



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE PSICOLOGÍA**

**TALLER DE ENTRENAMIENTO PARA MODIFICAR CONDUCTAS NO  
ASERTIVAS Y PENSAMIENTOS IRRACIONALES EN UN GRUPO DE  
ESTUDIANTES DE 6° SEMESTRE DE PREPARATORIA**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN PSICOLOGÍA**

**PRESENTA**

**MACÍAS MURGA MARÍA TERESA DE MONSERRAT**

**DIRECTOR DE TESIS: DOCTOR SAMUEL JURADO CÁRDENAS**

**REVISORA: DOCTORA ALEJANDRA VALENCIA CRUZ**

**Ciudad Universitaria, D. F.**

**MARZO, 2015**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*“El hombre superior es el que  
siempre es fiel a la esperanza; no  
perseverar es de cobardes”*

*Eurípides*

*“El éxito es aprender a ir de fracaso  
en fracaso sin desesperarse”*

*Wiston Churchill*

## **AGRADECIMIENTOS:**

*A Dios por haberme dado la fuerza para alcanzar este objetivo.*

*A mis amados padres, Tere y Tom. Los mejores papás del mundo, quienes con su ejemplo y perseverancia me enseñaron a ser lo que soy. Que Dios los siga conservando conmigo.*

*A Chuy, mi adorado esposo, por su amor y apoyo incondicional.*

*A mis hijos Monse y Chuy, a quienes amo entrañablemente, por su amor, sus palabras de aliento y confianza en mí.*

*A la Dra. Ana Lourdes, mi admirada prima Chiquis, quien me brindó sus conocimientos, asesoría y cariño.*

*A mi amiga July, que me permitió trabajar con sus alumnos. Sin su apoyo, esto no hubiera sido posible.*

*A Víctor, compañero de trabajo y amigo, por su ayuda en el manejo de los paquetes computacionales.*

*Al Dr. Samuel Jurado Cárdenas, director de tesis, por compartir sus conocimientos, por su invaluable apoyo y compromiso, pero sobre todo por su paciencia.*

*A la Dra. Alejandra Valencia, a la Lic. Damariz García, a la Mtra. Blanca Girón y al Dr. Jorge Pérez, por sus observaciones y aportaciones para enriquecer esta investigación.*

*A familiares y amigos que me alentaron a seguir adelante y que nunca perdieron la fe en mí.*

*A la UNAM por el honor de pertenecer a esta gran Institución.*

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	6
<b>I. ASERTIVIDAD</b> .....	9
1.1 Orígenes .....	9
1.2 Definición de asertividad.....	11
1.3 Tipos de comportamiento.....	16
1.3.1 Conducta pasiva.....	17
1.3.2 Conducta agresiva.....	18
1.3.3 Conducta asertiva .....	20
1.4 Derechos asertivos.....	21
1.5 Dimensiones de la conducta asertiva.....	26
1.6 Entrenamiento en asertividad.....	29
<b>2. TERAPIA RACIONAL EMOTIVA CONDUCTUAL</b> .....	41
2.1 Desarrollo histórico.....	41
2.2 Fundamentos de la TREC.....	43
2.3 Modelo ABC.....	46
2.3.1 Acontecimiento Activador “A”.....	49
2.3.2 Sistema de Creencias “B” .....	51
2.3.3 Consecuencias “C”.....	53
2.3.4 Debate “D”.....	54

2.4	Identificación de pensamientos racionales, pensamientos irracionales y exigencias absolutistas...	57
2.5	Emociones negativas apropiadas e inapropiadas.....	61
2.6	Distorsiones cognitivas.....	63
2.7	Alternativas racionales.....	65
2.8	Imaginación racional emotiva (IRE).....	71
<b>3.</b>	<b>ADOLESCENCIA</b> .....	<b>75</b>
3.1	<i>Aspectos generales</i> .....	75
3.2	Asertividad en la adolescencia.....	79
3.3	Pensamientos irracionales en la adolescencia.....	82
	<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y</b>	
	<b>JUSTIFICACIÓN</b> .....	<b>86</b>
	<b>OBJETIVOS</b> .....	<b>87</b>
	<b>PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>88</b>
	<b>HIPÓTESIS</b> .....	<b>88</b>
	<b>VARIABLES</b> .....	<b>89</b>
	<b>MÉTODO</b> .....	<b>90</b>
	Diseño de Investigación.....	90
	Participantes.....	90
	Instrumentos.....	91
	<b>PROCEDIMIENTO</b> .....	<b>95</b>

<b>RESULTADOS</b> .....	96
<b>DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES</b> .....	113
<b>REFERENCIAS</b> .....	119
<b>ANEXOS</b> .....	126

## **INTRODUCCIÓN:**

La presencia de ideas irracionales y absolutistas acerca de la forma como una persona debe actuar para agradar a los demás, o de lo que espera de ellos, provoca que se relacione en una forma inapropiada con gran carga de ansiedad, lo que dificulta el logro de una comunicación directa y honesta.

En nuestra sociedad, estas ideas irracionales son aprendidas desde la infancia. Con mensajes como “los niños deben obedecer sin protestar”, “las mujeres deben ser bien portadas para agradar a los demás” o “los hombres no lloran” se reprime la expresión de necesidades o sentimientos, lo que puede ser causa de conflicto emocional, en especial en la etapa de la adolescencia en la que el joven establece patrones de relación social que podrían continuar durante la etapa adulta.

Como consecuencia, existen personas que creen que para ser aceptadas y evitar conflictos siempre deben complacer a los demás y actúan en una forma pasiva, haciendo a un lado sus necesidades, opiniones o preferencias por considerarlos menos importantes, lo que trae aparejada una falta de respeto hacia sí mismo, ansiedad, descontento, insatisfacción e incremento de los sentimientos de inseguridad. A este respecto, Aguilar (1987) comenta: “Es contradictorio que al inhibir nuestro comportamiento para evitar conflictos, obtener aprobación o el bien de los demás, los problemas aumenten y *perdamos el respeto de los demás hacia nosotros*” (p.36).

Por el contrario, existen personas que para expresar sus necesidades, gustos y opiniones actúan con una total falta de respeto hacia los otros, pues consideran que con amenazas y violencia lograrán hacer valer sus derechos y critican a quienes no piensan como ellos. Esto trae como consecuencia sumisión, rechazo o contra-agresión de quienes los rodean, sin lograr una verdadera comunicación.

Para fomentar una comunicación directa y de respeto, es esencial que las personas cuenten con las herramientas necesarias que les ayuden a reconocer cuales son las ideas irracionales que las han conducido a comportarse en una forma pasiva o agresiva y las cambien por ideas racionales apegadas a la realidad, que les permitan expresar sus sentimientos, preferencias y manera de pensar en una forma oportuna, y adecuada, respetando siempre los derechos de los demás. Esto se hace especialmente necesario para los adolescentes, quienes debido a los cambios físicos, psicológicos, intelectuales y sociales que están experimentando son más susceptibles de enfrentar su realidad con una óptica inasertiva e irracional.

El presente estudio consistió en medir el impacto de un taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales en un grupo de estudiantes de 6º semestre de preparatoria.

En el capítulo uno se aborda una explicación del concepto de Asertividad, las características de la conducta pasiva, agresiva y asertiva, los derechos asertivos y

la descripción de las técnicas básicas utilizadas para el entrenamiento asertivo.

En el capítulo dos, se habla acerca de los fundamentos de la Terapia Racional Emotiva Conductual postulada por el Dr. Albert Ellis, incluyendo el modelo ABC, los conceptos de pensamientos racionales e irracionales, exigencias absolutistas, emociones negativas, distorsiones cognitivas, alternativas racionales e imaginación racional emotiva.

En el capítulo tres, se presentan los aspectos generales de la adolescencia y el desarrollo de la asertividad y los pensamientos irracionales en esta etapa.

Finalmente, se da una explicación del problema a investigar, la metodología que se siguió, los resultados obtenidos, y las conclusiones. También se incluye la carta descriptiva del taller de entrenamiento.

## **CAPÍTULO 1**

### ***ASERTIVIDAD***

Aun cuando el concepto de asertividad empezó a ser reconocido como tal a fines de la década de los años 50, en la actualidad continúa siendo de gran relevancia, pues los estudios sobre el tema muestran que el desarrollo de la conducta asertiva permite que la persona se sienta más satisfecha consigo misma y con los demás al ser capaz de manifestar de manera honesta sus creencias y necesidades, sin que esto le cause ansiedad, a la vez que le permite aceptar en forma respetuosa las creencias y necesidades de los otros, lo que finalmente le ayuda a mejorar sus relaciones sociales.

#### **1.1 Orígenes**

El concepto de asertividad y sus técnicas de entrenamiento tienen su origen en la terapia de la conducta, principalmente, en la obra de tres teóricos de esta corriente: Andrew Salter, Joseph Wolpe y Arnold Lazarus.

##### ➤ Andrew Salter.

Tomando como base los principios postulados por Ivan Pavlov con respecto a la teoría de la conducta y los reflejos condicionados, Andrew Salter (2002), se refiere a los reflejos excitativos e inhibitorios, para describir conductas de tipo asertivo o no asertivo. Supone que de la misma manera como el perro de Pavlov aprendía a

salivar después de escuchar la campana, un bebé puede aprender que algunas de sus conductas ocasionan diferentes respuestas en las personas que lo rodean, su conducta es excitativa, pero cuando la mamá del bebé reprime sus conductas, el bebé inhibe sus emociones y se retrae, de la misma forma como le sucedía al perro cuando era castigado al salivar, es decir, estas fuerzas excitativas e inhibitorias influyen en la adaptación de las personas al medio ambiente. Para este autor, la persona excitativa es directa, responde al ambiente, toma acciones constructivas ante cualquier problema, disfruta de la compañía de las personas sin importarle lo que piensen de él, es responsable, es realmente feliz y, sobre todo, no experimenta ansiedad. Por otro lado, considera que la persona inhibitoria bloquea sus emociones, se siente frustrado, irritable e insatisfecho en su relación con los demás, desea ser aceptado, razón por la cual no lucha por sus derechos emocionales y le resulta difícil decir que “no”, por lo que siempre está haciendo cosas que no desea hacer. “Son camaleones que tratan de agradar a las personas con las que se relacionan” (Salter, 2002, p. 18).

➤ Joseph Wolpe.

A partir de los trabajos llevados a cabo sobre neurosis, Wolpe (1976) formula el principio de inhibición recíproca el cual establece que una respuesta de ansiedad puede ser debilitada al evocar una respuesta incompatible con la ansiedad, en presencia del estímulo que evoca la ansiedad. Supone que es necesario cambiar los pensamientos cuando su contenido es obsesivo o está en conflicto con la realidad y considera que las respuestas asertivas, junto con las sexuales y de

relajación, son las que más se utilizan en la práctica clínica para combatir la ansiedad. Es el primero en utilizar el término asertividad, al que define como “cualquier expresión abierta de sentimientos espontáneos y apropiados, que no sean de ansiedad” (Wolpe, 1976, p.19) y concluye que la conducta asertiva se puede utilizar para superar la ansiedad que inhibe respuestas verbales apropiadas en situaciones interpersonales.

➤ Arnold Lazarus.

Fensterheim, y Baer (1983) reportan que para Lazarus, la conducta asertiva es un aspecto de la libertad emocional que permite a las personas reconocer y expresar en forma adecuada sus estados afectivos, así como conocer y defender sus derechos, lo que supone reconocer y respetar también los derechos de los demás.

## **1.2 Definición de asertividad**

El término asertividad proviene del latín “asserere”, “assertum”, que significa afirmar, lo que da la idea de autoafirmación; sin embargo, resulta difícil dar una definición estricta del término pues los diferentes autores han abordado la asertividad desde sus diferentes perspectivas teóricas.

Desde un enfoque teórico conductual, Rimm y Masters (1980) mencionan que la conducta asertiva implica la expresión honesta de sentimientos tanto negativos

como positivos, lo que provoca mayor sentimiento de bienestar e inhibe la ansiedad.

Gaeta y Galvanovskis (2009) comentan que para los autores con enfoque cognitivo, la asertividad se refiere a la expresión directa y honesta de las creencias, deseos y sentimientos, respetando los derechos de los demás, para lo que es necesario conocer la diferencia entre asertividad y agresividad, identificar y aceptar los derechos propios y los de los demás y reducir los obstáculos cognitivos y afectivos para disminuir las ideas irracionales, ansiedades y culpas.

En el enfoque teórico humanista, la asertividad es considerada como una técnica que ayuda al desarrollo de la realización del ser humano (Aguilar, 1995).

Desde el enfoque psicoanalista, se habla de una “motivación exploratoria-asertiva que interactúa con otras modalidades de motivación para satisfacer y regular las necesidades básicas de la persona, dirigir las relaciones interpersonales y mantener la organización del self” (Kenneth, 2001, p. 620), integrando sistemáticamente este esquema motivacional, tanto dentro como fuera de la sesión.

