



FICHA DE RELACIONES SOCIALES N° 0

Distinguir entre todas las relaciones que tenemos o podemos tener:

- **Relaciones Vitales:** Se refieren a la familia (padres, hermanos, abuelos). La importancia va cambiando a lo largo de la vida. De bebé son fundamentales para sobrevivir. Después tenemos que aprender a distanciarnos, a vivir sin ellos. De cualquier forma te acompañarán toda la vida y tu les acompañarás, te lleves bien o mal con ellos. La relación suele ser asimétrica.
- **Relaciones muy importantes:** En un momento de tu vida o a lo largo de toda ella ocupan el lugar principal en tus relaciones sociales. Pueden cambiar a lo largo de la vida aunque esos cambios generan dolor y dudas. La relación ha de ser simétrica y cada uno mantiene sus objetivos - aunque no coincidan- a lo largo del tiempo de relación. Si la relación es asimétrica se siente el dolor de la dependencia y el temor al abandono. Si es simétrica, cada uno sabe por qué está y desea estar, se siente bienestar.
 - Novio/a.
 - Amigo/a íntimo.
 - Otra persona o grupo que se convierte en muy importante en un momento de tu vida.
 - Una pandilla
 - un terapeuta
 - un miembro de tu familia

- **Compañeros:** Son relaciones que te acompañan en un momento de tu vida. Compartes con ellos cosas y a veces, aunque no siempre, tienes los mismos intereses pero al margen de esos intereses la vida de cada uno circula por vías distintas. En un momento de tu vida pueden ocupar un lugar principal en tus relaciones sociales porque pasas mucho tiempo y te gustaría que pasaran al grupo de muy importantes. Sólo unos pocos lo harán. A veces puedes sentirte muy confuso entre quienes son del grupo de relaciones muy importantes y el de compañeros. Si la relación es asimétrica y uno desea más del otro de lo que le quiere dar se siente baja autoestima, si no te aceptan o agobio si te exigen. El grupo de compañeros cambia mucho a lo largo de tu vida. La separación suele dar tristeza pero no el dolor de las relaciones muy importantes.
 - compañeros de clase.
 - de trabajo.
 - de grupo de terapia.
 - profesores y jefes
 - otros.

- **Conocidos:** Son personas que las ves con alguna frecuencia y que tienes una relación variable, distante que suele ser una relación cómoda para ambos pero no de amistad.
 - vecinos
 - otros compañeros de instituto
 - otros compañeros de trabajo
 - unos que te encuentras todos los días en el metro

ES IMPORTANTE SUMAR, NO RESTAR



FICHA DE RELACIONES SOCIALES Nº 1

Guía para la efectividad en la consecución de los objetivos: obtener lo que se desea

Los puntos más importantes de las habilidades para la efectividad en la consecución de los objetivos son: **DECIR MI POSICIÓN**

Describir

Expresar

Comunicar

Reforzar

Mantener la posición

Mostrar Seguridad en uno mismo

Negociar

Describir	Cuando sea necesario, describiremos brevemente la situación en la que estamos. Debemos atenernos a los hechos.
Expresar	Expresar claramente nuestros sentimientos y opiniones acerca de la situación. Asumir que nuestros sentimientos y opiniones no son evidentes para todo el mundo. Explicar la lógica de lo que nos ocurre. Usar frases como “Quiero”, “No quiero”, en vez de “Necesito”, “Deberías” o “No puedo”.
Comunicar	Pedir lo que queramos. Decir “no” con rotundidad. No esperar que la gente sepa qué queremos que haga si no se lo decimos. Asumir que los demás no nos pueden leer la mente. No esperar que los demás sepan que nos cuesta mucho pedir directamente lo que queremos.

