

MUJERES QUE HABLAN DE DINERO

Hojas de trabajo

El círculo · para llenar a mano

De qué formas parte

Antes de la primera hoja, dos frases. La primera dice a cuántas queremos llegar; la segunda, qué le pasa a cada una. En las dos, la mujer es el sujeto: no la educamos, no la salvamos. Ella cambia su mundo, acompañada.

Nuestra ambición y nuestro propósito

LA AMBICIÓN

Impactar a 50 millones de mujeres que hablan de dinero.

EL PROPÓSITO

Que cada mujer de la comunidad cambie su mundo tomando el control de su dinero.

De lo colectivo a lo individual. La ambición dice a cuántas y qué hacen: hablan de dinero, que es el tabú que rompemos. El propósito dice qué les pasa: toman el control. Eso es lo que hace un círculo y no hace un curso.

Lo que creemos

El dinero es el último tabú

Se habla de política, de sexo, de enfermedad. De dinero no. Y el silencio se paga: en decisiones tomadas por miedo, en dependencia, en oportunidades que se dejan pasar porque nadie explicó.

El tabú no distingue por ingreso

La que gana bien y nunca ha invertido calla lo mismo que la que administra una casa con lo justo. Las dos comparten no haber tenido con quién hablar.

No somos una escuela

El conocimiento sobre dinero está en internet. Lo que no existe es el lugar donde decirlo en voz alta.

QUÉ ME TRAJÓ A MÍ A ESTE CÍRCULO

Glosario del círculo

Cada palabra de esta lista nombra una cosa distinta. Confundirlas es la forma más rápida de que el método se diluya, y pasa siempre en los primeros meses. Vuelve a esta hoja cuando dudes.

Los cuatro niveles que más se confunden

EL 5% · es el concepto

Lo que de verdad está pasando y no se cuenta. El 95% es el resumen que una da en una reunión; el 5% es lo que hay debajo. Todo el método existe para llegar ahí.

MIS TRES EJES · es la herramienta

La hoja que cada una llena antes de la sesión: dinero y trabajo, dinero y pareja o familia, dinero y yo misma.

LO QUE PESA · es el bloque

El momento de la sesión en que cada una comparte lo que trajo en esa hoja. Sin respuesta del grupo.

EL CASO · es el otro bloque

Distinto de Lo que pesa. Una sola participante trae una situación viva y el grupo trabaja sobre ella con preguntas y experiencia propia.

La frase correcta es: «en Lo que pesa cada una comparte sus tres ejes, buscando el 5%». Si alguien dice «vamos a hacer el 5%» o «la hoja de Lo que pesa», está mezclando niveles y el grupo se desorienta.

Quién hace qué

LA GUÍA

Conduce la sesión. Sostiene el espacio sin ocuparlo: cuida los tiempos, los turnos y el acuerdo. No es la experta ni la que más sabe.

LA ACOMPAÑANTE

Prepara el caso con quien lo va a traer, antes de la sesión. La ayuda a ordenar lo que quiere poner sobre la mesa y a llegar a la dificultad de fondo antes de contarla.

LA RELATORA

Anota lo que se repite y lo que queda abierto. Al cierre devuelve tres frases al grupo y le entrega la hoja a quien presentó.

LA GUARDIANA DEL TIEMPO

Avisa a los cinco minutos y al minuto final de cada bloque. No negocia el tiempo: lo anuncia.

LA GUARDIANA DEL ACUERDO

Interrumpe cuando alguien da consejo no pedido, minimiza o rescata. Una palabra basta: «acuerdo». No juzga, nombra.

LA PLANEADORA DEL RETIRO

Organiza el retiro anual: fecha, lugar, presupuesto y programa. Empieza a trabajarlo con meses de anticipación, no en el último momento.

Los roles son anuales, igual que la guía: se reparten al empezar el año del círculo y se cambian al año siguiente. No rotan cada mes. Desde el primer año te toca uno.

Los momentos de la sesión

LA PUERTA

La pregunta de apertura, que se responde en una frase y sin desarrollar. Sirve para que todas hayan hablado antes de que hablar cueste algo.

LO QUE QUEDA ABIERTO

Los temas que aparecen en la sesión y que valdría la pena trabajar más adelante. La relatora los anota; de ahí salen buena parte de los casos siguientes.

EL ESPACIO ABIERTO

El segundo turno profundo. Su primer uso es lo urgente e importante que le apareció a alguna. Si nadie trae nada urgente, se usa para aprender: una del círculo que sabe de un tema, alguien de afuera, o pensarlo entre todas.