De igual manera, resulta difícil contar con una definición de asertividad debido a que, según lo menciona Caballo (1983), con frecuencia se confunde con la

agresividad o se considera como un tipo de habilidad social, lo que se aprecia en su definición de habilidades sociales:

La conducta socialmente habilidosa es ese conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal que expresa los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás, ya que generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación, mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas. (Caballo, 2007, p. 6).

Otros autores equiparan la asertividad con otros conceptos. Así Rodríguez y Serralde (1991) la definen como “la afirmación de la propia personalidad, confianza en sí mismo, autoestima, aplomo, fe gozosa en el triunfo de la justicia y la verdad, vitalidad pujante, comunicación segura y eficiente” (p.1).

Lohr, More y Mansueto (1981) concluyen que la asertividad es un constructo multidimensional que abarca la defensa de los derechos, la conducta de rechazo, la habilidad para pedir favores y la habilidad para iniciar y mantener conversaciones.

Jakubowski y Lange (1979) se refieren a la conducta asertiva como la lucha por los derechos asertivos y la expresión directa y honesta de los propios sentimientos

y creencias, respetando los derechos de los demás. Destacan la importancia de la relación entre los pensamientos, sentimientos y conductas en el esfuerzo por lograr un comportamiento asertivo.

Caballo (1983) define la conducta asertiva como la expresión honesta de sentimientos y pensamientos de una persona a la vez que alcanza su objetivo.

Fensterheim y Baer (1983) mencionan que la persona asertiva posee las siguientes características:

- Es libre de expresar lo que siente, quiere y piensa
- Es capaz para comunicarse con todo tipo de personas, ya sean familiares, amigos o extraños, en una forma honesta, directa y adecuada
- Tiene una tendencia activa en la vida, se esfuerza por lograr lo que quiere, hace que las cosas sucedan
- Siente respeto por sí mismo, actuando en forma honesta y aceptando sus limitaciones.

Al lograr esto “produce una impresión de movimiento y lleva a una existencia más apasionante a causa de las relaciones personales más íntimas y más profundas” (p. 27).

Aguilar (1987) menciona que:

Actuar asertivamente significa tener la habilidad para transmitir y recibir los mensajes de sentimientos, creencias u opiniones propias o de los demás de

una manera honesta, oportuna, profundamente respetuosa, y tiene como meta fundamental lograr una comunicación satisfactoria hasta donde el proceso de la relación humana lo haga necesario. (p. 12).

Para Alberti y Emmons (1999) la conducta asertiva “promueve igualdad en las relaciones humanas, permitiéndonos actuar de acuerdo con nuestros intereses, defender nuestras opiniones sin sentirnos culpables, expresar nuestros sentimientos con honestidad y con comodidad y ejercer nuestros derechos individuales sin transgredir los de otros” (p. 7).

Riso (2002) establece que una persona es asertiva cuando es capaz de:

ejercer y/o defender sus derechos personales, como por ejemplo, decir “no”, expresar desacuerdos, dar una opinión contraria y/o expresar sentimientos negativos sin dejarse manipular, como lo hace el sumiso, y sin manipular ni violar los derechos de los demás, como lo hace el agresivo. (p. 3).

Este autor considera, además que el manifestarse en forma asertiva es un acto de dignidad personal, de reconocer que la persona es merecedora de lo mejor.

En todas las definiciones, la característica más importante es la habilidad de expresar los sentimientos y creencias en forma no agresiva y defender los propios derechos, respetando los derechos de los demás, independientemente de la consecución o no de los objetivos planteados, en cuyo caso, la persona asertiva

podrá sentirse decepcionada, “pero nunca irrazonablemente hostil” (Fensterheim y Baer, 1983, p. 58), ya que el sólo hecho de poder manifestar las necesidades o derechos, puede resultar altamente recompensante.

Asimismo, es importante destacar que en ocasiones una persona puede decidir ser asertiva en una situación pero no en otra, dependiendo de las circunstancias socio-culturales imperantes en el momento.

### **1.3 Tipos de Comportamiento**

Smith (2006) explica que una reacción de supervivencia ante un conflicto entre individuos de una misma especie es la huida o la lucha por parte de alguno de los participantes. Los seres humanos también cuentan con estas reacciones innatas de defensa. La huida implica escapar de la situación y va acompañada de sensación de miedo y frustración. La lucha involucra violencia y va acompañada de ira y resentimiento. Sin embargo, el ser humano cuenta con la capacidad de comunicarse, razonar, resolver problemas y llegar a acuerdos. Esta forma de comportarse va acompañada de una sensación de bienestar y satisfacción y brinda una ventaja para la supervivencia y la relación con las demás personas. No obstante, Smith (2006) considera que pueden presentarse situaciones de peligro en las que la huida o la lucha son la opción más viable para la supervivencia. Para Rodríguez y Serralde (1991) la conducta de huir corresponde al comportamiento pasivo, luchar, al comportamiento agresivo y expresarse verbalmente y razonar, al comportamiento asertivo.

A este respecto, Paris y Casey (1979) consideran que es inadecuado identificar a una persona como totalmente agresiva, pasiva o asertiva, debido a que estos conceptos sólo son representaciones de diferentes tipos de conducta que la mayoría de las personas puede presentar en diferentes grados, dependiendo de la situación.

### **1.3.1 Conducta pasiva**

La persona que presenta una conducta pasiva es incapaz de reconocer y expresar sus emociones, sentimientos y pensamientos, tiene una personalidad inhibida, se siente insegura por lo que siempre está tratando de agradar a los demás, se siente responsable del bienestar de los otros, aun a costa de su propio bienestar, no se responsabiliza de sus necesidades por lo que permite que otros elijan por ella y considera que los derechos de los demás son más valiosos que los suyos, razón por la que no es capaz de defender sus derechos. Este tipo de comportamiento ocasiona que la persona se sienta cada vez más insegura, ansiosa y devaluada, que no cumpla sus metas, que pierda el respeto de los demás, que la comunicación con los otros resulte confusa y la interrelación social sea superficial y poco enriquecedora. A corto plazo, la persona pasiva puede sentir alivio al creer que al no manifestarse está evitando enfrentar algún conflicto, pero a largo plazo, esto sólo causa que el conflicto aumente, al igual que el rechazo de los demás.

Aguilar (1987) y Riso (2002) consideran que la conducta pasiva se debe, entre otros factores, a sentimientos de culpa, ansiedad y baja autoestima.

Para Aguilar (1987) la inseguridad y la ansiedad se dan por el temor de la persona a ser rechazada por personas importantes para ella; los sentimientos de culpa ocasionan que la persona no intente reconocer ni satisfacer sus necesidades y los sentimientos de poca valía condicionan los sentimientos de seguridad de la persona a la presencia de algún atributo especial e inhiben la expresión de sentimientos y necesidades. Asimismo, considera que la persona pasiva puede actuar así por ignorar que tiene derechos o por falta de práctica en alguna habilidad, por ejemplo, no saber cómo desenvolverse al buscar trabajo.

Riso (2002) menciona que las personas con alta predisposición a sentir culpa pueden generar pensamientos antiasertivos: a) sobreestimación de la sensibilidad ajena, por lo que la persona evita herir los sentimientos de los demás, aun cuando sacrifique los propios, b) codependencia emocional, por lo que la persona considera que debe asumir sus obligaciones afectivas en deterioro de su propia individualidad y c) profecía de malignidad, por lo que la persona se siente egoísta al defender sus derechos.

### **1.3.2 Conducta agresiva**

La persona que actúa en forma agresiva manifiesta una falta de autocontrol, siente una confianza exagerada en sí mismo y ante la amenaza de perder el control de la

situación, presenta una serie de pensamientos negativos que lo llevan a actuar en forma agresiva y manipuladora. Es insensible a las necesidades de los demás, sólo piensa en sus propias necesidades y ante el temor de no poder cubrirlas, hay una reacción de enojo que puede manifestarse como agresión física o verbal. Se muestra rígido ante el comportamiento de las otras personas y emite críticas constantes. No acepta sus errores y culpa a los demás. Le interesa lograr sus metas aun cuando sea a costa de los otros, lo que genera resentimiento, rechazo o contra-agresión por parte de las personas afectadas. A corto plazo, las consecuencias de la conducta agresiva pueden parecer favorables a la persona que así logra lo que se propone, pero a largo plazo este comportamiento deteriora las relaciones interpersonales ya que los demás se sienten humillados y evitan todo contacto con el agresor.

Alberti y Emmons (1999) incluyen dentro del comportamiento agresivo la forma de agresividad indirecta que se manifiesta en forma pasiva y disimulada que oculta una acción desleal. En relación a este concepto, Rimm y Masters (1980) ya habían descrito esta conducta explicando que en ocasiones las personas son incapaces de expresar ira, lo que conduce a un estado pasivo-agresivo que tiene por objeto castigar al otro en forma indirecta, induciendo sentimientos de culpa.

Para Aguilar (1987) las causas de la conducta agresiva son: a) falta de control emocional que hace que la persona manifieste comportamientos de defensa o ataque al sentirse amenazada, b) no reconocer los derechos de los demás, c)

actuar en forma pasiva ante una situación y posteriormente descargar los sentimientos negativos acumulados en otro sitio y con otras personas, d) éxito previo al haber actuado en forma agresiva, e) errores en la forma de expresión, f) intolerancia a la frustración.

Según Riso (2002) una persona agresiva considera que sus derechos son más importantes que los derechos de los demás.

### **1.3.3 Conducta asertiva**

Una persona que presenta una conducta asertiva es aquella que puede comunicar sus sentimientos, ideas, gustos en forma clara, libre, honesta, con respeto para ella y para los demás, sin sentir ansiedad. Acepta que los otros pueden pensar y actuar en forma diferente y que, en algunas ocasiones, tendrá que enfrentarse al rechazo de personas que no aprueben el comportamiento asertivo debido a sus propias creencias irracionales. Muestra una preocupación genuina por el cumplimiento de sus derechos y el de los derechos de las otras personas y sabe que sus derechos están limitados por los derechos de los demás. Se siente emocionalmente libre y segura de sí misma, toma sus propias decisiones y se responsabiliza de ellas, se esfuerza por alcanzar sus metas. El comportamiento asertivo fortalece las relaciones interpersonales puesto que permite una interacción justa y equilibrada en la que ninguno de los integrantes se percibe amenazante o en desventaja. La persona que se comporta en forma asertiva es

“más capaz de lograr recompensas sociales (así como materiales) significativas, obteniendo así mayor satisfacción de la vida” (Rimm y Masters, 1980, p. 101).

La asertividad no es un rasgo de la personalidad, más bien es una característica de la conducta, por lo que puede aprenderse. El comportamiento asertivo puede estar determinado por el contexto y las circunstancias sociales y culturales, por lo que habrá situaciones en las que la persona tendrá que tomar la decisión de no ser asertiva y no lograr sus metas; sin embargo, el simple hecho de poder tomar la decisión, ya es muestra de asertividad.

#### **1.4 Derechos Asertivos**

Para lograr ser asertiva, la persona debe saber que tiene derechos y obligaciones que deberá ejercer con ética para respetar los derechos y obligaciones de los demás, ya que cada derecho que uno tiene, también lo tiene la otra persona.

Aguilar (1987), dice que todas las personas tienen derecho a:

- **Considerar sus propias necesidades.** Dar importancia a la satisfacción de las propias necesidades para no sentirse víctima de los demás, pero con la responsabilidad de respetar siempre las necesidades de los otros.
- **Cambiar de opinión.** Es válido cambiar de opinión una vez que se haya tomado una decisión, pero siempre tratando de no afectar a los demás con cambios continuos.

- **Tener y expresar sus propios sentimientos y opiniones.** No es adecuado reprimir los sentimientos y opiniones pues esto podría conducir a la persona a expresarlos en formas manipuladora, pero es importante controlar los sentimientos negativos resultantes de ideas irracionales sobre uno mismo o sobre los demás.
- **Rehusar peticiones sin sentirse culpable o egoísta.** Se puede poner límites a los demás, estableciendo prioridades sin adoptar posiciones extremas que afecten la reciprocidad en la relación.
- **Ser tratado con respeto y dignidad.** Toda persona merece ser tratada con respeto, independientemente de las diferencias existentes.
- **Cometer errores.** Cometer errores no convierte a ninguna persona en un ser inferior o despreciable, lo importante es aprender de los errores para no repetirlos.
- **Pedir lo que se quiere.** Es importante expresar en forma directa y clara lo que se quiere, sin caer en el extremo de exigir que los demás cumplan todos nuestros deseos.
- **Hacer menos de lo que la persona es humanamente capaz de hacer.** Es necesario establecer metas realistas y establecer prioridades para evitar exigencias desmesuradas, evitando actuar de manera irresponsable.
- **Establecer las propias prioridades y tomar las propias decisiones.** Se tiene el derecho de tomar decisiones, con la responsabilidad de no actuar en forma irreflexiva y de afrontar las consecuencias sin culpar a los demás.

- **Sentirse bien consigo mismo.** Se tiene el derecho de aceptarse a uno mismo como es, con el deseo de mejorar y sin sentirse más valioso que los demás.
- **Respetar la propia privacidad.** Se debe contar con momentos y espacios para estar a solas con uno mismo, respetando esto mismo en los demás.
- **Tomar su tiempo y pensar.** Es importante contar con el tiempo que se considere necesario para reflexionar antes de tomar una decisión, con la responsabilidad de no retrasarse a propósito para perjudicar al otro.
- **A no usar sus derechos.** Cada persona es libre de renunciar a la defensa de alguno de sus derechos, en base a las circunstancias y sin culpar a los demás.
- **Pedir reciprocidad.** Cuando una persona da, tiene el derecho de pedir, sin exigir, actos recíprocos, con la conciencia de que el otro no está obligado a corresponder en la misma medida.
- **Tener éxito.** Toda persona tiene el derecho a lograr éxito en lo que emprende, venciendo los pensamientos negativos que le hacen dudar de sus capacidades.
- **Obtener la calidad relativa a lo que se pagó.** Se tiene el derecho de expresar, sin agresión, cualquier inconformidad con respecto a algún bien o servicio contratado.
- **Ser feliz.** Toda persona tiene el derecho de ser feliz sin sentirse culpable y actuando de manera responsable, ya que así podrá dar lo mejor de sí a los demás.

Por su parte, Smith (2006) postula diez derechos asertivos:

**I. Tenemos derecho a juzgar nuestro propio comportamiento, nuestros pensamientos y nuestras emociones y a tomar la responsabilidad de su inicio y de sus consecuencias.** Al ejercitar este derecho, tomamos el control de nuestra existencia y dejamos de responsabilizar a los demás, a la vez que dejamos de depender de toda norma arbitraria y manipulativa que nos marca la forma en que debemos actuar para agradar a las otras personas.

**II. Tenemos derecho a no dar razones o excusas para justificar nuestro comportamiento.** Al ser nuestro propio juez, no es necesario justificar nuestro comportamiento ante los demás para que juzguen si es correcto o incorrecto. Por su parte, las otras personas tienen la opción asertiva de emitir su opinión, pero nosotros decidiremos hasta qué grado tomaremos en cuenta o no esas observaciones.

**III. Tenemos derecho a juzgar si nos incumbe la responsabilidad de encontrar soluciones para los problemas de otras personas.** Siempre debemos tener presente que cada quien es responsables de su propio bienestar y que, independientemente de nuestras buenas intenciones para con los demás, no les podemos resolver la vida.

**IV. Tenemos derecho a cambiar de parecer.** Es saludable y normal cambiar de opinión con el paso del tiempo y en base a las circunstancias, sin necesidad de justificarse ante los demás.

**V. Tenemos derecho a cometer errores... y a ser responsables de ellos.** Los errores son parte de la esencia humana. Lo importante es hacerse responsable de

los errores cometidos y no permitir ser manipulado por los demás a causa de dichos errores.

**VI. Tenemos derecho a decir: “No lo sé”.** No es necesario contar con una respuesta para todas las preguntas que los demás nos formulen, en especial en relación a nuestras acciones.

**VII. Tenemos derecho a no depender de la buena voluntad de los demás antes de enfrentarnos con ellos.** No es necesario contar con la buena voluntad o aceptación de las personas para poder relacionarnos con ellas de manera asertiva.

**VIII. Tenemos derecho a tomar decisiones ajenas a la lógica.** El razonamiento lógico generalmente se basa en afirmaciones y negaciones categóricas, por lo que este razonamiento no siempre es útil para comprender nuestros deseos y emociones que pueden cambiar dependiendo del momento y lugar.

**IX. Tenemos derecho a decir: “No lo entiendo”.** No es posible comprender completamente la mayor parte de las cosas que nos rodean, ni entender todo lo que la otra persona piensa o quiere, en especial, si lo manifiesta en forma indirecta.

**X. Tenemos derecho a decir: “No me importa”.** Podemos decir que no nos importa ser perfectos, desde el punto de vista propio o de los demás.

Es necesario tener presente que estos derechos deben ejercerse con responsabilidad para no quebrantar los derechos de los demás.

## 1.5 Dimensiones de la conducta asertiva

Los autores que hablan sobre asertividad se han referido a diferentes dimensiones que expresan el comportamiento asertivo:

Wolpe (1977) hizo la diferencia entre

- a) Observaciones asertivas hostiles: “Me has hecho esperar 20 minutos”
- b) Observaciones asertivas de encomio: “Admiro tu tenacidad”.

Caballo (1983) menciona que Lazarus propone cuatro dimensiones:

- a) La capacidad para decir No
- b) La capacidad de pedir favores o hacer peticiones
- c) La capacidad de expresar sentimientos positivos o negativos
- d) La capacidad de iniciar, continuar y terminar conversaciones.

Caballo (1983), presenta las tres dimensiones consideradas por Galassi, Delo Galassi y Bastien:

1. Asertividad positiva. Incluye la expresión de sentimientos de amor, afecto, aprobación y admiración
2. Asertividad negativa. Considera la expresión de sentimientos justificados de ira, insatisfacción, desacuerdo, aburrimiento
3. Autonegación. Incluye constantes disculpas, exagerada ansiedad interpersonal y un desmedido interés por los sentimientos de los demás.

Eisler, Hersen, Miller y Blanchard (1975) definen cuatro componentes conductuales:

- a) Conductas no verbales: contacto visual, sonrisas, volumen de la voz, apropiada expresión afectiva, interrupciones durante la conversación
- b) Contenido negativo: conformismo, solicitud de cambios en la conducta de otros
- c) Contenido positivo: halagos, reconocimientos, conductas positivas
- d) Asertividad general.

Caballo (1983) expone las tres dimensiones propuestas por Turner y Adam:

1. Conducta de rechazo
2. Expresión de sentimientos positivos
3. Capacidad para adquirir la información solicitada.

Caballo (1991) propone las siguientes dimensiones y especifica que se llevan a cabo con determinadas personas y ante ciertos factores situacionales:

1. Iniciar y mantener conversaciones
2. Hablar en público
3. Expresar amor, agrado y afecto
4. Defender los propios derechos
5. Pedir favores
6. Rechazar peticiones
7. Hacer cumplidos

8. Aceptar cumplidos
9. Expresar opiniones personales, incluido el desacuerdo
10. Expresar justificadamente molestia, desagrado o enfado
11. Disculparse o admitir ignorancia
12. Pedir cambios en la conducta del otro
13. Afrontar las críticas.

Caballo (1991) habla también de elementos moleculares de la conducta asertiva:

- a) La mirada. Se refiere al contacto ocular con la otra persona
- b) La expresión facial. Debe estar de acuerdo con el mensaje
- c) Los gestos. Son básicamente culturales y acentúan el mensaje, por esta razón deben ser adecuados a las palabras
- d) La postura. Refleja actitudes y sentimientos sobre la persona y su relación con los otros
- e) La orientación. Indica el grado de intimidad o formalidad de la relación
- f) La distancia o contacto físico. Depende del contexto cultural y social y expresa la naturaleza de la relación
- g) El volumen de la voz. Permite que el mensaje llegue al interlocutor y las variaciones se utilizan para dar énfasis a lo que se dice
- h) La entonación. Comunica sentimientos y emociones y, en ocasiones, la entonación de las palabras resulta más importante que el mensaje verbal
- i) La fluidez. La falta de fluidez puede dar la impresión de inseguridad, incompetencia, poco interés o ansiedad

- j) El tiempo de habla. Se refiere al tiempo en el que la persona se mantiene hablando, lo recomendable es un intercambio recíproco entre las personas involucradas en la conversación
- k) El contenido. Depende de la situación, del papel que la persona desempeña y de lo que quiera lograr.

Alberti y Emmons (1999) agregan:

- a) El momento ideal. Encontrar un momento especial para expresar una emoción intensa
- b) Saber escuchar. Mostrar un interés activo por lo que dice la otra persona
- c) Pensamientos. Controlar los pensamientos que conducen a apreciaciones deformadas y extremistas de la realidad
- d) Contenido. La manera de decir las cosas es más importante que lo que se dice.

Al referirse a las dimensiones que determinan la conducta asertiva, es importante tomar en cuenta la persona a la que se dirige la conducta asertiva y la situación en la que se presenta dicha conducta.

## **1.6 Entrenamiento en asertividad**

Debido a que la asertividad no es un rasgo de la personalidad sino una forma de comportamiento, ésta puede ser aprendida a través del entrenamiento. “El entrenamiento asertivo pretende favorecer el aprendizaje de respuestas asertivas

pertinentes, por lo tanto se esperaría en quien lo recibe, que experimente menor incomodidad subjetiva y aumente su probabilidad de comportarse asertivamente” (Guerra, 1996, p. 98).

Zaldívar (1994) afirma que cualquier programa de entrenamiento asertivo deberá integrar técnicas que ayuden a las personas a desarrollar habilidades para la comunicación y las relaciones interpersonales libres de ansiedad, modificar procesos cognitivos distorsionados y distinguir las situaciones en las que es posible mostrar comportamientos asertivos. Asimismo, el programa deberá adecuarse a la situación sociocultural del grupo al que va dirigido.

Existen diferentes modelos y técnicas para el entrenamiento asertivo. El principio de estas técnicas propone que cuando una persona logra modificar sus acciones, puede modificar también sus sentimientos y sus actitudes. Alberti y Emmons (1999) agregan que es necesario modificar la forma de pensar para lograr cambios en la forma de actuar. La forma de interactuar de una persona es una manifestación de su forma de pensar, de sus valores y de su sensibilidad, por lo que al actuar sobre la manera de comunicarse, se está actuando sobre la psicología de la persona. (Naranjo, 2008).

En un principio, el entrenamiento asertivo se planteó para ser aplicado en forma individual; sin embargo, actualmente, se utiliza cada vez más en forma grupal, pues presenta mayores ventajas. Los participantes en el entrenamiento tienen la

ventaja de practicar entre sí, de contar con más modelos y recibir mayor retroalimentación. Caballo (1991) considera que es recomendable que un grupo tenga entre 8 y 12 miembros con sesiones desde 30 minutos hasta 2 ½ hrs. una vez por semana a lo largo de 8 a 12 semanas.

Antes de iniciar el entrenamiento asertivo, es conveniente que el terapeuta identifique si el paciente requiere dicho entrenamiento y cuáles son las áreas problemáticas específicas. A este respecto, Wolpe (1977) refiere que no todos los pacientes necesitan entrenamiento asertivo, pues el hecho de que una persona sea incapaz de expresar sus sentimientos ante alguien en particular no significa que no pueda hacerlo ante otra persona, por lo que primero es necesario que el terapeuta se dé cuenta, a través de una entrevista, si el paciente requiere el entrenamiento asertivo. Recomienda utilizar como auxiliar de diagnóstico la forma en la que el paciente responde ante ciertas situaciones, tales como no recibir el cambio completo después de hacer algún pago, o darse cuenta que ha comprado un artículo defectuoso. Cuando el paciente es incapaz de defenderse y manifiesta ansiedad al querer expresar sus sentimientos de manera satisfactoria y socialmente efectiva, entonces se puede pensar en el entrenamiento asertivo.

Al inicio del programa de sesiones, es pertinente informar al paciente en qué consiste el entrenamiento, los objetivos a alcanzar y la participación que se espera de él. También es importante hacerle ver que tiene el derecho de mostrarse asertivo y los sentimientos de bienestar que obtendrá con ello. Si el paciente se

muestra muy ansioso, será necesario enseñarlo a relajarse y hacerle saber que cuando el comportamiento de una persona es asertivo, es muy poco probable que experimente ansiedad.

Concha y Rodríguez (2001) presentan las seis áreas propuestas por Salter en las que es necesario trabajar en el entrenamiento asertivo:

1. La expresión verbal para comunicar los sentimientos
2. La expresión facial para manifestar emociones
3. El uso de la primera persona al hablar
4. La aceptación de cumplidos o halagos
5. La expresión de desacuerdos
6. La improvisación y actuación espontáneas.

Caballo (1991) considera cuatro etapas en el modelo de entrenamiento:

Primera etapa. La elaboración de un sistema de creencias que ayuden a mantener el respeto tanto por los propios derechos como por los derechos de los demás.

Segunda etapa. Se apoya al paciente para que logre diferenciar entre respuestas asertivas, no asertivas y agresivas y pueda entender los beneficios del comportamiento asertivo.

Tercera etapa. Se lleva a cabo una reestructuración cognitiva de los pensamientos irracionales del paciente, haciéndole ver que éstos tienen influencia en sus sentimientos y en su conducta.

Cuarta etapa. Se realiza el ensayo conductual de las respuestas asertivas en situaciones específicas.

Riso, Pérez, Roldán y Ferrer (1988) presentan cuatro modelos conceptuales que explican los déficits en la conducta asertiva:

- a) Déficit en habilidades. La persona no ha desarrollado un comportamiento socialmente competente por falta de modelos o por carencia de oportunidades.
- b) Inhibición de respuesta por ansiedad condicionada. Las habilidades se ven afectadas por la ansiedad condicionada a las situaciones sociales.
- c) Inhibición por factores cognoscitivos. La inhibición se debe a evaluaciones cognoscitivas distorsionadas.
- d) Modelo de rasgos. Considera a la asertividad como un rasgo de la personalidad y plantea que los hábitos determinan las conductas del sujeto.

Para eliminar estos déficits en la conducta asertiva, Zaldívar (1994) propone las siguientes estrategias terapéuticas:

- a) Déficit de habilidades. Ensayo de la conducta, modelaje, práctica de respuestas, instrucciones del terapeuta, retroalimentación y refuerzo social.
- b) Inhibición de respuesta por ansiedad condicionada. Práctica de técnicas dirigidas a la reducción y control de la ansiedad.
- c) Inhibición por factores cognoscitivos. Enseñanza de los principios de la Terapia Racional Emotiva, entrenamiento en autoinstrucciones, técnica de solución de problemas.

d) Modelo de rasgos. Uso de la técnica de modelaje, instrucción y retroalimentación.

Por su parte, Caballo (1983) comenta que el término asertividad está siendo reemplazado por el de habilidades sociales y presenta los cuatro elementos que conforman el proceso del entrenamiento en habilidades sociales (Caballo, 1991):

1. Entrenamiento en habilidades. Se enseñan y practican conductas específicas que van a formar parte del repertorio conductual de la persona
2. Reducción de la ansiedad. Se reproduce la conducta más adaptativa que es incompatible con la conducta de ansiedad
3. Reestructuración cognitiva. Se modifican valores, creencias, cogniciones y actitudes de la persona
4. Entrenamiento en solución de problemas. La persona aprende a reconocer y a procesar los valores de todos los aspectos situacionales importantes para generar la respuesta que le ayude a lograr el objetivo.

Caballo (1991) presenta las siguientes técnicas utilizadas en el entrenamiento asertivo:

- Ensayo de la conducta. Es una de las principales técnicas utilizadas en el entrenamiento asertivo. En esta técnica, la persona se representa a sí misma y el terapeuta, guiado por ella, asume el papel de alguien importante para la persona, y de esta manera se ventilan las situaciones que pueden estar impidiendo un comportamiento asertivo. Para esta técnica, se recomienda: a)

limitarse a un solo problema, de preferencia al que se expuso al principio del tratamiento, b) escoger una situación reciente o que pueda suceder pronto, c) la representación no debe durar más de tres minutos, d) dar respuestas cortas, e) la persona que va a actuar sabe cuál es la mejor respuesta para ella en esa situación.

Se considera adecuado entre tres y diez ensayos de una conducta para cada situación.

Esta técnica se puede utilizar a nivel grupal:

1. Descripción de la situación que está causando conflicto
2. Representación del comportamiento normal de la persona ante esa situación
3. Identificación de las posibles ideas desadaptativas causantes del comportamiento socialmente inadecuado
4. Identificación de los derechos humanos básicos relacionados con la situación
5. Identificación y evaluación de objetivos a corto y largo plazo que permitan un comportamiento adecuado ante dicha situación (solución de problemas)
6. Sugerencias de los otros miembros del grupo y los entrenadores / terapeutas sobre comportamientos alternativos
7. Demostración, ante la persona, de alguno de estos comportamientos, por parte de los miembros del grupo o los entrenadores (modelado)
8. La persona practica la conducta que va a llevar a cabo

9. La persona actúa la conducta elegida tomando en cuenta el modelo y las sugerencias dadas por los demás miembros del grupo, integrando dicha actuación a su propio estilo
  10. Evaluación por parte de la persona y de los otros miembros / entrenadores del grupo de la efectividad del comportamiento. En la retroalimentación se resaltan los rasgos positivos y las conductas inadecuadas
  11. En base a la evaluación realizada, el terapeuta u otro miembro del grupo vuelve a representar la conducta incorporando las sugerencias dadas en la retroalimentación
  12. Se repiten los pasos del 8 al 11 tantas veces como sea necesario hasta que se obtenga un comportamiento adecuado para la vida real
  13. Se repite la escena completa incorporando todas las mejoras
  14. Se dan las últimas instrucciones a la persona para que ponga en práctica la conducta ensayada, se le recomienda que lo intente aunque no tenga éxito y se evalúan los resultados en la siguiente sesión.
- Modelado. El modelo es el terapeuta o algún miembro del grupo y se presenta en vivo o en video, representando el evento completo o sólo un fragmento. Es preferible que el modelo sea del mismo sexo y edad aproximada a la del observador y el comportamiento representado, similar al de él. Esta técnica resulta útil cuando es más fácil demostrar la conducta adecuada que explicarla.
  - Instrucciones / aleccionamiento. También se conoce como coaching o retroalimentación correctiva e informa a la persona sobre la diferencia entre su

desempeño y el criterio establecido. Cada sesión inicia con una breve instrucción acerca de las expectativas para ese día.

- Retroalimentación y reforzamiento. El reforzamiento se da durante toda la sesión y ayuda a adquirir nuevas conductas a través de aproximaciones sucesivas. Puede darse en forma verbal con un elogio, o en forma no verbal por medio de la expresión facial, aplausos, etc., el autorreforzamiento también resulta útil. La retroalimentación la proporciona el entrenador o algún miembro del grupo y brinda información a la persona acerca del desempeño y mejora de la habilidad.
- Tareas para casa. La persona debe realizar actividades fuera de la sesión terapéutica con la finalidad de que las habilidades aprendidas se practiquen en el ambiente real con los siguientes beneficios: a) se tiene acceso a conductas que no pueden observarse durante la sesión, b) el tratamiento se hace más eficaz al poder practicar las habilidades aprendidas, c) la persona tiene un mayor autocontrol al estar más involucrado en el tratamiento, d) la persona puede transferir lo aprendido al mundo exterior.
- Procedimientos cognitivos. El terapeuta colabora con la persona para que integre los derechos humanos básicos en su sistema de creencias, modifique las cogniciones desadaptativas, disminuya las ideas y autoverbalizaciones negativas y aumente las positivas, trabaje en la solución de problemas y aprenda a considerar sus inferencias automáticas como hipótesis, no como hechos y encuentre datos que comprueben o refuten estas hipótesis. El

conocimiento de los elementos de la terapia racional emotiva le son de gran utilidad para lograr esto.

Smith (2006) presenta una serie de técnicas utilizadas en el entrenamiento asertivo que son de utilidad para que la persona pueda expresar y hacer valer sus derechos asertivos en sus relaciones interpersonales:

- Aserción negativa. A través de esta técnica, la persona aprende a reconocer sus errores, sin tener que disculparse por ellos, y a aceptar las críticas hostiles o constructivas. Esto le permite reconocer los aspectos negativos de su comportamiento sin sentir ansiedad ni adoptar actitudes defensivas, a la vez que se reduce el enojo de los demás.
- Autorrevelación. La persona aprende a ventilar los aspectos positivos y negativos de su personalidad, sin sentir ansiedad o culpa, con la intención de fomentar la comunicación social.
- Banco de niebla. La persona aprende a aceptar las críticas manipulativas, sin sentirse ansiosa o a la defensiva, reconociendo la posibilidad de que en parte sean ciertas, pero sin renunciar al derecho de ser su propio juez.
- Compromiso Viable. Esta técnica le enseña a la persona a establecer acuerdos con los otros para la solución de algún problema, siempre y cuando no se afecte su dignidad, en cuyo caso, no cabe la posibilidad de establecer ningún compromiso viable.

- Disco rayado. La persona aprende a ser persistente, mediante la repetición calmada de las palabras que expresan sus deseos, sin recurrir a argumentos que expresen enojo o enfrentamiento, evitando la manipulación verbal del otro.
- Interrogación negativa.- Esta técnica enseña a la persona a obtener las críticas sinceras de los demás para sacar provecho de las que sean útiles y desechar las que sean manipulativas, lo que ayuda a mejorar la comunicación.
- Libre información.- La persona aprende a identificar lo que es importante para su interlocutor, lo que ayuda a vencer la timidez y fomenta la conversación social.

Además de las técnicas anteriores, Rodríguez y Serralde (1991) describen las siguientes:

- Estabilizador. Esta técnica toma en cuenta el derecho de la persona y el del interlocutor para elegir después la conducta que se llevará a cabo.
- Guión DEEC. Esta técnica enseña a la persona a desarrollar un razonamiento verbal para expresar sus sentimientos en relación a alguna situación conflictiva: a) describir la conducta no deseada, b) expresar la emoción que dicha conducta provoca, c) enunciar la conducta deseada, c) comentar las consecuencias negativas al no cambiar el modo de conducirse.
- Aserción positiva.- Se refiere a la aceptación asertiva de los elogios dados por la otra persona, pero sin permitir desviarse del tema central.

- Transmisión bilateral.- La persona se asegura de que su interlocutor haya comprendido su mensaje, lo que le permite evaluar su efectividad como comunicador.
- Recepción activa.- La persona comprueba si comprendió bien lo que le dijeron para evitar hacer una interpretación subjetiva de la información recibida.
- Pregunta confrontante.- Esta técnica enseña a la persona a establecer un compromiso con una persona que no lo quiere aceptar.
- Técnicas para disminuir la ira.- a) Repetición e interrogación confrontativa y  
b) Aceptación.

Smith (2006) hace notar que no es favorable utilizar estas técnicas en situaciones ante las que no se tiene control sobre el resultado, tal es el caso de una situación en la que exista peligro físico, como un asalto o secuestro, o en un conflicto jurídico o legal como la comparecencia ante una autoridad o un juez.

## **CAPITULO 2**

### ***TERAPIA RACIONAL EMOTIVA CONDUCTUAL***

#### **2.1 Desarrollo histórico**

La Terapia Racional Emotiva es desarrollada por el Doctor Albert Ellis en 1955 y presentada un año después en una conferencia ante la Asociación Psicológica Americana en Chicago, como reacción en contra de los resultados poco satisfactorios que mostraban sus pacientes sometidos a terapia psicoanalítica. En 1958, el Doctor Ellis expone por vez primera el modelo ABC para la terapia. En la década de los sesenta, publica *Razón y Emoción en psicoterapia*, escrito en el que resalta la importancia de las emociones. En la década de los setenta, formula 11 pensamientos irracionales y destaca que la rigidez es su característica principal. En la década de los ochenta, define los pensamientos irracionales como ilógicos, absolutistas y no objetivos y los clasifica en tres grupos: a) tremendismo, b) baja tolerancia a la frustración o no-puedo-soportantitis y c) condenación de sí mismo y/o de los demás. En 1985, amplía el modelo ABC al describir los síntomas perturbadores secundarios y la ansiedad situacional o baja tolerancia a la frustración en contraste con la ansiedad del ego o autodevaluación. En 1993, cambia el nombre de la Terapia Racional Emotiva (TRE) por el de Terapia Racional Emotiva Conductual (TREC) y destaca su aspecto humanista (Lega, Caballo y Ellis, 1997).

En el desarrollo de la Terapia Racional Emotiva, el Doctor Ellis recibe la influencia de la filosofía y de la psicología.

En el área de la filosofía, sigue la corriente de los antiguos filósofos orientales Buda y Confucio, quienes consideraban que para que una persona pudiera cambiar, debía cambiar su actitud; de los filósofos estoicos, Epicteto y Marco Aurelio, que explicaban que la filosofía individual constituye un elemento importante en el desarrollo de los trastornos emocionales y que las personas se preocupan no por las cosas, sino por la visión que tienen de dichas cosas. También recibe la influencia de Kant con sus escritos sobre la importancia de las ideas; de Russell, de quien toma la idea de utilizar los métodos empíricos de la ciencia y la lógica y de Korzybski con la Semántica General que resalta la función que tiene el lenguaje en la estructuración del pensamiento y en los procesos emocionales (Lega et al., 1997).

En el área de la psicología, por su formación como analista, el concepto de Karen Horney sobre “la tiranía de los deberías” le permite reconocer la importancia del pensamiento evaluativo, dogmático y absolutista como elemento central en la perturbación emocional. De Alfred Adler toma la idea de la relación existente entre autodevaluación y ansiedad y el uso de un método cognitivo persuasivo a través de la enseñanza activo-directiva en el tratamiento de los problemas psicológicos. De igual manera, se ve influenciado por las técnicas conductuales de los pioneros de la terapia conductista como Watson y Rayner (Dryden y Ellis, 1989).

## **2.2. Fundamentos de la TREC**

La Terapia Racional Emotiva Conductual propone que las emociones y el pensamiento en los seres humanos están estrechamente relacionados, y que lo mismo ocurre con las sensaciones y la acción. Esto significa que cuando una persona siente emociones, piensa o actúa no lo hace en forma aislada sino que todos los procesos están interrelacionados (Lega et al., 1997).

A este respecto, Ellis (1980) define las emociones como formas de comportamiento complejas relacionadas con los procesos sensoriomotores y los pensamientos, por lo que puede decirse que tienen tres fuentes de origen: a) procesos sensoriomotores; b) estimulación biofísica de los tejidos del sistema nervioso autónomo, del hipotálamo y otros centros subcorticales; c) procesos cognoscitivos o del pensamiento. Asimismo, las emociones podrían controlarse de cuatro formas diferentes: a) por medios eléctricos o bioquímicos (electroshocks, drogas estimulantes o tranquilizantes); b) a través del propio sistema sensoriomotor mediante ejercicios de movimiento o técnicas de respiración del yoga; c) empleando los estados emocionales y los prejuicios existentes; d) empleando los procesos cerebrales, como pensar, reflexionar, etc.

Ellis (1980) considera que la emoción es un tipo de pensamiento o apreciación que está muy personalizada e influida por las experiencias anteriores, que va asociada a reacciones corporales y que conduce a la realización de una acción ya sea positiva o negativa. Refiere también que los pensamientos se expresan a

través de señales verbales, como palabras y frases por lo que las emociones toman forma de frases interiorizadas y autoconversaciones, de aquí que dichas emociones se pueden controlar si se controlan los pensamientos al cambiar las frases interiorizadas y las autoconversaciones.

Otro aspecto importante es el papel que juegan las evaluaciones en las emociones, las percepciones y las conductas. Las evaluaciones son percepciones que se tienen de alguna situación y que llevan a catalogarla como buena o mala y que ocasionan un comportamiento positivo o negativo. Se puede decir que se crea un circuito cerrado de retroalimentación: a) la percepción tiene influencia en la respuesta; b) la respuesta afecta las percepciones posteriores; c) las percepciones anteriores influyen en las percepciones subsiguientes y d) las respuestas anteriores también pueden influir en los comportamientos subsiguientes (Lega et al., 1997).

La TREC establece que los conflictos emocionales se desencadenan no a causa de un evento, sino a causa de la interpretación irracional que la persona hace de dicho evento, es decir, de las creencias, pensamientos e imágenes mentales que surgen en la persona como respuesta al evento y que generalmente son absolutistas y / o autoacusatorias.

Lega (1991) menciona que para la TREC existen dos categorías de las perturbaciones psicológicas humanas:

- a) Perturbación del yo. La persona se condena a sí misma por las exigencias absolutistas que hace sobre sí misma, los demás y el mundo en general.
- b) Perturbación de la incomodidad. Dichas exigencias reflejan la creencia de que la persona debe tener una vida cómoda.

Otra idea de la TREC es que existen factores múltiples que permiten el desarrollo de los pensamientos irracionales, entre los que se incluyen los aspectos genéticos y las influencias ambientales. A este respecto, la TREC supone que aun cuando el ser humano aprenda normas racionales y prácticas, existe la tendencia biológica de que con el tiempo las generalice y exagere, convirtiéndolas en creencias irracionales dogmáticas y absolutistas sobre sí mismo, los demás y el universo (Ellis y Bernard, 1990); sin embargo, también existe la tendencia biológica que permite al ser humano darse cuenta del daño que se causa a sí mismo con estos pensamientos irracionales y trabajar activamente para cambiarlos (Dryden y Ellis, 1989).

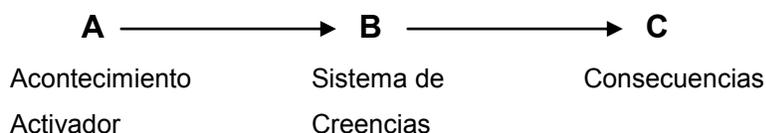
La TREC se enfoca en el presente y no en el pasado de las personas ni en la forma como adquirieron el trastorno emocional, por lo que considera que aunque las condiciones hereditarias y ambientales son importantes en la adquisición de los trastornos emocionales, no son la causa de que estos trastornos se mantengan sin la esperanza de poder controlarlos. Las personas sufren alteraciones emocionales a causa de un autoadoctrinamiento, por lo que si cambian su forma de pensar distorsionada o irracional, podrán superar dichas alteraciones

emocionales. Para lograr un cambio se requiere de un esfuerzo activo y persistente con el fin de llevar a cabo una revisión del sistema de creencias.

### 2.3 Modelo ABC

El modelo ABC toma como base la forma de pensar y las creencias que una persona tiene sobre ella misma, sobre las demás personas y sobre su ambiente; tanto las emociones como las conductas son el resultado de estas creencias y de la interpretación que la persona hace de la realidad.

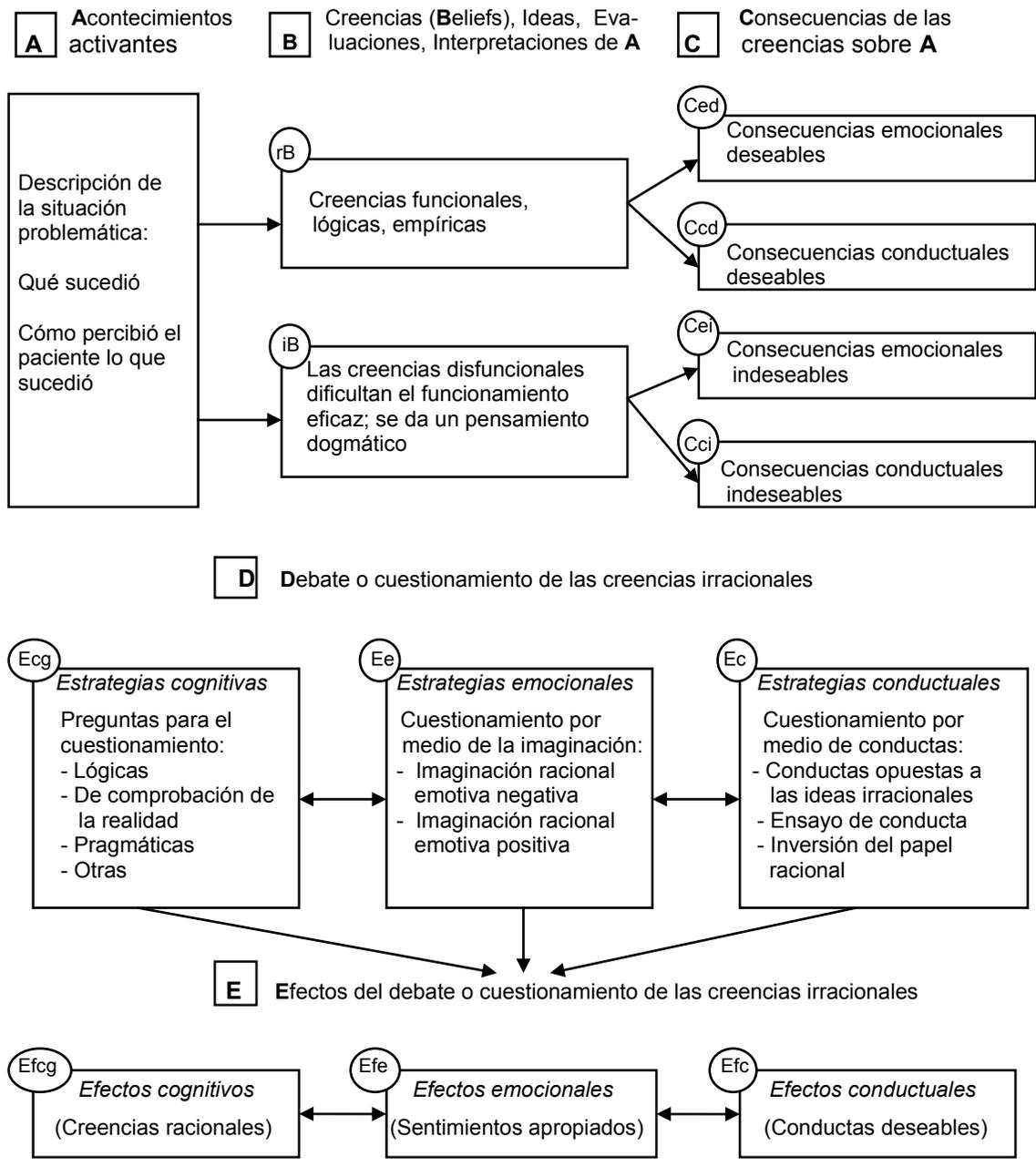
En el modelo ABC, la “**A**” se refiere a un acontecimiento desencadenante o Activador; “**B**” (Beliefs en inglés) representa las Creencias (cogniciones, pensamientos o ideas) sobre los acontecimientos Activadores y “**C**” se refiere a las Consecuencias emocionales “Ce”, conductuales “Cc” y cognitivas que se derivan de esas creencias, evaluaciones o interpretaciones acerca del acontecimiento Activador. Jakubowski y Lange (1979) lo representan con el siguiente esquema:



Tomado de Jakubowski y Lange (1979, p. 105)

**Figura 1. Representación del Modelo ABC**

Aun cuando podría parecer que “A” o acontecimiento Activador es la causa directa de “C” o Consecuencias (cognitivas, emocionales y conductuales), la TREC explica que “B” o sistema de Creencias (cogniciones, pensamientos o ideas) ejerce una función mediadora entre “A” y “C”. El sistema de Creencias “B” puede estar constituido por ideas racionales (rB), que son lógicas, empíricas y que ayudan a la consecución de metas, o por ideas irracionales (iB) ilógicas que entorpecen el buen funcionamiento de la persona. Para poder reemplazar las ideas irracionales por ideas racionales, el método más adecuado es el Debate “D” que es una adaptación del método científico a la vida diaria para adquirir una Nueva Filosofía Eficaz “E”. Lega et al. (1997) lo representan con este esquema:

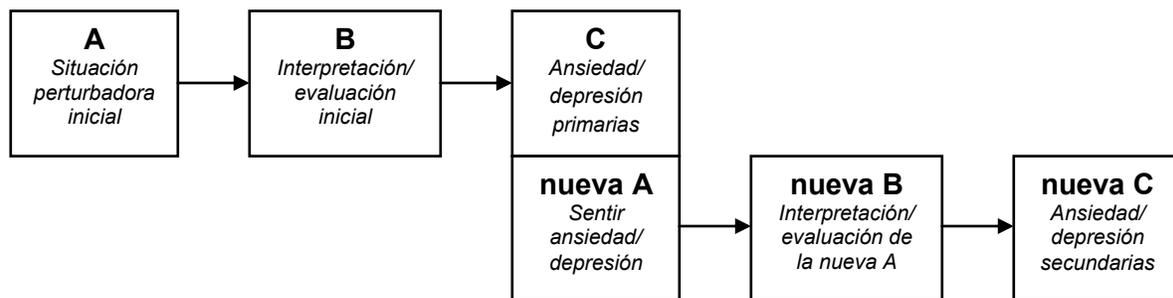


Tomado de Lega, Caballo y Ellis, (1997, p. 21)

**Figura 2. Representación del Modelo A-B-C-D-E**

La TREC se refiere también al hecho de que la persona pueda sentirse perturbada por presentar una perturbación emocional, lo que significa que desarrolla síntomas

emocionales secundarios como consecuencia de su perturbación emocional primaria, y así podría sentir depresión por estar deprimida, o sentir ansiedad ante sus ataques de ansiedad. Entonces, la “C” o Consecuencia se convierte en la nueva “A” o acontecimiento Activador que es evaluado por la persona según su sistema de creencias, así se presenta la nueva “B”, lo que tiene como resultado nuevas “C” Consecuencias. Lega et al. (1997) representan este modelo de síntomas perturbadores secundarios con el siguiente esquema:



Tomado de Lega, Caballo y Ellis, (1997, p. 23)

**Figura 3. Representación del Modelo ABC y síntomas secundarios**

### **2.3.1 Acontecimiento Activador “A”**

Cuando una persona describe un acontecimiento perturbador, habla de tres elementos: (1) lo que sucedió; (2) cómo percibió lo sucedido, y (3) cómo evaluó lo sucedido. Tanto el punto uno como el dos se refieren al acontecimiento Activador “A”; la evaluación de lo sucedido está relacionado con el sistema de Creencias “B” de la persona.

La TREC distingue entre realidad objetiva y realidad percibida: la realidad objetiva se refiere al consenso social de lo que sucedió, es decir, si muchas personas hubieran presenciado el evento y lo describieran de manera similar; la realidad percibida es la realidad que la persona describe, tal como ella cree que es. Asimismo, la TREC habla de las cogniciones descriptivas y las cogniciones evaluativas: la realidad percibida incluye las cogniciones descriptivas acerca de lo que la persona percibe en el mundo; las cogniciones evaluativas son las creencias racionales e irracionales acerca de la realidad. Cuando en la TREC se utiliza el término de creencia, se hace referencia sólo a las cogniciones evaluativas, o sea, a las creencias racionales y/o irracionales. La percepción de la persona del acontecimiento activador “A” no es lo que causa el trastorno emocional, sino las creencias evaluativas irracionales acerca de este acontecimiento.