Reforzar	<p>Reforzar positivamente con antelación explicando las CONSECUENCIAS.</p> <p>Mostrar a las personas los efectos positivos resultantes de obtener lo que deseamos o necesitamos. Si es necesario, les informaremos de los efectos negativos en caso de que no consigamos lo que necesitamos. Ayudar a esas personas a sentirse bien con antelación por hacer o aceptar lo que queremos. Recompensarles después.</p>
Mantener la posición (firmeza) a) “Batir el récord” b) Ignorar	<p>Tenemos que mantenernos centrados en NUESTROS OBJETIVOS. Mantener la posición y no distraerse con otro tema.</p> <p>Tenemos que seguir pidiendo, diciendo que “no” o expresando nuestras opiniones una y otra vez.</p> <p>Si otra persona nos ataca, amenaza o intenta cambiar de tema, simplemente ignoraremos la amenaza, sus comentarios negativos o sus intentos de distraernos. Es decir, mantendremos nuestro punto de vista.</p>
Aparentar, mostrar seguridad en uno mismo	<p>Usaremos un tono de voz que exprese confianza apoyado por el apropiado contacto visual. Nada de tartamudear, susurrar, mirar al suelo, retirarse, decir que no estamos seguros, etc.</p>
Negociar	<p>Estemos dispuestos a dar PARA RECIBIR. Ofrecer y pedir soluciones alternativas al problema. Reducir nuestro nivel de demanda. Mantener nuestra negativa, pero ofrecer algo a cambio o solucionar el problema de otra manera.</p>
“Volver las tornas”	<p>Se trata de volcar el problema sobre el interlocutor. Pedir soluciones alternativas: “¿Qué piensas que deberíamos hacer?”, “No soy capaz de decir que sí y parece que tú es lo único que quieres”, “¿Qué podemos hacer aquí?”, “¿Cómo podemos solucionar este problema?”.</p>

Otras ideas: _____



FICHA DE RELACIONES SOCIALES N°2

Mitos acerca de la efectividad interpersonal

1. No puedo soportar que alguien se enfade conmigo
CONTESTA
2. Si me dicen que no, me muero
CONTESTA
3. No me merezco lo que deseo o necesito
CONTESTA
4. Si pido algo, esto demostrará que soy una persona muy débil
CONTESTA
5. Debo ser realmente incompetente si no puedo arreglarme yo solo
CONTESTA
6. Tengo que saber si una persona va a decir “sí” antes de pedirle algo
CONTESTA
7. Pedir es de gente maleducada (mala, egoísta,...)
CONTESTA
8. Da igual, en realidad, no me importa
CONTESTA

9. Obviamente, el problema está en mi cabeza. Si pensase de otra manera no tendría que molestar a todo el mundo.

CONTESTA

10. Esto es una catástrofe (es realmente malo, terrible, me vuelve loco, me destruirá, es un desastre).

CONTESTA

11. Decir que “no” a una petición es siempre algo muy egoísta.

CONTESTA

12. Debería estar siempre dispuesto a sacrificarme por los demás.

CONTESTA



RELACIONES SOCIALES

FICHA N° 3

Afirmaciones de ánimo

1. Está bien desear o necesitar algo de alguien.
2. Tengo la oportunidad de pedirle a alguien lo que deseo y necesito.
3. Puedo soportar perfectamente no obtener lo que deseo o necesito.
4. El hecho de que alguien me responda que “no” a una petición no significa que no tenía que haberlo pedido.
5. Si no conseguí cumplir mis objetivos, no fue necesariamente porque no lo intentase como debía.
6. Defender las “pequeñas” cosas que quiero y necesito puede ser tan importante como las “grandes” cosas para los demás.
7. Puedo insistir en mis derechos y ser todavía una buena persona.
8. A veces tengo el derecho de hacerme valer aunque esto pueda molestar a otras personas.
9. El hecho de que los demás no sean asertivos no significa que yo no lo tenga que ser.
10. Puedo entender y validar a otra persona y todavía pedir lo que deseo.
11. No hay ninguna ley que diga que las opiniones de los demás son más válidas que la mía.
12. Quisiera agradar a la gente que me importa, pero no tengo que complacerles todo el tiempo.
13. Dar, dar y dar no es el único propósito en la vida. Yo también soy una persona importante en este mundo.

14. Si me niego a hacerle un favor a alguien eso no significa que no me guste. Probablemente lo entenderá.
15. No tengo la obligación de decir que "sí" a la gente simplemente porque me pidan un favor.
16. El hecho de que diga que "no" a alguien no me convierte en una persona egoísta.
17. Si digo que "no" a la gente y se enfada, eso no significa que debería haberles dicho que "sí".
18. Aunque alguien se enfade conmigo, todavía me puedo sentir bien.

Otras: _____



RELACIONES SOCIALES Nº 4

Sugerencias para la práctica de la efectividad interpersonal

Las habilidades interpersonales sólo pueden ser aprendidas si se practica una y otra vez. La clave es **PRÁCTICA, PRÁCTICA y PRÁCTICA**. Para ello, deberemos estar alerta a las oportunidades que se nos presenten en nuestro entorno. Si no surge ninguna situación propicia de forma natural, entonces tendremos que salir a la calle y **encontrar la manera de crear oportunidades para practicar**. Por otro lado, muchas de las situaciones que se plantean en estas frases pueden surgir en nuestra vida cotidiana.