RONDA DE ACLARACIÓN

Al principio: se recuerdan los acuerdos y se revisa qué quedó pendiente del mes pasado. Es donde se dice lo que incomodó, no en mitad de lo que otra cuenta.

EL CASO PREPARADO

El caso que se acordó desde la sesión anterior. Quien lo trae lo prepara antes con una acompañante.

EL TERMÓMETRO

Dos minutos al cierre. Anónimo. Sirve para notar a tiempo cuando el círculo se está enfriando.

Los cuatro pilares

Un círculo se echa a perder de una manera muy concreta: ocho mujeres bienintencionadas haciendo, cada una, lo que haría cualquier persona decente cuando otra cuenta un problema. Los cuatro pilares existen para que eso no pase.

Los cuatro, y qué sostiene cada uno

1 • VULNERABILIDAD

Aceptar quedar expuesta sin garantía de cómo te van a responder. No es contarlo todo ni desahogarse: es decir en voz alta algo que hasta ahora solo sabías tú. Sin esto el grupo conversa sobre la versión editada de tu vida financiera.

2 • CONFIDENCIALIDAD

Nunca, nada, a nadie. Ni sin nombres, ni en la casa, ni «era para pedir un consejo». Sin esto nadie dice en voz alta lo que no le ha dicho a nadie.

3 • MENTALIDAD DEL CÍRCULO

Estar del lado de la que habla, no del lado de la solución. Aquí no se aconseja: somos pares, nadie sabe más que nadie, y cada una tiene las respuestas dentro de sí misma. Sin esto el grupo se vuelve un comité que resuelve la vida de otra.

4 • COMPROMISO

Estar completa: presente, a tiempo, con la hoja llena y el teléfono guardado. Sin esto el círculo se desgasta sin que nadie sepa por qué.

La herramienta del pilar 3: experiencia, no consejo

EXPERIENCIA RELEVANTE

Se parece en los hechos. A ti también te robaron, tú también firmaste sin leer. Aportas el qué: qué hiciste, qué te funcionó, qué no.

EXPERIENCIA RESONANTE

Se parece en el sentimiento. La situación puede no tener nada que ver, pero la vergüenza, la traición o el miedo sí. Aportas el cómo se siente.

CONSEJO

No cuentas lo que te pasó a ti: le dices a la otra qué debería hacer. Se reconoce por el verbo en segunda persona —«tienes que», «deberías»— o por la regla general al final.

La prueba más rápida: si al quitar la última frase la intervención pierde sentido, esa última frase era el consejo. Una experiencia bien contada no necesita moraleja; termina cuando termina la historia.

Las cinco fases del caso, en orden

1

Quien trae el caso lo cuenta sin interrupciones.

2

El grupo hace preguntas para entender, no para opinar.

3

Quien trajo el caso nombra cuál es la dificultad de fondo.

4

Las demás comparten experiencias propias, relevantes o resonantes.

5

Quien trajo el caso dice qué se lleva. Nadie le pregunta qué va a hacer.

El orden importa por una razón: si las experiencias llegan antes de que ella nombre la dificultad de fondo, el grupo termina resolviendo el problema equivocado, el que se contó y no el que duele. Y el cierre es de ella: nadie le exige un plan de acción.

Las cuatro fallas

MINIMIZAR

«No es para tanto.» Le dice que su reacción es desproporcionada.

RESCATAR

«Yo te lo resuelvo.» Le quita el problema y con él la posibilidad de resolverlo.

COMPETIR

«Eso no es nada comparado con lo mío.» Le muda el foco.

ACONSEJAR

«Deberías...» La más frecuente y la que más rápido se cuela.

Reconocerlas sirve para no usarlas, no para corregir a las demás. En el círculo no se opina sobre lo que cuenta otra: ni sobre su experiencia, ni sobre el 5% que puso sobre la mesa. Son un espejo para mirarte a ti antes de abrir la boca.

EL MÉTODO

El 95% y el 5%

Lo primero que sale cuando a una le preguntan por su plata es el resumen: lo que le dirías a cualquiera en un ascensor. Es cierto, no cuesta nada decirlo, y con eso el círculo no tiene de dónde agarrar.

La diferencia, en tres ejemplos

EL 95%

«Estoy apretada este mes.»
Información correcta que no cuesta nada decir.

EL 5%

«Llevo cuatro meses tapando el hueco con la tarjeta y en mi casa nadie lo sabe.»
Tiene fecha, tiene número y tiene un verbo de sentir adentro.

EL 95%

«Tengo que organizar las cuentas.»
Es una tarea pendiente.