Para la TREC, no es necesario que una persona que acude a terapia haga una descripción detallada del acontecimiento Activador “A”, pues esta terapia se centra en el sistema de Creencias “B” de la persona, más que en el acontecimiento mismo. Tampoco presta mucha atención a los “A” históricos ya que éstos no pueden cambiarse, sólo las evaluaciones que hace la persona de ellos pueden discutirse y pueden presentarse en forma resumida. Por otro lado, la TREC hace la distinción entre los acontecimientos Activadores “A” que pueden ser cambiados y los que no pueden ser cambiados; la labor del terapeuta es ayudar a la persona a cambiar los que se pueden cambiar, a sobrellevar los que no se pueden cambiar y a hacer la distinción entre los dos (Walen, DiGiuseppe y Wessler, 1980).

### 2.3.2 Sistema de Creencias “B”

Para la TREC, el sistema de Creencias “B” (cogniciones, pensamientos o ideas) influye en los acontecimientos Activadores “A” y en las Consecuencias “C”. Dryden y Ellis (1989) comentan que este sistema de creencias puede estar formado por diferentes tipos de ideas:

- Observaciones no evaluativas. Son observaciones que no van más allá de los datos de que dispone una persona y no son evaluativas porque no tienen ninguna relación con los objetivos de las personas. Por ejemplo, veo que un señor camina.
- Inferencias no evaluativas. Son hipótesis que una persona hace en base a lo que observa, pueden ser correctas o no y no son evaluativas. Por ejemplo, la persona observa que un señor camina en dirección a la farmacia e infiere que este señor va a la farmacia. Sin embargo, esto puede ser cierto o no, pues tal vez el hombre sólo pasa por la farmacia en su camino a otro lado.
- Evaluaciones preferenciales positivas. Van más allá de los datos disponibles, son relativas, se refieren a lo que es evaluado como positivo por la persona y son racionales pues le ayudan a lograr sus objetivos. Por ejemplo, si la persona observa que un grupo de personas se está riendo, puede pensar: “(Supongo) que les caigo bien”, o “Me gusta la gente que me acepta” (aunque no es su obligación aceptarme).
- Evaluaciones de obligación positivas. Son evaluaciones positivas que van más allá de la información disponible, se mantienen con una convicción absoluta y dogmática. Se consideran irracionales pues evitan que la persona

consiga sus objetivos. Por ejemplo, un grupo de personas se está riendo con una persona y a ella le agrada y concluye: “¡Soy una gran persona!”, “¡Siempre seré completamente feliz!” (Sobregeneralización). “¡Merezco que me sucedan sólo cosas maravillosas!” (Exigencia y deificación).

- Evaluaciones preferenciales negativas. Expresan lo que resulta negativo para la persona, van más allá de los datos de los que dispone, se consideran racionales ya que le ayudan al logro de sus objetivos básicos y no son absolutistas. Por ejemplo, cuando una sujeto ve a un grupo de personas que está riéndose e infiere que se están riendo de él, puede concluir: “(Supongo) que creen que soy un estúpido”, o “Que mala suerte que se rían de mí”, “No me gusta la gente que me rechaza” (pero no hay razón por la que no deban rechazarme).
- Evaluaciones de obligación negativas. Son absolutas, representan lo que la persona considera en forma dogmática como negativo, van más allá de la información que posee y se consideran como creencias irracionales porque obstaculizan el logro de sus metas. Por ejemplo cuando la persona ve a un grupo de personas que están riéndose y supuestamente la rechazan, puede concluir “La gente no tiene que rechazarme”. “Soy una persona despreciable e incompetente” (sobregeneralización). “El mundo es un lugar totalmente espantoso” (sobregeneralización, tremendismo).

La TREC se centra en las creencias racionales (rB) y en las creencias irracionales (iB); ambos tipos de creencias son evaluaciones de la realidad y pueden estar

presentes en una persona al mismo tiempo. Una tarea de la TREC es apoyar a la persona a diferenciar entre ambos tipos de creencias para que desafíe sus ideas irracionales y las reemplace por una filosofía más racional (Walen et al., 1980).

La teoría de la TREC considera a las creencias racionales como interpretaciones de la realidad que se basan en datos empíricos, son lógicas, no absolutistas con un sentido preferencial, se expresan en términos de “quisiera”, “desearía”, “me gustaría”, “no me gustaría”, pueden provocar emociones positivas de placer y satisfacción, y/o emociones negativas que no llegan a ser perturbadoras, tales como tristeza, preocupación, dolor o disgusto, permiten que la persona obtenga sus metas y constituyen la base de los comportamientos funcionales.

Las creencias irracionales se refieren a las interpretaciones ilógicas, no empíricas de la realidad, con un sentido dogmático y absolutista, se expresan en términos de “tengo que”, “debo”, “estoy obligado a”, provocan emociones negativas, tales como depresión, ansiedad, culpabilidad o miedo, obstaculizan la obtención de metas y constituyen la base de conductas disfuncionales.

### **2.3.3 Consecuencias “C”**

Las Consecuencias cognitivas, afectivas y conductuales “C” pueden verse influidas, pero no causadas, por el acontecimiento Activador “A”. En situaciones graves en las que el acontecimiento Activador es muy severo, como en el caso de pobreza extrema, algún fenómeno de la naturaleza, o factores fisiológicos, se tiene

la tendencia a que el acontecimiento Activador “A” afecte profundamente a las Consecuencias “C” (Dryden y Ellis, 1989); sin embargo, es el sistema de Creencias “B”, lo que define la forma como se interpreta el acontecimiento Activador “A”.

Existe una interacción de las Consecuencias “C” con el acontecimiento Activador “A” y con el sistema de Creencias “B”: Cuando se da un acontecimiento Activador “A” negativo, por ejemplo, no obtener un trabajo, y el sistema de Creencias “B” es primero una creencia racional (Cr), por ejemplo, “esperaba no ser rechazado en este trabajo” y posteriormente, se transforma en una creencia irracional (Ci), por ejemplo, “es terrible que no haya conseguido ese trabajo, no valgo nada”, la Consecuencia “C” es un sentimiento sano de frustración que se transforma en un sentimiento no adecuado de ansiedad y depresión. De igual manera, los sentimientos presentes en las Consecuencias “C” pueden ser trasladados al acontecimiento Activador “A” (Ellis y Bernard, 1990).

#### **2.3.4 Debate “D”**

En el modelo ABC se utiliza el debate “D” como método para enseñar al paciente a reemplazar sus creencias irracionales por creencias racionales, siguiendo los lineamientos del método científico para cuestionar las hipótesis y teorías que conforman su filosofía irracional, con la finalidad de determinar su validez. El Debate “D” es un proceso lógico y empírico cuyo objetivo básico es lograr que la persona discuta activamente estas creencias irracionales, tanto dentro como fuera

de las sesiones terapéuticas, hasta que desarrolle e internalice una nueva filosofía efectiva “E” que le permita desechar dichas creencias. La TREC considera este objetivo básico como la solución elegante (Lega et al., 1997).

Los terapeutas de la TREC enseñan a las personas a 1) descubrir sus creencias irracionales; 2) cuestionar lógicamente y empíricamente sus creencias irracionales y dejar de creer en ellas; 3) reemplazar las creencias irracionales por creencias racionales y estrategias de enfrentamiento; 4) analizar las creencias racionales y diferenciarlas de las creencias irracionales; y 5) internalizar el método científico y aceptar que sus creencias irracionales son hipótesis, no hechos, por lo que pueden rechazarse (Ellis y Bernard, 1990).

El debate puede ser: a) Debate empírico o inferencial. Se dirige a las inferencias y los pensamientos automáticos (pensamientos más cercanos a la conciencia) en los que las personas llegan a conclusiones de sobregeneralización sin contar con datos suficientes y b) Debate filosófico. Se refiere al cuestionamiento de las creencias irracionales o esquemas subyacentes que conforman la filosofía básica de la persona.

El Debate “D” es una de las técnicas más eficaces utilizadas por la TREC para ayudar a las personas a eliminar las ideas irracionales; sin embargo, pueden existir algunos factores que impidan la obtención de los resultados esperados. Uno de estos factores es que la persona puede adquirir una nueva Filosofía Eficiente

“E” correcta, pero que es débil; esto significa que si la discusión activa de las ideas irracionales no se lleva a cabo en una forma enérgica y frecuente, la Filosofía Eficiente “E” puede olvidarse, debido a que “la tendencia aprendida a través de muchos años es la de pensar irracionalmente en lugar de racionalmente” (Lega et al., 1997, p. 50). Otro factor que puede impedir el éxito del Debate “D” es cuando el terapeuta sólo se preocupa por que la persona presente cambios cognitivos, sin asegurarse de que también se den cambios en las Consecuencias emocionales “Ce” y en las conductuales “Cc”.

La TREC utiliza cuatro estilos de debate.

- Estilo Socrático: Su propósito es alentar al paciente a que piense por sí mismo sin aceptar en forma automática el punto de vista del terapeuta, para lo cual se utilizan dos tipos de preguntas. El primer tipo está enfocado a confrontar cualquier idea irracional (iB) mediante la búsqueda de la evidencia que la respalde. Por ejemplo: ¿Cuál es la prueba?, ¿Dónde está la evidencia? o ¿Lo puedes comprobar? El segundo tipo requiere que la persona reevalúe la ocurrencia de eventos futuros, y de ser así, que analice si serán tan desagradables como ella cree. Estas preguntas son útiles para confrontar el tremendismo. Por ejemplo: ¿Qué sucedería si...? o Si eso es cierto, ¿Qué sería lo peor que podría pasar? (Walen et al., 1980).
- Estilo Didáctico: En alguna etapa de la terapia, tal vez será necesario dar alguna explicación didáctica, a través de pláticas, analogías y parábolas, que permitan al paciente reconocer que su razonamiento no es correcto (Walen et

al., 1980). Lega et al. (1997) enfatizan la importancia de que el terapeuta se asegure de que el paciente ha comprendido lo que se está diciendo.

- **Estilo Chistoso / Juguetón:** Se refiere a que el terapeuta exagere en forma graciosa una idea irracional expresada por el paciente, con la finalidad de que éste se dé cuenta de lo ilógico que es lo que está expresando (Lega et al., 1997).
- **Estilo Revelador de sí mismo:** Utiliza al terapeuta como modelo y permite a la persona confrontar la irracionalidad de su manera de pensar. Este estilo se basa en: a) el terapeuta ha enfrentado un problema similar; b) en algún tiempo, el terapeuta presentó creencias irracionales (iB) parecidas; c) el terapeuta pudo resolver su problema al cambiar su forma de pensar irracional (iB) por una forma racional (rB) (Lega et al., 1997).

## **2.4 Identificación de pensamientos racionales, pensamientos irracionales y exigencia absolutistas**

La TREC considera los siguientes criterios para definir las creencias racionales: (Walén et al., 1980).

- Son verídicas y lógicas, consistentes con la realidad, basadas en la evidencia.
- No son absolutistas, sino condicionales o relativas; se expresan como un deseo, una esperanza o una preferencia: “quisiera”, “desearía”, “me gustaría”, “no me gustaría”.
- Provocan emociones que van de moderadas a fuertes, pero que no son perturbadoras y permiten la solución de problemas.

- Permiten el logro de metas, enfrentando los riesgos que esto implica.
- Constituyen la base de comportamientos funcionales.

Por otra parte, los criterios que definen las creencias irracionales son: (Walen et al., 1980).

- No se apegan a la realidad, ni se apoyan en la evidencia, sino que se basan en premisas inexactas que conducen a deducciones inexactas y a evaluaciones exageradas de las situaciones.
- Son dogmáticas y absolutistas y se expresan como demandas hacia uno mismo, hacia los otros y hacia el mundo que rodea al individuo: “tengo que”, “debo”, “estoy obligado a”. Lega et al. (1997) hacen énfasis en la importancia de diferenciar el significado de los términos “tengo que”, “debo”, “estoy obligado a” cuando se utilizan sólo para dar un consejo o como frases condicionales y cuando reflejan un imperativo o dogma moral.
- Desencadenan emociones perturbadoras como depresión, ansiedad, culpabilidad o miedo.
- Impiden el logro de metas ya que la persona se aferra a sus ideas absolutistas y a sus emociones perturbadoras.
- Constituyen la base de comportamientos disfuncionales.

Para la TREC, el trastorno psicológico se desarrolla por las evaluaciones irracionales que hace una persona sobre sí misma, los demás y el mundo en general. “En el fondo de una alteración psicológica lo que existe es la tendencia

de los seres humanos a realizar evaluaciones de carácter absoluto sobre los hechos que van percibiendo a lo largo de su vida” (Dryden y Ellis, 1989 p.25).

Estas evaluaciones irracionales se conceptualizan a través de las exigencias absolutistas “debo de” o “tengo que” y pueden agruparse en tres áreas (Lega et al.,1997):

Área 1: La persona piensa que debe actuar perfectamente, lo que puede causarle sentimientos de ansiedad, culpa y depresión.

Área 2: La persona piensa que los demás deben tratarla perfectamente, lo que puede generar sentimientos de ira y conductas pasivo-agresivas o violentas.

Área 3: La persona piensa que sus condiciones de vida deben ser buenas, cómodas y fáciles, lo que puede generar sentimientos de lástima hacia sí mismo.

