**PRIMERA SESION**

**Fortalezas**

A pesar de las dificultades de la vida, todas las personas poseen fortalezas que pueden identificarse y usarse para mejorar la autorregulación y aumentar el bienestar. Además, la motivación del cliente se incrementa por un énfasis constante en las fortalezas.

Explícale a tu cliente cuáles son las fortalezas:

"Las fortalezas son las cosas en las que eres naturalmente bueno. Cuando las personas usan sus fortalezas, se sienten energizadas y comprometidas. Las fortalezas nos permiten sentirnos y rendir al máximo. Las fortalezas también pueden ayudarnos a lidiar con los momentos difíciles". Ejemplos de fortalezas son "persistencia", "creatividad" y "gratitud”.

**Fortalezas de carácter**

Las fortalezas son las características psicológicas a través de las cuales honramos y expresamos lo que valoramos en nuestra vida. Es la forma en que integramos lo que somos con lo que valoramos.

La fuerza del carácter es la forma en que expresamos lo que valoramos y necesitamos emocionalmente en nuestra vida: "valores en acción" (“VIA” por sus siglas en ingles)

Tus valores son las cosas que crees que son importantes en la forma en que vives y trabajas.

*Cuando nuestras fortalezas y lo que valoramos están en armonía, somos nuestro verdadero yo.*

*Saber que lo que haces en la vida importa, o al menos tiene algún propósito, aunque sea de una manera pequeña, te dará plenitud y riqueza en tu vida.*

*Martin Seligman, un psicólogo positivo, cree que solo podemos prosperar realmente cuando estamos usando nuestras fortalezas de carácter distintivas.*

*De acuerdo con Seligman, estás usando una fuerza de carácter cuando:*

• Se siente auténtico y te da una sensación de tu verdadero yo.

• Te sientes emocionado.

• Hay y ha habido una curva de aprendizaje rápida.

• Ofrece nuevas formas de utilizar las habilidades existentes.

• Anhelas hacer/ser esto.

• Hay una inevitabilidad en hacer esto, y te sientes incapaz de dejar de hacerlo.

• Te sientes vigorizado en lugar de agotado al hacer esto.

• Te encuentras participando en actividades y proyectos que requieren que seas así.

• Sientes alegría y entusiasmo.

Las investigaciones han demostrado que las personas que utilizan sus fortalezas de carácter para lograr sus objetivos se sienten más satisfechas y felices.

 **Hay 24 Fortalezas de Carácter VIA (Valores en Acción)**

**1. Creatividad (originalidad, ingenio):** Pensar en formas novedosas y productivas de conceptualizar y hacer las cosas.

**2. Curiosidad (interés, búsqueda de novedades, apertura a la experiencia):** Interesarse por las experiencias en curso por sí mismas; explorando y descubriendo.

**3. Apertura mental (juicio, pensamiento crítico):** Pensar las cosas y examinarlas desde todos los ángulos; Sopesando todas las pruebas de manera justa.

**4. Amor por el aprendizaje:** Dominar nuevas habilidades, temas y áreas de conocimientos, ya sea por cuenta propia o formalmente.

**5. Perspectiva (sabiduría):** Ser capaz de dar consejos sabios a los demás; Tener formas de ver el mundo que tengan sentido para uno mismo y para otras personas.

**6. Valentía (valor):** No rehuir la amenaza, el desafío, la dificultad o el dolor; Actuar sobre la base de convicciones, incluso si son impopulares.

**7. Persistencia (perseverancia, laboriosidad):** Terminar lo que uno comienza; persistir en un curso de acción a pesar de los obstáculos.

**8. Integridad (autenticidad, honestidad):** Presentarse de manera genuina; Asumir la responsabilidad de los propios sentimientos y acciones.

**9. Vitalidad (entusiasmo, vigor, energía):** Acercarse a la vida con entusiasmo y energía; sintiéndose vivo y activado.

**10. Amor:** Valorar las relaciones cercanas con los demás, particularmente aquellas en las que el compartir y el cuidado son recíprocos.

**11. Amabilidad (generosidad, cariño, cuidado, compasión, amor altruista, "amabilidad"):** Hacer favores y buenas acciones por los demás.