EL 5%

«No sé cuánto debo y me da miedo sumarlo.»
Nombra el miedo que hace que la tarea no se haga.

EL 95%

«Tengo que hablar con mi jefe.»
Describe la situación.

EL 5%

«Supe que el que entró después de mí gana más, llevo tres semanas dándole vueltas de noche y no he dicho nada.»
Te pone a ti adentro: lo que estás haciendo con eso, que es callarte.

La prueba para saber si llegaste es una sola: si al escribirlo te dio algo de pudor, llegaste.

Cuando no encuentres la tercera columna

Repite la pregunta, encadenada

«Me molesta que el que entró después gane más que yo.»
¿Por qué me importa?
«Porque yo hago más trabajo que él.»
¿Por qué me importa?
«Porque llevo cuatro años esperando que alguien lo note.»
¿Por qué me importa?
«Porque nunca he pedido nada, y me da vergüenza que eso sea lo que soy.»

Dónde queda cada renglón

El primero es el 95%. El último es el 5%.
Casi siempre están a tres preguntas de distancia.

EL MÉTODO · CONTINÚA

ESCRIBE AQUÍ UN 95% TUYO, Y DEBAJO EL 5% QUE HAY ABAJO

La agenda de una sesión

Los bloques y su orden son los mismos en todos los círculos. Los tiempos se ajustan con tu guía según lo que el grupo necesite. Tu guía envía la agenda antes de cada sesión, con la fecha, la hora y el lugar que acordaron entre todas.

Los ocho bloques, en orden

1 • ENTRADA

Cada una nombra con qué llega. Una palabra, sin explicar.

2 • ACUERDOS Y RONDA DE ACLARACIÓN

Se recuerdan los acuerdos y se revisa qué quedó abierto del mes pasado. Es aquí donde se dice lo que incomodó, no en mitad de lo que otra cuenta.

3 • LA PUERTA

Una pregunta de apertura que se responde en una frase. Sirve para que todas hayan hablado antes de que hablar cueste algo.

4 • LO QUE PESA

Cada una comparte sus tres ejes. El grupo no responde. Es el corazón de la sesión. Hoja: Mis tres ejes.

5 • LO QUE QUEDA ABIERTO

Se recogen los temas que aparecieron y valdría la pena trabajar más adelante. Los anota la relatora. Hoja: de la relatora.

6 • EL CASO PREPARADO

Una participante trae la situación que acordó traer, preparada antes con su acompañante. Hojas: quien trae el caso, lo que me toca mirar, de la acompañante, de la relatora.

7 • EL ESPACIO ABIERTO

Lo urgente e importante que le apareció a alguna. Si nadie trae nada urgente, se usa para aprender entre todas.

8 • SALIDA

Cada una nombra con qué se va. Una palabra.

«Lo que pesa» va antes del trabajo profundo por diseño: primero todas ponen algo sobre la mesa, y por eso nadie queda de espectadora. Y el caso preparado va antes que el espacio abierto: lo que se acordó con tiempo tiene prioridad sobre lo que se decide sobre la marcha. Si el círculo llega tarde y recorta, lo primero que se sacrifica siempre es «Lo que pesa», que es justamente lo que sostiene todo lo demás. Empiecen a tiempo.

Las dos condiciones para traer un caso

Que sea emocionalmente complejo

Que te remueva. Si es complicado pero no te toca nada, es un tema, no un caso.

Que no esté resuelto

Si ya lo resolviste y quieres contarlo, eso es una experiencia y va en «Lo que pesa».

Si no cumple las dos, hay otras formas de trabajarlo: una discusión sobre el tema, una lluvia de ideas, o alguien que sepa del asunto y lo explique. Usar el bloque del caso para algo que no cumple las dos condiciones desperdicia el único momento del mes en que el grupo trabaja a fondo con una sola mujer.

LA FECHA, LA HORA Y EL LUGAR QUE ACORDAMOS PARA LA PRÓXIMA

El año del círculo

Un año de círculo son doce encuentros: once sesiones de cuatro horas, una al mes, y un retiro. El retiro no es una sesión más larga ni un paseo: es el encuentro donde el grupo se conoce de otra manera, y es lo que separa a un círculo que dura de uno que se apaga en el mes cuatro.

Cómo se reparte el año

ONCE SESIONES

Cuatro horas cada una, una al mes, siempre las mismas ocho o diez. Es el ritmo que sostiene el trabajo.

UN RETIRO

Fuera de la ciudad y con pernocta. Lo organiza la planeadora del retiro, con meses de anticipación.