Cuando esas exigencias absolutistas no se cumplen, surgen conclusiones irracionales cargadas de emociones:

- a) Tremendismo. La persona tiende a valorar lo negativo de un suceso en forma exagerada: “Esto no debería ser tan malo como es”, “Es terrible que yo esté enfermo”.
- b) Baja tolerancia a la frustración (“No-puedo-soportantitis”). La persona tiende a exagerar lo insoportable de una situación y piensa que no puede experimentar nunca ningún tipo de felicidad, si un acontecimiento que no debe pasar, ocurre o amenaza con ocurrir, o por el contrario, si un acontecimiento que debe

pasar, no ocurre o amenaza con no ocurrir: “No puedo soportar reprobación en la escuela”. “Soy muy desdichada por no ser bonita”.

- c) Condenación o “Evaluación global de la valía del ser humano”. La persona tiende a evaluarse a sí misma o a los demás como inútiles, inservibles o subhumanos en base a su comportamiento, es decir, si la persona o los demás hacen algo que no deberían hacer, o no hacen algo que deberían hacer. De esta misma forma se puede evaluar las condiciones de vida en general, cuando la persona no recibe de la vida lo que ella considera que se merece: “Soy un miserable por estar enfermo”, “La vida no vale nada para mí porque reprobé”. “La vida es horrible porque mi novio no me ama como yo”.

Para la TREC estas tres conclusiones irracionales constituyen procesos secundarios irracionales que se derivan de una filosofía personal absolutista y aunque varios teóricos de la TREC consideran que las conclusiones irracionales son primarias y que la filosofía personal absolutista se deriva de ellas, Dryden y Ellis consideran que ambos procesos pueden ser interdependientes (Lega et al., 1997).

A través de la TREC se puede enseñar a las personas cómo pueden “superarse si abandonan sus peticiones absolutistas hacia sí mismos, hacia otros o al universo” (Dryden y Ellis, 1989, p. 27).

## 2.5 Emociones negativas apropiadas e inapropiadas

Cuando la persona logra lo que desea, experimenta sentimientos positivos de placer y satisfacción, por el contrario, cuando no consigue lo que desea, experimenta sentimientos negativos de dolor, pesar, displacer e insatisfacción.

Lega et al. (1997) mencionan que para la TREC las emociones negativas se consideran respuestas apropiadas y racionales cuando:

- No interfieren en la consecución de nuevas metas.
- Motivan a las personas a solucionar las situaciones conflictivas.
- No conducen a las personas a herirse a sí mismas o a otros.
- Se relacionan con pérdidas reales.
- Ayudan a la persona a mejorar su forma de actuar en situaciones futuras.
- No se derivan de exigencias, sino de preferencias.

Dryden y Ellis (1989) presentan las emociones negativas apropiadas e inapropiadas:

### **Emociones Negativas Apropiadas**

*Inquietud:* La persona espera que no suceda nada malo y que sería de mala suerte que eso ocurriera.

*Tristeza:* La persona sufre una pérdida y piensa que ha tenido mala

### **Emociones Negativas Inapropiadas**

*Ansiedad:* La persona piensa que nada malo debería suceder y que sería terrible e insoportable que sucediera.

*Depresión:* La persona que sufre una pérdida no lo acepta y piensa que es

suerte por ello; sin embargo, acepta que haya sucedido.

terrible que haya sucedido. Cuando se siente responsable de esa pérdida, se condena y cuando la pérdida está fuera de su control, condena a los demás o al mundo en general.

*Dolor:* La persona admite que cometió un error; sin embargo se acepta como ser humano falible que puede cometer errores.

*Culpabilidad:* Cuando la persona comete un error, se juzga a ella y a su acción como exageradamente mala o perversa.

*Desilusión:* La persona se siente desilusionada por haber actuado en forma tonta, pero no se juzga a sí misma y aunque prefiere actuar bien, no se obliga a ello.

*Vergüenza:* La persona acepta que ha cometido una tontería, se condena por ello porque piensa que no debería haber actuado en esa forma y predice que los demás la van a criticar. Esto le afecta pues piensa que necesita de la completa aceptación de los otros.

*Disgusto:* Una persona se disgusta cuando alguien hace algo que no concuerda con sus normas de vida, pero aunque no le agrade lo que la otra persona ha hecho, no lo condena.

*Ira:* La persona piensa que la otra persona debe cumplir con sus normas de vida por sobre todas las cosas, y si no lo hace, lo condena.

Bernad y Ellis (1990) describen también los sentimientos positivos inapropiados tales como la grandilocuencia y hostilidad que facilitan que la persona se sienta bien temporalmente, pero que la pueden conducir a situaciones severas negativas, tales como encarcelamientos, riñas, etc.

La TREC considera que las emociones son parte de la vida de las personas por lo que uno de los objetivos para la labor terapéutica es ayudar a la persona a reconocer las consecuencias positivas del pensamiento racional para así poder transformar las emociones inapropiadas en emociones apropiadas.

## **2.6 Distorsiones cognitivas**

Dryden y Ellis (1989) comentan que para la TREC las distorsiones cognitivas más frecuentes que presentan las personas cuando están alteradas como resultado de sus “debo” y “tengo que” son:

1. Todo o nada: La persona piensa que si fracasa en algo que considera importante, es un fracasado *total y completamente* indeseable.
2. Salto a las conclusiones y non sequiturs negativos: La persona piensa que debido a que los demás lo han visto fracasar, y no *debería* haberlo hecho, lo consideran un estúpido incompetente.
3. Adivinar el futuro: La persona piensa que los demás se burlan de ella y la despreciarán siempre porque ellos saben que no *debería* haber fracasado.

4. Fijar la atención en lo negativo: La persona piensa que las situaciones en su vida no *deberían* salir mal y que no puede soportarlo, por lo que considera que no hay nada bueno en su vida.
5. Descalificar lo positivo: La persona piensa que cuando los demás le reconocen que ha hecho algo positivo, lo hacen sólo por amabilidad sin tomar en cuenta las estupideces que no *debería* haber cometido.
6. Siempre y nunca: La persona piensa que sus condiciones de vida son malas e intolerables aunque *deberían* ser buenas, por lo que esta situación *siempre* será así y *nunca* podrá ser feliz.
7. Minimización: La persona piensa que sus logros no son importantes y que se dieron de manera fortuita, mientras que sus errores, que no *debería* haber cometido son graves y totalmente imperdonables.
8. Razonamiento emocional: La persona piensa que su comportamiento ha sido totalmente incompetente, y que no *debería* haber actuado de esa manera, por lo que se siente tremendamente mal consigo mismo y que estos sentimientos demuestran que es un total incompetente.
9. Etiquetar y sobregeneralizar: La persona piensa que es un total perdedor si fracasa en una situación importante en la que no debería haber fallado.
10. Personalizar: La persona piensa que está actuando peor de lo que debería actuar y que la gente que se está riendo, se ríe de ella, lo que es algo terrible.
11. Estafa (Phonysm) / falseamiento: La persona piensa que cuando no actúa tan bien como debería y la gente la sigue aceptando, es un farsante y

pronto les mostrará lo despreciable que es.

12. Perfeccionismo: La persona piensa que aunque ha hecho bien un trabajo, lo debería haber hecho en forma perfecta por lo que se considera que es un incompetente.

## **2.7 Alternativas racionales**

Ellis (1980) resume las afirmaciones irracionales de cientos de sus pacientes en 11 ideas irracionales y propone su alternativa racional:

1. *Es una necesidad extrema para el ser humano adulto el ser amado y aprobado por prácticamente cada persona significativa de su comunidad.*

La necesidad excesiva de aprobación y amor exige una gran cantidad de tiempo y esfuerzo y propicia que la persona se comporte en forma servil, renunciando a sus necesidades y ante el menor indicio de desaprobación, se siente insegura, poco valorada e infeliz.

Alternativa racional: Es importante reconocer que el no ser considerado por los demás puede ser frustrante pero no catastrófico o terrible. Es preferible seguir los propios intereses aun cuando algunas personas lo desapruében, recordando siempre que la mejor manera de obtener el amor de los demás es dándolo.

2. *Para considerarse a uno mismo valioso se debe ser muy competente, suficiente y capaz de lograr cualquier cosa en todos los aspectos posibles.*

Es importante intentar lograr el éxito, sin que esto se convierta en una exigencia que sólo provocará sentimientos de ansiedad, inutilidad y miedo al

fracaso, con una tensión excesiva que puede tener como resultado alguna enfermedad psicosomática.

Alternativa racional: La persona debe tener presente que no es infalible y que puede cometer errores, por lo que es mejor aceptar los fracasos, aprender de ellos y tratar de corregirlos con el fin de lograr la propia satisfacción y no sólo para ser mejor que los demás.

3. *Cierta clase de gente es vil, malvada e infame y deben ser seriamente culpabilizados y castigados por su maldad.*

Es un error clasificar a las personas por sus acciones ya que no existen normas absolutas del “bien” o del “mal”, además de que es probable que las personas que actúan en forma errónea lo hagan por ignorancia o a causa de alguna perturbación emocional por lo que castigarlos o culpabilizarlos en vez de reeducarlos de forma objetiva, hace que la mayoría de las veces sigan comportándose en forma errónea. El culpabilizar a otros genera rabia y hostilidad, mientras que el culpabilizarse a sí mismo genera depresión, angustia o ansiedad.

Alternativa racional: Es importante tratar de entender, desde su punto de vista, porqué las personas actúan como lo hacen e intentar hacerles ver sus errores, pero si no se logra esto, se debe entender que esta situación es frustrante pero no catastrófica. Ante la crítica de los demás, es mejor analizar la propia conducta y tratar de corregirla, si así se considera necesario, teniendo presente que la crítica de los demás es problema de ellos.

4. *Es tremendo y catastrófico el hecho de que las cosas no vayan por el camino que a uno le gustaría que fuesen.*

No hay ninguna razón para que la persona piense que la realidad debería ser diferente a lo que es, independientemente de que le agrade o no. El sentirse abatido por las situaciones de la vida no hará que éstas mejoren, por el contrario, podrían empeorar.

Alternativa racional: Ante situaciones que se consideran difíciles, es importante darse cuenta si realmente son negativas o se les está dando un carácter catastrófico. Ante situaciones que no se pueden cambiar, es preferible tratar de soportarlas, adaptarse y aprender de ellas, ya que sólo son negativas y frustrantes pero no catastróficas.

5. *La desgracia humana se origina por causas externas y la gente tiene poca capacidad, o ninguna de controlar sus penas y perturbaciones.*

Muchas personas piensan que las situaciones desafortunadas a las que se enfrentan no son responsabilidad de ellas, sino que son causa del destino o de otras personas y que nada se puede hacer para remediarlo.

Las experiencias y fuerzas externas, aunque pueden ser físicamente dañinas o molestas, no necesariamente tienen que ser muy perturbadoras en el sentido emocional, a no ser que, nosotros mismos contribuyamos a esto con nuestras actitudes, creencias y reacciones a tales experiencias.

(Navas, 1981, p. 79-80).

Alternativa racional: Al experimentar una emoción negativa no adecuada ante personas o situaciones desafortunadas, la persona debe reconocer que

es ella quien está creando dicha emoción, por lo que también puede controlarla y cambiarla por una emoción adecuada, a través de analizar y cambiar sus autoverbalizaciones, evaluaciones y creencias.

6. *Si algo es o puede ser peligroso o terrible, se deberá sentir terriblemente inquieto por ello, deberá pensar constantemente en la posibilidad de que esto ocurra.*

Al estar excesivamente preocupado por una situación que posiblemente resulte arriesgada, la ansiedad intensa impide que la persona analice objetivamente la gravedad de la situación y, ante un peligro real, es incapaz de actuar en una forma eficaz. Por otra parte, el hecho de sentirse trastornado por situaciones dolorosas como una enfermedad o la muerte, no evitará su ocurrencia y sólo aumentará el dolor.

Alternativa racional: La mayoría de las preocupaciones excesivas se deben a las autoverbalizaciones catastróficas y no tanto a los peligros reales, por lo que es preferible tratar de enfrentar las situaciones que causan ansiedad para demostrarse que en realidad no son tan terribles. Habrá que darse cuenta que los temores no ayudan a evitar las situaciones peligrosas, sino que por el contrario, disminuyen la capacidad de actuar en forma eficaz.

7. *Es más fácil evitar que afrontar ciertas responsabilidades y dificultades en la vida.*

Para algunas personas resulta más cómodo evitar situaciones que pueden resultar provechosas pero que les parecen desagradables porque involucran esfuerzo y responsabilidad. Esto puede crear más problemas e insatisfacción a

largo plazo, así como la pérdida de la confianza en sí mismo.

Alternativa racional: Es preferible esforzarse en hacer lo más pronto posible las actividades que se consideran desagradables pero que son necesarias, tratando de evitar las situaciones dolorosas innecesarias. Cuando constantemente se evita enfrentar situaciones necesarias de la vida, se debe analizar las autoverbalizaciones que conducen a esta actitud para poder cambiarlas. Es importante reconocer que “una vida responsable, de retos para uno mismo y de solución de problemas, mezclado con algún pasatiempo o diversión, es la que puede producirle mayores satisfacciones” (Navas, 1981, p. 81).

