conseguir nuestros objetivos.
- Contrarrestan mitos sobre supuestos y creencias no realistas que nos alejan de nuestros objetivos.
  - Vamos a seleccionar afirmaciones de ánimo que nos gusten y que pueden servirnos para contrarrestar nuestras mitos y creencias erróneas.



# Prácticas de RELACIONES SOCIALES

ATraPA



# EJEMPLOS DONDE SE RELACIONAN LOS TRES TIPOS DE EFECTIVIDAD: CORRE

- Hemos comprado un pantalón en una tienda (familiares de mi mejor amigo). Al llegar a casa hemos visto que tiene un defecto y volvemos a la tienda para devolverlo. Decimos al encargado que queremos que nos devuelva el dinero, pero él nos contesta que tenemos que comprar otra cosa (El objetivo es lo importante)
  - Objetivo:
  - Relación:
  - Respeto personal:
- Mi mejor amigo está fumando un porro y nos dice que eche una calada. Yo no quiero (La relación es lo importante)
  - Objetivo:
  - Relación:
  - Respeto personal:



# Situación 1

- Estoy esperando en la esquina a una amiga que llega tarde (en las últimas semanas me ha hecho esperar casi todos los días). Quiero decirle que me siento mal por esto y que no lo vuelva a hacer:



# Situación 1

## DECIR MI POSICIÓN

- Describimos
- Expresamos
- Comunicamos
- Reforzamos
- Mantenemos nuestra Posición: “Batir el récord”, “Ignorar”.
- Aparentamos seguridad
- Negociamos



## Situación 2

- Una amiga me pide una vez más que le deje una camiseta (en el último año me ha pedido 3 camisetas y no me ha devuelto ninguna). No quiero dejarle otra más.



## Situación 2

### DECIR MI POSICIÓN

- Describimos
- Expresamos
- Comunicamos
- Reforzamos
- Mantenemos nuestra Posición: “Batir el récord”, “Ignorar”.
- Aparentamos seguridad
- Negociamos



# Situación 2

## VISA

- Validar
- Interesarte por la gente
- Ser simpático y agradable
- Ser agradable





## Situación 3

- Tu compañero de trabajo te pide que le cambies un turno que a ti te viene mal. Te lo ha pedido 3 veces últimamente y en otra ocasión en la que tú se lo pediste a él, te dijo que no.



# Situación 3

## PlENsa

- **Piensa** desde la perspectiva de la otra persona y empáticamente...cómo puede sentirse la otra persona. Puede la otra persona estar triste, rabioso, frustrado, desesperanzado, confuso,...
- **Interpreta**: Como en la resolución de problemas, interpreta desde ese pensamiento empático y haz una hipótesis del comportamiento de esa persona. Asegúrate de que al menos haya una interpretación positiva.
  - Puede que no te ayude porque no se ha enterado que lo necesitas? , porque él está mal?, por que...
- **Nota** cómo la persona ha intentado ayudarte, quizá, en otras ocasiones
- **Amabilidad**. Muéstrate amable con la otra persona y mira si eso mejora la situación.



# Situación 3

## DECIR MI POSICIÓN

- Describimos
- Expresamos
- Comunicamos
- Reforzamos
- Mantenemos nuestra Posición: “Batir el récord”, “Ignorar”.
- Aparentamos seguridad
- Negociamos



# Situación 3

## VISA

- Validar
- Interesarse por la gente:
- Ser simpático y amable
- Ser agradable



## Situación 3

### SIN PRINCIPIOS NO HAY JUSTICIA

- Sinceridad. Toma el propósito de no mentir nunca.
- Mantener TUS principios, los valores que defiendes.
- No te disculpes por sistema
- Justo siempre