Cuánto dura un retiro

Lo recomendable: dos noches

Tres días y dos noches es lo que hacen la mayoría de los foros de organizaciones como EO. Es el tiempo mínimo para que baje la guardia: el primer día todavía se conversa como en una sesión, y lo que cambia las cosas pasa la segunda noche.

El mínimo: una noche

Una noche funciona y es mejor que nada, pero se queda corta. En el mundo de los foros a esto lo llaman un mini-retiro, y se usa cuando el presupuesto o las agendas no dan para más.

Cómo se reparte el tiempo del retiro

Un tercio para estar juntas

Salir, caminar, conocer el lugar. Lo que no se hace nunca en una sesión de cuatro horas alrededor de una mesa.

Un tercio de trabajo

Sesiones de círculo, la revisión del año, un ejercicio guiado, o alguien de afuera que venga a enseñar algo que el grupo pidió.

Un tercio sin programa

Tiempo sin agenda. Es donde pasan las conversaciones que nadie planeó, y es la parte que más se subestima al armar el programa.

Y ratos para salir

Momentos previstos para revisar el teléfono, llamar a la casa o al trabajo. Si no se programan, cada una los toma cuando puede y el grupo se fragmenta.

Cómo se paga

Cada una lo suyo

El retiro lo organizan las integrantes del círculo, a la medida del presupuesto de todas. No hay pote común, no hay tesorera y nadie presta a nadie: cada una cubre lo suyo. Es la misma regla de siempre, y aquí se nota más que en ninguna parte.

Y se ahorra mes a mes

Lo que recomendaríamos desde la educación financiera: aparta una cuota pequeña todos los meses desde que se sabe la fecha, en vez de buscar el monto completo en la semana anterior. Doce cuotas chicas se pagan; un desembolso grande de golpe es lo que hace que alguna no vaya.

El presupuesto lo define el grupo y lo define hacia abajo: se elige el lugar en el que pueden ir todas, no el que quisieran las que más pueden. Reservar fuera de temporada y con meses de anticipación baja el precio, y el precio es lo que decide quién va.

FECHA Y LUGAR DEL RETIRO DE NUESTRO CÍRCULO

El acuerdo del círculo

Se lee en voz alta en la primera sesión y se firma. No es un formalismo: es lo único que hace posible que alguien diga algo que no ha dicho en su casa.

- Lo que se dice acá no sale de acá. Ni la anécdota, ni el nombre, ni el monto. Nunca, nada, a nadie.
- Hablo desde mi experiencia. No doy consejo que no me pidieron.
- No juzgo lo que otra decidió con su dinero. Ni en voz alta, ni con la cara. Nadie tiene que justificar por qué gasta, presta o gana lo que gana.
- Escucho sin interrumpir y sin preparar mi respuesta mientras la otra habla.
- No minimizo lo que otra trae, ni la rescato. Su dificultad es suya.
- Permito los silencios. Casi siempre significan que alguien está pensando de verdad.
- Llego a tiempo y me quedo hasta el final. El teléfono se queda guardado.
- Reservo las horas antes, no las defiendo después: aviso en mi casa y en mi trabajo que ese día no estoy disponible.
- Si no puedo asistir, no aviso y ya: busco con las demás otra fecha u hora en que podamos todas. La única falta que no se reprograma es la fuerza mayor.
- Entre nosotras no hay dinero: no hacemos negocios, no nos prestamos, no nos damos asesorías financieras.
- Lo que me incomoda lo digo acá, en la ronda de aclaración o en el cierre. No en el estacionamiento ni en el chat paralelo.

QUÉ PASA SI SE ROMPE LA CONFIDENCIALIDAD. Se dice ahora, no cuando ocurra: quien la rompe queda fuera del círculo. Después tiene la oportunidad de hablarlo con el grupo —qué pasó, qué daño hizo, disculparse si quiere— y solo puede volver si todas, sin una sola excepción, están de acuerdo. Suena severo y lo es. Es la única forma de que la regla signifique algo: una regla sin consecuencia es una recomendación, y sobre una recomendación nadie cuenta lo que no le ha contado a nadie.

UNA EXCEPCIÓN HONESTA, Y UNA SOLA. Si aparece un riesgo grave para la vida o la integridad de alguien, la guía puede romper el silencio para buscar ayuda. Si aparece violencia económica, sobreendeudamiento con crisis emocional o adicción, el círculo no diagnostica y no trata: la guía lo habla en privado, después de la sesión.

COMPROMISOS PROPIOS DE ESTE CÍRCULO

FIRMAMOS ESTE ACUERDO

Quién está en el círculo

Anota a cada mujer mientras se presenta. No es un directorio: es tu memoria para las próximas sesiones. La última columna es la importante.