1. Ir a la biblioteca y pedirle al bibliotecario que nos ayude a encontrar un libro. (Variación: pedirle a un vendedor que nos ayude a encontrar algo.)
2. Cambiar de tema, mientras hablamos con un amigo.
3. Invitar a un amigo a algo: dar una vuelta, estudiar juntos, ...
4. Llamar a una academia de inglés y preguntar los precios de las clases.
5. Llevar los libros antiguos que tengamos a una librería de segunda mano y averiguar cuánto nos dan por ellos. Irse en cuanto nos den la información.
6. Comprar un lápiz, goma de mascar o cualquier otra cosa que cueste menos de 50 céntimos y pagar con un billete de diez euros.
7. En una tienda pedir que nos den cambio de 1 euro sin comprar nada.
8. Ir a un bar o restaurante cuando no haya mucha gente y pedir un vaso de agua: bebérselo, dar las gracias y salir de allí.
9. Ir a un restaurante y pedir que nos dejen usar el lavabo, irse sin consumir nada.
10. Telefonar al ministerio o departamento de sanidad local, pedir hablar con el responsable (o un funcionario de alto nivel) y quejarse de la basura que hay en el vecindario. (Existen muchas variaciones de este tema; por ejemplo, quejarse del teléfono, del servicio de taxis o de autobuses, de un programa de televisión, etc....)

11. Ir a una gasolinera y pedirle al empleado que compruebe el aire de la bici o de la moto
12. En un autobús (o mientras se espera el autobús) pedir a los otros pasajeros que nos den cambio. (Variaciones de este tema pueden ser pedir cambio a un transeúnte para comprar un periódico, pagar el parquímetro, etc.)
13. Llamar a una peluquería y pedir cita. Llamar después y anular la cita. (Variaciones: hacer lo mismo en un restaurante, en una compañía aérea, etc.)
14. Pedir al farmacéutico información sobre una medicina que se venda sin receta.
15. Pedir que nos preparen de manera especial una hamburguesa en un restaurante de comida rápida. Una variación de esto es pedir que nos sirvan un plato diferente del menú en un restaurante.
16. Pedir a un vendedor de unos grandes almacenes que nos ayude a encontrar algo.
17. Pedir al encargado de un supermercado que nos encargue un artículo que no venden en esos momentos.
18. Preguntar a un dependiente de una verdulería si tiene alguna lechuga fresca (o cualquier otra fruta o verdura) en el almacén. (Variación: pedir al dependiente que compruebe si tiene en el almacén determinado producto que no encontramos en las estanterías).
19. Ir a una tienda de comestibles de alta calidad y pedir 50 gramos de carne o de queso. Irse sin comprar nada más.
20. Ir a unos grandes almacenes o una tienda de regalos y pedir al vendedor que nos ayude a escoger un regalo. (Variación: pedir la opinión a un vendedor acerca de una prenda que nos interesa)
21. Llamar y pedir información acerca de un trabajo anunciado en los clasificados de un periódico. (Las variaciones sobre este tema son numerosas: preguntar por algo que nos interesa comprar; llamar a una universidad y pedir información sobre las clases, etc.)
22. Pedir a los compañeros de trabajo o de clase que nos hagan un favor (por ejemplo, que nos traigan un café, que nos den su opinión sobre algo, etc.)

23. Pedir a alguien que nos acompañe a dar un paseo.
24. Estar en desacuerdo con alguien.
25. Expresar desacuerdo con un padre, con la pareja, con un socio o amigo sobre diversos temas (la programación de una actividad, el tiempo que pasan juntos, etc.)
26. Pedir a un padre, a la pareja, a un amigo que acepten más responsabilidad en un área específica.
27. Pedir a un amigo que nos ayude a arreglar algo.
28. Pedir a una persona que hace mucho ruido que sea más discreta (en el cine, a un vecino que pone el volumen de la música muy alto, etc.)
29. Pedir al terapeuta u orientador que nos haga un favor.
30. Pedir ayuda para trasladar los muebles.
31. Pedir al casero que arregle las goteras, las cañerías, una puerta que no cierra o los electrodomésticos.
32. Ir al dentista o al médico y preguntarle claramente cuál es el problema.
33. Pedir una bebida sin alcohol en un bar o en una discoteca.
34. Pedir excusas por tener que abandonar la clase antes de tiempo.
35. Pedir a alguien que deje de hacer algo que nos molesta.

36. Pedir al monitor de habilidades (al que le falta tiempo para terminar de explicar un tema) que termine la sesión porque ya es hora de acabar la clase.

37. Pedir a un profesor que nos conceda tiempo para hablar con él y quejarse (o felicitarle) acerca de una clase.

38. Pedir al profesor que nos de una cita para hablar con él y plantearle una queja o felicitarle por sus clases.

Otras:
