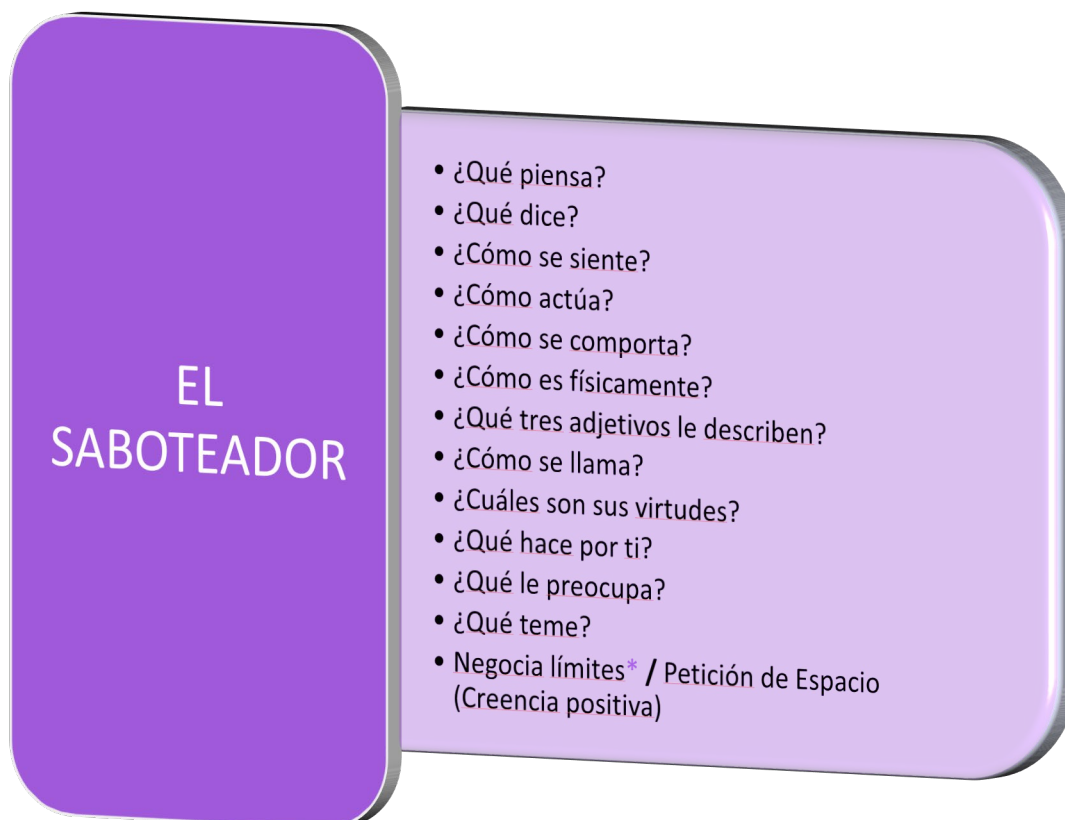


CONOCE A TU SABOTEADOR INTERNO

Imagina una situación en la que hayas sentido vergüenza; tómate tu tiempo para conectar con esa circunstancia y rellena este cuadro.



EL
SABOTEADOR

- ¿Qué piensa?
- ¿Qué dice?
- ¿Cómo se siente?
- ¿Cómo actúa?
- ¿Cómo se comporta?
- ¿Cómo es físicamente?
- ¿Qué tres adjetivos le describen?
- ¿Cómo se llama?
- ¿Cuáles son sus virtudes?
- ¿Qué hace por ti?
- ¿Qué le preocupa?
- ¿Qué teme?
- Negocia límites* / Petición de Espacio (Creencia positiva)

*A la hora de *negociar límites*, disponte a dialogar con el avergonzador hasta que alcancéis un acuerdo. Si, como te decíamos en la mini-clase, el avergonzador se muestra muy severo, dominante o autoritario, como si fuese él el que manda, recuérdale que tú, el avergonzado, no eres lo que ha ocurrido y que es injusto que te identifique con una situación concreta, con algo puntual que ha ocurrido. El debate interior será de igual a igual porque cada uno, el avergonzador y el avergonzado, cumple una función complementaria en nuestro proceso de evolución.

Procura que el diálogo continúe hasta que alcancéis un *acuerdo* que ambos podáis suscribir, lo que implica que cada uno sienta con claridad que no hay sometimiento en su aceptación sino el reconocimiento de que lo que se ha construido es realizable, deseable y necesario.

Os dejamos aquí abajo un ejemplo de negociación entre avergonzador y avergonzado tras un comentario que expresa información incorrecta (“La Segunda Guerra Mundial duró 10 años”).

- **Avergonzador** – Pero ¿cómo puedes ser tan idiota? Mira que hacer un comentario tan tonto. Tu inteligencia ha quedado en evidencia. Eres un incompetente.



- **Avergonzado** – Bueno, me doy cuenta de que he cometido un error. Sé que tu intención es que me fije más para sucesivas ocasiones. Pero no acepto que me digas que soy tonto o un incompetente.
- **Avergonzador** – Sólo un tonto dice esas tonterías.
- **Avergonzado** – No soy tonto, no soy ese fallo. Soy una persona que a veces se equivoca, como todos. Me parece bien que me lo recuerdes. Pero no toleraré que me insultes o menosprecies.
- **Avergonzador** – Me parece justo lo que dices. A partir de ahora te recordaré que estés más atento sin insultos ni juicios de valor.

Tras el proceso de negociación, puedes anotar y repetirte con frecuencia algunas creencias contrarias (*creencias positivas*) a las que el avergonzador te decía. En el ejemplo de arriba, algunas serían:

- soy inteligente (capaz de aprender)
- aprendí (puedo aprender) de eso
- hago lo mejor que puedo, soy valiosx.