Nombre	A qué se dedica	Algo que casi nadie sabe de ella	Dónde conecto con ella

NOTAS

Fichas de roles

Recorta las fichas y repártanlas cuando el círculo arranca su año. Duran un año y se cambian al siguiente, igual que la guía: nadie repite el mismo rol dos años seguidos. No son de adorno: sostienen la sesión para que la guía pueda escuchar en vez de estar administrando.

GUARDIANA DEL TIEMPO

Avisa a los cinco minutos y al minuto final de cada bloque. No negocia el tiempo: lo anuncia. Si el grupo decide extenderse, lo decide el grupo, no quien está hablando.

GUARDIANA DEL ACUERDO

Interrumpe cuando alguien da consejo no pedido, minimiza o rescata. Una palabra basta: «acuerdo». No juzga, nombra.

RELATORA

Anota lo que se repite y lo que queda abierto. Al cierre devuelve tres frases al grupo y le entrega la hoja a quien presentó.

ACOMPÑANTE

Prepara el caso con quien lo va a traer, antes de la sesión. La ayuda a llegar a la dificultad de fondo y escribe la frase con la que abre el grupo.

PLANEADORA DEL RETIRO

Organiza el retiro anual del círculo: fecha, lugar, presupuesto y programa. Se trabaja con meses de anticipación.

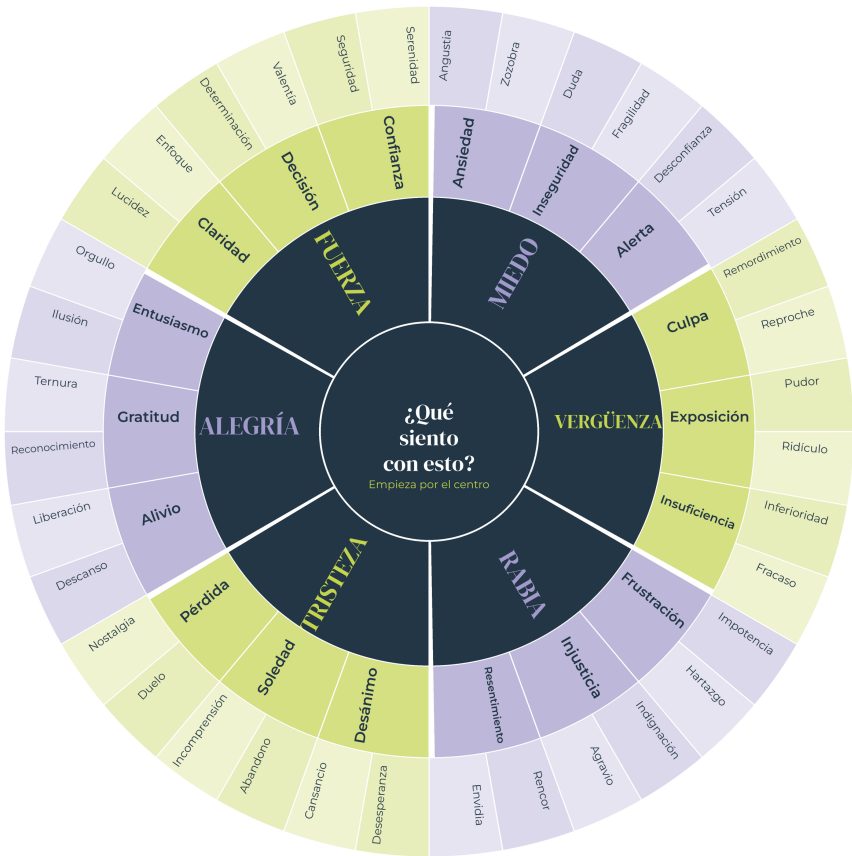
LA GUÍA

Conduce las sesiones del año. Sostiene el espacio sin ocuparlo.

Los roles duran un año y se cambian al año siguiente, igual que la guía. Recórtalos y repártalos cuando el círculo arranca su año.

La rueda de las emociones

Se usa al lado de la hoja de los tres ejes, no después. Empieza por el centro y avanza hacia afuera hasta dar con la palabra exacta. «Mal» no es un sentimiento; «vergüenza» sí, y lleva a un lugar distinto que «rabia». La palabra precisa es la que abre la conversación.



Puedes marcar varias a la vez, aunque se contradigan: la misma situación puede darte alivio y culpa, tristeza y esperanza. Escribe las dos. La contradicción no es ruido, casi siempre es el centro del asunto.