**12. Inteligencia social (inteligencia emocional, inteligencia personal):** Ser consciente de los motivos y sentimientos de otras personas y de uno mismo.

**13. Ciudadanía (responsabilidad social, lealtad, trabajo en equipo):** Trabajar bien como miembro de un grupo o equipo; Ser leal al grupo.

**14. Equidad:** Tratar a todas las personas por igual de acuerdo con las nociones de equidad y justicia; No dejar que los sentimientos personales sesguen las decisiones sobre los demás.

**15. Liderazgo:** Animar a un grupo del que uno es miembro a hacer las cosas y al mismo tiempo mantener buenas relaciones dentro del grupo.

**16. Perdón y misericordia:** Perdonar a los que han hecho el mal; aceptar los defectos de los demás; dar una segunda oportunidad a la gente; no ser vengativo.

**17. Humildad / Modestia:** Dejar que los logros de uno hablen por sí mismos; no considerarse a sí mismo como más especial de lo que uno es.

**18. Prudencia:** Tener cuidado con las propias elecciones; no asumir riesgos indebidos; no decir o hacer cosas de las que luego se pueda arrepentir.

**19. Autorregulación (autocontrol):** Regular lo que uno siente y hace; ser disciplinado; Controlar los propios apetitos y emociones.

**20. Apreciación de la belleza y la excelencia (asombro, sorpresa, elevación):** Apreciación de la belleza, la excelencia y/o el desempeño hábil en varios dominios de la vida.

**21. Gratitud:** Ser consciente y agradecido de las cosas buenas que suceden; Tomarse el tiempo para expresar gracias.

**22. Esperanza (optimismo, visión de futuro, orientación al futuro):** Esperar lo mejor en el futuro y trabajar para lograrlo.

**23. Humor (juguetón):** Gusto por reír y bromear; llevar sonrisas a otras personas; viendo el lado luminoso.

**24. Espiritualidad (religiosidad, fe, propósito):** Tener creencias coherentes sobre el propósito superior, el significado de la vida y el significado del universo.

**Tarea**

1. Pida a su cliente que revise la lista de 24 fortalezas de VIA y seleccione 5 fortalezas que crea que lo caracterizan mejor.
2. Pídale a su cliente que le pida a otras tres personas, preferiblemente un amigo y un familiar, que evalúen sus fortalezas. Su cliente debe usar los dos formularios de tarea con preguntas relacionadas con las fortalezas y pedir a los demás que seleccionen 5 (no más o menos) fortalezas que crean que lo caracterizan. Pídale que lleve esta lista a la próxima sesión. Importante: Si es posible, el cliente debe preguntar por qué los demás creen que posee ciertas fortalezas.
3. Pídele a tu cliente que preste atención a los sentimientos de energía, entusiasmo y pasión. Puede pedirle que escriba lo que está haciendo, quién está con él o ella y/o si hay alguna fortaleza en juego.
4. Pida a su cliente que complete el cuestionario VIA en línea:

 <https://www.viacharacter.org/www/Character-Strengths-Survey>

**SEGUNDA SESION**

Los objetivos de la segunda sesión son:

• Además de clarificar las fortalezas del cliente

• Comience por hacer planes concretos para el cambio de comportamiento

**Evaluación**

Evalúe las experiencias del cliente entre esta sesión y la primera sesión.

Pregúntele al cliente:

* ¿Prestaste atención a los sentimientos de energía, entusiasmo y pasión durante la última semana?

Discuta lo que su cliente notó y cómo estas experiencias pueden estar relacionadas con el uso de la fuerza o el comportamiento valorado.

Evalúe las experiencias del cliente entre esta sesión y la primera sesión.

**Detectando las fortalezas de su cliente**

En este punto, es hora de profundizar en la tarea acerca de las fortalezas de la primera sesión. Pero antes de hacerlo, usted, como coach, tomará nota de las fortalezas que nota en su cliente para agregarlas a lo que el cliente ya ha aportado del ejercicio de la tarea de fortalezas. La mejor manera de hacer esto es usar el Ejercicio de Tus Mejores Fortalezas.

