

TIPOS DE RELACIONES INTERPERSONALES

Todos los seres humanos tenemos relaciones interpersonales: con nuestros padres, familiares, amigos, compañeros de la escuela, maestros, etc. Por medio de ellas intercambiamos la forma como vemos la vida, compartimos estilos de vida, momentos importantes. A este tipo de relaciones se les denomina “interpersonales”. Es una oportunidad que nos damos para conocer a otro, acercarnos a otras experiencias y para ampliar nuestros conocimientos.

Es una necesidad innata de nuestro ser, pero pocas veces nos detenemos a analizar ¿cómo me relaciono con los demás?

¿Cómo me relaciono con los demás?

Cada vez que logramos una relación con otro(s), lo que esperamos es reciprocidad; dar pero también recibir; comprender al otro y ser comprendido; escuchar y ser escuchado.

Si abres tu mente y realizas un análisis verdaderamente honesto, sin máscaras, podrás determinar cómo es tu relación con las demás personas. Cuando nos aceptamos tal y como somos, podremos aceptar a los otros con sus cualidades y virtudes; pero recuerda, para poder hacerlo, la aceptación inicia con uno mismo. Localiza cómo son, generalmente, tus relaciones con el “otro”, de acuerdo a las siguientes situaciones:

- 1) La relación entre el *YO* y *el OTRO* no son equilibradas.

GANAR- PERDER



OTRO

YO

GANAR-PERDER O PERDER-GANAR

- La persona se preocupa más por sí misma siempre.
- Quieren ganar, y quieren que los demás pierdan (intencionado).
- Logran el éxito a costa o exclusión de los otros.
- Se dejan llevar por la comparación, la competencia, el poder, la posición.
- Es muy común para la mayoría.

PERDER-PERDER.

- Este tipo de personas no tienen valor ni consideración para consigo mismas.
- Envidian y critican a los demás.
- Se bajan a sí mismos y a los demás.
- Es la imagen de una persona dependiente.
- Este tipo de relación equivale a “no ganar”, porque nadie se beneficia.
- Es un resultado a largo plazo de ganar-perder, perder-ganar.



2) La relación entre YO y el OTRO está equilibrada.

GANAR-GANAR.

Son las relaciones efectivas y duraderas; tienen un beneficio mutuo.

Si tú tienes este tipo de relaciones, entonces:

- Eres de las personas que se aseguran de que los demás también ganen.
- Dedicas tiempo a encontrar soluciones que los harán felices simultáneamente; es decir, buscas el beneficio mutuo.
- Es cooperación creativa, no competitiva.
- Escuchas más, dedicas más tiempo a la comunicación y comunicas con más valor.
- Permites que cada parte pueda decir “no”.

“Ganar-Ganar es creer en la tercera alternativa. No es su mejor manera ni la mía. Es una mejor manera”

Stephen R. Covey.