LAS TRES PALABRAS QUE MÁS SE REPITEN EN MÍ ESTE MES

Mis tres ejes

Se llena a mano, sola, y antes de la sesión. Dale al menos treinta minutos: no es rellenar casillas, es pensar y sentir con calma. Lo que se escribe con prisa sale en el 95%. De tres a cinco sentimientos por situación, los más fuertes desde el último círculo, y pueden contradecirse entre sí sobre una misma situación.

	Sentimientos 3 a 5 palabras · pueden contradecirse	Qué lo provocó Hechos, no interpretación	Por qué me importa Aquí está el 5%
DINERO Y TRABAJO			
DINERO Y PAREJA O FAMILIA			
DINERO Y YO MISMA			

Dos renglones por eje, porque un eje casi nunca tiene una sola cosa adentro. Si un eje te queda vacío, déjalo vacío: un eje en blanco también es información. Si te trabas en la tercera columna, pregúntate «¿por qué me importa?» sobre tu propia respuesta, tres veces seguidas.

Lo que quiero traer como caso algo que me remueve y todavía no he resuelto	Lo que quiero entender mejor un tema para aprender o decidir mejor, aunque no me duela

Ejemplo de una hoja de los tres ejes

La misma hoja de la página anterior, llena por una mujer cualquiera. Dos situaciones por eje, de tres a cinco sentimientos en cada una, cruzados sobre un mismo tema. Fíjate en la tercera columna: es la que cuesta y la que sirve.

	Sentimientos	Qué lo provocó	Por qué me importa
DINERO Y TRABAJO	Injusticia. Insuficiencia. Pudor. Determinación.	En julio supe que el que entró después de mí gana como un 15% más. Llevo tres semanas sin decir nada, ni en el trabajo ni en mi casa. Escribí dos veces el correo para pedir la reunión y no lo he enviado.	Porque no es por la plata. Llevo cuatro años esperando que alguien note lo que hago en vez de pedir lo que valgo. Si no mando ese correo esta semana, en diciembre voy a estar igual, y esta vez voy a saber que fue decisión mía.
	Ilusión. Orgullo. Hartazgo. Duda. Cansancio.	En agosto me pidieron coordinar el área nueva. Dije que sí ahí mismo, sin preguntar si venía con aumento. Van tres semanas y no he preguntado.	Porque me da orgullo que me lo pidieran y rabia conmigo por no haber preguntado en el momento. Llevo años diciendo que sí primero y calculando después.
DINERO Y PAREJA O FAMILIA	Resentimiento. Culpa. Ternura. Hartazgo.	Llevo seis años mandándole plata a mi mamá todos los meses. En junio le presté para el techo y no volvimos a hablar del tema. Mis hermanos no ponen nada y nadie lo menciona.	Porque la quiero y al mismo tiempo estoy brava, y no sé cómo se dicen esas dos cosas juntas. Si sigo callada voy a terminar cobrándoselo de otra manera.
	Alivio. Miedo. Desconfianza. Pudor. Determinación.	En abril abrí una cuenta a mi nombre y pasé ahí mi sueldo. No lo he hablado con él. El mes pasado me di cuenta de que reviso el saldo a escondidas.	Porque no sé si esto es cuidarme o es el principio de otra cosa. Nunca he tenido plata que sea solo mía en catorce años, y me da pudor admitir cuánto me gusta.
DINERO Y YO MISMA	Angustia. Vergüenza. Fragilidad. Esperanza.	Llevo cuatro meses sin abrir el estado de cuenta de la tarjeta. En julio empecé a anotar los gastos en el teléfono y llevo tres semanas seguidas.	Porque la que anota es la misma que no abre el sobre, y eso me confunde. Es la primera vez en años que empiezo algo y no lo abandono a la semana.
	Seguridad. Pudor. Soledad. Desconfianza. Gratitud.	Este año gané más que nunca. No se lo he dicho ni a mis amigas ni a mi familia. En la última reunión dejé que pensarán que estaba apretada como todas.	Porque me da seguridad tenerlo y vergüenza decirlo, y termino sola con la única buena noticia del año. Me da miedo que si lo digo, la próxima cuenta la pague yo para siempre.

Lo que quiero traer como caso

Lo de mi mamá y mis hermanos. Me remueve, no está resuelto y llevo seis años sin hablarlo con nadie.

Lo que quiero entender mejor

Cómo separan las cuentas otras mujeres en pareja sin que se lea como desconfianza.