**Ejercicio de Tus Mejores Fortalezas.**

Invite a su cliente a identificar dos ocasiones en las que haya estado en su mejor momento (cuando se sintió en su mejor momento o se desempeñó en su mejor momento). Las ocasiones pueden ser de cualquier duración, desde unos pocos minutos hasta un año.

(Es importante que estar "en tu mejor momento" sea significativo para tu cliente, no un intento de impresionar o conformarte a lo que otros piensan).

1. Pídale que hable sobre la experiencia, reviviéndola lo más vívidamente posible a medida que avanza.

2. Anote cada ejemplo de una posible fortaleza que muestran mientras hablan.

3. Después de que hayan hablado sobre los acontecimientos, invítelos a considerar la lista que ha anotado.

**Puntuaciones de las Fortalezas**

Coloque las 5 fortalezas principales del cuestionario VIA, las fortalezas evaluadas por otros (amigos/familiares) y sus propias fortalezas evaluadas en la tabla de la página siguiente.

▪ Columna 1 (Auto evaluación): Registre los cinco atributos de carácter positivo que identificó el cliente.

▪ Columna 2 (Coach): Registre los cinco atributos de carácter positivos que identificó el coach. Coloque una marca de verificación dentro de la casilla que corresponda al atributo que el coach pensó que más caracterizaba al cliente.

▪ Columna 3 (VIA): Registre las 5 principales fortalezas según lo muestre el Cuestionario de Fortalezas de la Firma VIA en línea.

▪ Columna 4, 5 y 6 (Familia): Registre los atributos que otros identificaron y pensaron que describían mejor a su cliente.

▪ Columna 7 (Compuesto): Agregue el número de veces que se comprobó cada atributo en las columnas anteriores.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | FORTALEZA | Cliente | Coach | VIA | Otro 1 | Otro 2 | Otro 3 | TOTAL |
| Sabiduria y conocimiento | 1 | Creatividad |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Curiosidad |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Apertura mental |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Amor por aprender |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Perspectiva |  |  |  |  |  |  |  |
| Valor | 6 | Valentía |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Persistencia |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Integridad |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Vitalidad |  |  |  |  |  |  |  |
| Humanidad | 10 | Amor |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Amabilidad |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Inteligencia Social |  |  |  |  |  |  |  |
| Justicia | 13 | Patriotismo |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 | Equidad |  |  |  |  |  |  |  |
| 15 | Liderazgo |  |  |  |  |  |  |  |
| Templanza | 16 | Perdón y misericordia |  |  |  |  |  |  |  |
| 17 | Humildad / Modestia |  |  |  |  |  |  |  |
| 18 | Prudencia |  |  |  |  |  |  |  |
| 19 | Autorregulación |  |  |  |  |  |  |  |
| Trascendencia | 20 | Apreciación de la belleza |  |  |  |  |  |  |  |
| 21 | Gratitud |  |  |  |  |  |  |  |
| 22 | Esperanza |  |  |  |  |  |  |  |
| 23 | Humor |  |  |  |  |  |  |  |
| 24 | Espiritualidad |  |  |  |  |  |  |  |

**Evaluar el formulario de puntuación**

Pregúntele al cliente:

• ¿Qué notas al mirar la forma de puntuación?

• ¿Hasta qué punto te reconoces en las fortalezas identificadas con más frecuencia?

Toma nota de las 5 fortalezas más importantes que caracterizan a tu cliente

**Vinculando las fortalezas y los objetivos**

En la última sesión, tu cliente generó varios objetivos. Discute con el cliente:

* ¿Hay fortalezas que actualmente están siendo infrautilizadas (no se utilizan con la suficiente frecuencia)?
* ¿Te gustaría utilizar más estas fortalezas? Si es así, ¿qué podrías hacer para aprovechar más estas fortalezas?
* ¿Hay fortalezas que actualmente se están utilizando en exceso (con demasiada frecuencia)?
* ¿Te gustaría usar menos estas fortalezas? Si es así, ¿qué podrías hacer para usar estas fortalezas con menos frecuencia?
* ¿Hay fortalezas que se puedan utilizar para acercarse a las metas personales? ¿Cómo se pueden utilizar para este fin?
* ¿Existen fortalezas que se puedan utilizar para superar posibles obstáculos? ¿Cómo se pueden utilizar?