Fíjate en la mezcla, y en que es sobre lo mismo: no es que una situación dé alivio y otra distinta dé culpa, es que la misma da las dos a la vez. Puedes sentir tristeza y esperanza por lo mismo. Cuando eso ocurra no elijas una: escribe las dos.

Mi línea de vida con el dinero

Cinco a siete hitos o los que consideres: no hay número fijo. Piensa en tu relación con el dinero desde tu primer recuerdo hasta hoy. Marca los momentos altos, los bajos y los que cambiaron algo, y une los puntos. No es tu historia financiera: es tu historia con el dinero, que no es lo mismo.



La cuentan todas, a lo largo de los primeros meses. El primer día solo la cuenta la guía, para que veas cómo se hace. No es un currículum ni una lista de logros: marca tú los momentos en el eje de abajo, con la edad o el año que corresponda.

EL PUNTO MÁS BAJO DE ESA LÍNEA, ¿QUÉ TE ENSEÑÓ?

SI LA LÍNEA SIGUIERA CINCO AÑOS MÁS, ¿HACIA DÓNDE QUISIERAS QUE FUERA?

Antes de que sea real

Antes de que alguien traiga un caso propio, practicamos con uno prestado. Lee el caso y después clasifica las cuatro respuestas. Fíjate en dos cosas: en qué persona está el verbo, y si al final hay una instrucción disfrazada.

EL CASO

«Hace cinco semanas el banco me llamó para confirmar un crédito que yo no pedí. Estaba a mi nombre, con mi documento de identidad, y llevaba once meses activo. Mi esposo lo tomó para tapar un hueco de su negocio y pensaba pagarlo antes de que yo me diera cuenta.

No es solo el dinero. Es que firmé un poder hace tres años, confiando, y nunca volví a preguntar por él. Cuando me leyeron la fecha, lo primero que sentí no fue rabia con él: fue vergüenza conmigo.

No le he contado a nadie. Me digo que estoy esperando el momento, pero ya van cinco semanas.»

Cuatro mujeres le responden. ¿Qué hizo cada una?

Marca una casilla por respuesta. Si se parece en los hechos y además en el sentimiento, marca las dos primeras. El consejo no se marca junto con las otras: o se comparte experiencia, o se aconseja.

	RELEVANTE los hechos	RESONANTE el sentimiento	CONSEJO qué hacer
1 · «A mí me pasó con mi hermano. Firmé como codeudora hace seis años y me enteré de que estaba en mora cuando me llamaron del banco. Lo que más me costó no fue la deuda: fue darme cuenta de que yo había decidido no preguntar durante seis años.»	☐	☐	☐
2 · «Tienes que ir mañana mismo a la notaría y revocar ese poder. Y cámbiate de banco. Eso no se puede dejar así.»	☐	☐	☐
3 · «En mi experiencia, lo que funciona es tener las claves separadas y revisar mi historial de crédito cada tres meses. Nosotros lo hacemos desde que nos pasó algo parecido.»	☐	☐	☐
4 · «A mí no me ha pasado nada con un crédito. Pero conozco esa vergüenza de no haber preguntado. Cuando murió mi papá descubrí que llevaba dos años sin pagar el seguro de la casa, y yo firmaba esos papeles sin leerlos. Me sentí tonta mucho tiempo.»	☐	☐	☐

MI EXPERIENCIA PARA ESTE CASO: ALGO QUE ME PASÓ A MÍ, NO UN CONSEJO

Hoja de quien trae el caso

Se llena antes de la sesión y se trabaja después con tu acompañante. Esta primera hoja es para los hechos y para lo que duele. La siguiente es para lo que tú tienes que ver en todo esto.

En una frase: ¿qué quiero traer al círculo?

Los hechos, sin interpretación. ¿Qué pasó, cuándo, con quién?

¿Qué es lo más difícil de esto para mí?

¿Dónde estoy atascada?

Lo que me toca mirar

Acá está el trabajo de verdad. Si al terminar no te incomoda un poco, todavía no llegaste al fondo.

¿Cómo pueden mis propias decisiones estar sosteniendo esta situación?

¿Qué siento? Usa la rueda si no encuentras la palabra.

¿Qué temo que pase si no cambia nada?

¿Qué sería para mí que esto saliera bien?

¿Qué necesito de este grupo hoy: que me escuchen, que me pregunten, o que me cuenten su experiencia?

Hoja de la acompañante • preparación

Te toca acompañar a quien va a traer el caso. Se sientan antes de la sesión, una sola vez, con las dos hojas de ella delante. Tu trabajo no es resolverle nada: es ayudarla a llegar a la dificultad de fondo antes de que la cuente, para que los minutos del bloque rindan.

Las cuatro habilidades de quien acompaña

1 • Mente tranquila

No resuelvas. Solo escucha. La urgencia de ayudar es el primer obstáculo.

2 • Refleja

Repite lo que oyes, lo que ves, lo que notas. Sin interpretar.

3 • Escucha debajo

¿Dónde está la dificultad real, la que está bajo la historia?

4 • Enfoca

De todas las dificultades, ¿cuál es la más fuerte hoy?

Preguntas que abren

Para bajar del dato

«¿Y eso qué te hace sentir?» • «¿Dónde lo sientes en el cuerpo?»

Para llegar al fondo

«¿Qué es lo más difícil de todo esto para ti?»

Para devolver la agencia

«¿Qué parte de esto sí depende de ti?»

Para cerrar la preparación

«Si el grupo solo pudiera ayudarte con una cosa, ¿cuál sería?»

No le escribas el caso. Si sales de la preparación con una versión tuya de su historia, te pasaste. Lo que ella lleva a la sala tiene que sonar a ella.

Hoja de la acompañante • introducción

Esto se llena al final de la preparación y se lee en voz alta al abrir el bloque, antes de que el grupo hable. Sirve para que las demás sepan con qué resonar. Sin esta frase el grupo no sabe qué buscar en su propia vida y vuelve al consejo.

El núcleo del asunto, en una sola frase y en palabras de ella:

La dificultad que escuché debajo de la historia:

Los sentimientos que le escuché:

La frase con la que abre el grupo

Se lee así, completando los dos espacios

«Piensa en un momento en que te sentiste _____
(el sentimiento más fuerte de ella) porque _____
(una descripción general de la situación, sin los detalles de ella).»

Un ejemplo

«Piensa en un momento en que sentiste vergüenza contigo misma porque descubriste algo que llevabas años sin querer mirar.»

NUESTRA FRASE, ESCRITA COMPLETA

La frase se escribe en general, nunca con los detalles del caso. Si nombra a su esposo o el crédito, el grupo cuenta historias sobre esposos y créditos en vez de buscar el sentimiento en su propia vida.

Hoja de la relatora

Tu trabajo no es transcribir. Es capturar las palabras que se repiten, lo que queda abierto, y lo que el grupo devuelve. Al cierre lees tres frases en voz alta y le entregas esta hoja a quien presentó.

PALABRAS O FRASES QUE SE REPITIERON

LO QUE EL GRUPO DEVOLVIÓ: EXPERIENCIAS, NO CONSEJOS

UN COMPROMISO QUE ELLA NOMBRÓ EN VOZ ALTA

LO QUE QUEDA ABIERTO • TEMAS QUE APARECIERON HOY Y VALDRÍA LA PENA TRABAJAR MÁS ADELANTE

Lo que queda abierto no se resuelve en la sesión: se anota. En la ronda de aclaración de la próxima se revisa qué sigue vivo. Esta hoja se guarda, no se bota.

El termómetro del círculo

Dos minutos al cierre de cada sesión. No va en papel: se responde en línea, desde el teléfono, y es anónimo. Nadie —tampoco la guía— sabe quién respondió qué. Sirve para una sola cosa: notar a tiempo cuando el círculo se está enfriando, mientras todavía se puede corregir.

Cómo se responde

El enlace

Tu guía lo comparte al cierre de cada sesión. Es el mismo todo el año.

El código QR

Está pegado en la última página de este cuadernillo. Apunta la cámara y responde.

Qué se pregunta

Lo que se mide cada sesión

Qué tan profunda estuvo la conversación · Si me sentí segura para decir lo que traía · Si se cumplieron los acuerdos · Si la guía sostuvo el espacio sin ocuparlo · Si volvería la próxima sesión

Y dos que se responden sí o no

¿Traje mi hoja llena, a conciencia? · ¿Dije algo que no había dicho antes?

Y una abierta

Una cosa que cambiaría de la sesión de hoy.

Las dos de sí o no son las que más dicen. La hoja llena a conciencia es lo que hace que el bloque de «lo que pesa» funcione, y hoy nadie lo sabe hasta que ya pasó. Y haber dicho algo que no habías dicho antes mide profundidad de verdad: un círculo donde nadie marca que sí lleva meses siendo cordial.

No se pregunta con qué te vas. Eso es tuyo y se dice en voz alta en la ronda de salida, o no se dice. El termómetro mide cómo está el círculo, no cómo estás tú.

ESPACIO PARA PEGAR AQUÍ EL CÓDIGO QR DE TU CÍRCULO