8. *Se debe depender de los demás y se necesita alguien más fuerte en quien confiar.*

Todas las personas dependen de los demás en alguna medida, pero no es válido exagerar esta dependencia al grado de llegar a perder la propia individualidad y permitir que las demás personas piensen y decidan por uno. Esto sólo ocasionará inseguridad, minusvalía y mayor dependencia.

Alternativa racional: En ocasiones será necesario buscar y aceptar ayuda de los demás, manteniendo siempre la autonomía y responsabilizándose de las propias decisiones. Es preferible arriesgarse para conseguir un objetivo, aprender de los fracasos y volver a intentarlo, teniendo siempre presente que los fracasos no determinan el valor de la persona como ser humano.

9. *La historia pasada de uno es un determinante decisivo de la conducta actual y algo que ocurrió alguna vez y le conmocionó debe seguir afectándole*

*indefinidamente.*

La influencia excesiva de la historia pasada ocasiona que las personas tiendan a actuar de la misma forma en que lo hicieron en el pasado y, dadas las circunstancias actuales, tal vez esta conducta ya no sea útil. El aferrarse a la historia pasada impide esforzarse para encontrar nuevas alternativas para cambiar las conductas inadecuadas. El cambio puede ser difícil pero no imposible.

Alternativa racional: Aunque la historia pasada tiene cierta influencia en el comportamiento actual de una persona, es importante reconocer que son las actitudes e interpretaciones del pasado las que realmente determinan dicho comportamiento. Es necesario cambiar las creencias irracionales adquiridas en el pasado para poder lograr un comportamiento apropiado.

*10. Uno deberá sentirse muy preocupado por los problemas y perturbaciones de los demás.*

En la mayoría de los casos, los problemas de los demás no tienen ninguna relación con nosotros por lo que no hay razón para sentirse preocupado cuando no estamos de acuerdo con su forma de actuar. El estar afectados por el comportamiento de los demás, no hará que lo cambien y sí nos distraerá de confrontar nuestro propio comportamiento.

Alternativa racional: Aun cuando las demás personas tengan conductas que nos perturben, lo que realmente nos enoja no es su comportamiento, sino las autoverbalizaciones y creencias sobre dicho comportamiento. Con las personas que son realmente importantes para nosotros, es recomendable

analizar si en verdad las podemos ayudar, en forma objetiva y calmada, a cambiar su comportamiento. Si este cambio no es posible, es mejor aceptarlo sin entrar en conflicto.

*11. Invariablemente existe una solución precisa, correcta y perfecta para los problemas humanos, y si esta solución perfecta no se encuentra, sobreviene la catástrofe.*

Se debe aceptar la realidad como es, sin expectativas de seguridad absoluta o perfección, ya que esto sólo causará ansiedad. Las situaciones negativas que la persona cree que va a enfrentar por no encontrar una solución perfecta a los problemas, a menudo son irreales y exageradas y pueden ocasionar angustia y pánico. La búsqueda de soluciones perfectas con frecuencia evita encontrar una solución real más adecuada.

Alternativa racional: Ante un problema, la persona intentará plantearse diversas soluciones y escoger la que resulte más práctica aunque no sea perfecta, reconociendo que tal vez se equivoque y tenga que buscar nuevas alternativas de solución, como parte de su vida.

## **2.8 Imaginación racional emotiva (IRE)**

Con el fin de ayudar a las personas a cambiar el hábito de presentar respuestas emocionales y comportamientos disfuncionales ante los Acontecimientos Activantes (A), la TREC hace uso de la imaginación racional emotiva. Esta técnica se basa en la hipótesis neurofisiológica de que tanto las experiencias reales como la imaginación permiten crear conexiones y circuitos del impulso nervioso,

haciendo que con la práctica mental, la persona desarrolle una forma de pensamiento y emociones racionales (Lega et al. 1997).

Esta técnica fue creada por Maxie C. Maultsby Jr. al inicio de la década de los setenta y modificada por Albert Ellis. Dicha técnica hace uso de imágenes positivas e imágenes negativas.

Imágenes Positivas: Se pide a la persona que describa o imagine intensamente los detalles de alguna experiencia activante (A) desagradable, que perciba el sentimiento perturbador (C) y que analice lo que se dice a sí mismo (B) para sentirse alterado. Posteriormente, debe discutir estas ideas irracionales (D) y hacer afirmaciones racionales, imaginando vívidamente como se sentiría y actuaría al cambiar sus pensamientos irracionales por pensamientos racionales ante la experiencia activante (A).

Imágenes Negativas: Se pide a la persona que describa o imagine intensamente los detalles de alguna experiencia activante (A) desagradable y que se sienta lo más afligido y perturbado posible (C) durante un tiempo. Posteriormente, se pide a la persona que cambie este sentimiento negativo inadecuado por un sentimiento negativo adecuado y que analice lo que se dijo a sí mismo (B) para lograr este nuevo sistema de creencias con respecto a la misma experiencia activante (A) desagradable.

Ellis y Abrahms (1980) aseveran que existen pocos Acontecimientos Activantes

(A) perturbadores a los que no pueda aplicarse esta técnica :

“Las personas que se representan vívidamente a sí mismas tomando decisiones difíciles, aceptando riesgos reales, asistiendo a aburridas reuniones sociales, tratando vaciedades con su cónyuge y sus hijos y experimentando fracasos sexuales, al emplear la IRE es posible que se adapten filosófica y emocionalmente a casi toda clase de dificultades que puedan presentarse” (p. 133).

El uso correcto de la imaginación racional emotiva puede lograr que:

- La persona extinga sus respuestas condicionadas ante el acontecimiento activante (A) que es lo que contribuye a las respuestas emocionales inapropiadas.
- La persona elabore sus propios esquemas mentales de razonamiento y comportamiento racional, lo que le permite actuar en forma racional ante eventos futuros.
- Recorra a este razonamiento racional tan naturalmente como lo hacía con el razonamiento irracional.

Maultsby Jr. (2000) refiere que la persona puede tener problemas para utilizar la imaginación racional emotiva (IRE) cuando:

- La persona tiene una habilidad limitada para evocar imágenes claras y precisas; sin embargo, esta habilidad es útil pero no indispensable y con el

tiempo podrá lograr una reeducación emocional.

- La persona produce persistentemente otros pensamientos que le distraen, y que pueden estar funcionando como “pensamiento mágico” que le ayudan a prevenir que ocurra algún hecho temido. Una vez que la persona logra evitar los pensamientos distractores, intenta de nuevo evocar las imágenes racional-emotivas.

Ellis y Abrahms (1980) hacen notar que el hecho de que la persona no logre, a través de la IRE, tener sentimientos adecuados o convencerse de que puede hacer lo que piensa que nunca podría hacer no significa que se trate una persona detestable, sino que hasta ahora no ha tenido éxito y que con la práctica aumentará las probabilidades de éxito en el futuro.

Ellis y Abrahams (1980) mencionan que es recomendable una práctica de 10 minutos al día durante 2 o 3 semanas para lograr un cambio. Aconsejan también el uso de condicionamiento operante como autorrefuerzo para las personas que encuentran difícil seguir las tareas para la adquisición de esta técnica, utilizando alguna actividad agradable como recompensa o alguna actividad desagradable como castigo.

## **CAPÍTULO 3**

### **ADOLESCENCIA**

#### **3.1 Aspectos Generales**

La Organización Mundial de la Salud considera a la adolescencia como la etapa en que la persona presenta los cambios físicos y psicológicos de la niñez a la edad adulta y adquiere madurez reproductiva e independencia socioeconómica.

En 1998, la UNICEF (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia) y el UNFPA (Fondo de Población de las Naciones Unidas) declararon en forma conjunta, a través de la OMS, que la adolescencia cubre una edad de entre 15 y 19 años, aunque la tendencia actual es incluir en esta etapa al grupo de jóvenes de hasta 24 años de edad. Sin embargo, al hablar de adolescencia, es necesario considerar el contexto histórico, social y cultural (Risueño y Mota, s. f.).

El UNFPA reporta que en México, según el Censo de Población y Vivienda 2010, la población de adolescentes y adultos jóvenes entre 15 y 24 años de edad representa la quinta parte de la población total del país, contando con 11 millones de adolescentes de 15 a 19 años y 9.9 millones de adultos jóvenes de 20 a 24 años de edad. (UNFPA México, s.f.). Estas cifras destacan la importancia que tiene la etapa de la adolescencia tanto a nivel personal en la transición a la edad adulta, como por lo que representa para el país en términos demográficos y de desarrollo.

El concepto de adolescencia ha sido explicado desde diferentes perspectivas; sin embargo, Lillo (2004) asevera que debe considerarse el aspecto psicológico, biológico, sociológico, antropológico y judicial del joven, ya que este proceso de cambio incluye el cuerpo, la mente, las relaciones con el medio social y con la comunidad, en su papel de ciudadano.

En esta etapa de desarrollo, los cambios físicos y biológicos se presentan con gran rapidez, lo que puede provocar en el adolescente sentimientos de placer y temor, al compararse con sus compañeros y, en especial, con “los ideales predominantes de su sexo” (Craig y Baucum, 2009, p.348). Surge entonces una gran preocupación por su imagen corporal y atractivo físico, lo que le causa ansiedad e inseguridad al esforzarse por alcanzar esos ideales que marca la moda y que son difundidos por los medios masivos de comunicación.

La sexualidad constituye uno de los elementos más importantes en la transformación psicológica del adolescente. El joven recibe la presión de la sociedad, a través de los medios de comunicación, y del grupo de pares para dar inicio a la actividad sexual. Su actitud respecto al comportamiento sexual depende en gran medida de los principios que imperan en la sociedad y en la actualidad, los jóvenes parecen mostrarse más abiertos frente a los asuntos relacionados con la sexualidad, consideran que la conducta sexual es una cuestión de elección y de creencias personales y la actividad sexual tiende a darse en relaciones más estables (Coleman, 1994).

La manera de interactuar entre padres e hijos es de suma importancia para el sano desarrollo psicológico del adolescente. En la adolescencia se esperaría que la relación cambiara de una autoridad unilateral por parte de los padres a una en la que se reconozcan las necesidades y capacidades del joven. El estilo de crianza autoritativo descrito por Baumrind es el que permite al adolescente expresar sus opiniones y fomenta su individualidad, la responsabilidad y la disciplina personal (Coleman, 1994).

El adolescente busca independizarse de sus padres a través de la rebeldía, lo que puede generar conflictos; sin embargo, parece ser que la mayoría de los adolescentes tiene buena relación con sus padres y muestra actitudes positivas hacia la familia (Craig y Baucum, 2009). En la búsqueda de esta independencia el adolescente establece lazos emocionales con personas ajenas a la familia y se interesa por un oficio o profesión que le permitirá ser económicamente independiente (Ardila, 1980).

La relación con el grupo de pares y compañeros es particularmente importante durante esta etapa. Los amigos experimentan el mismo tipo de conflictos y angustias que el joven, por lo que le sirven de apoyo emocional, a la vez que el adolescente se identifica con ellos, ya que “por medio de la relación con el grupo de pares, los adolescentes se conocen a sí mismos a través de los ojos del otro” (Aries, 2001, p. 72). Por esta razón, los amigos ejercen gran influencia, positiva o negativa, sobre su comportamiento y actitudes y el adolescente desea destacar y

lograr su reconocimiento y aceptación (Coleman, 1994). Asimismo, la relación con los amigos permite el desarrollo social. La interrelación es, en un principio, con los amigos del mismo sexo, y posteriormente la satisfacción de las necesidades afectivas se da a través del noviazgo, con personas del sexo opuesto. Es importante considerar que algunas personas encuentran la satisfacción de estas necesidades afectivas en personas del mismo sexo.

En el aspecto cognoscitivo, el adolescente alcanza el nivel de pensamiento de las operaciones formales, según la teoría de Piaget. Parece ser que cierto grado de inteligencia y escolaridad es necesario para adquirir este nivel de pensamiento, el cual se caracteriza por ser un pensamiento abstracto, especulativo, que desplaza el pensamiento de lo real a lo posible y conduce a un modo hipotético-deductivo de solucionar problemas (Coleman, 1994). El pensamiento operacional formal permite al adolescente pensar también en el pensamiento de los demás, lo que da origen al egocentrismo adolescente que le hace creer que los demás se interesarán por las mismas cuestiones que le interesan a él, esto lo lleva a defender sus propias opiniones por encima de cualquier otra opinión (Craig y Baucum, 2009).

Este nivel de desarrollo cognoscitivo alcanzado por el adolescente le permite interesarse en cuestiones sociales, políticas y morales. Se da una reorientación del sistema de valores, de la moral y la conciencia, lo que lo conduce a cuestionarse las normas establecidas (Ardila, 1980).

El adolescente adquiere la capacidad de analizar sus roles, identificar los conflictos en estos roles y reestructurarlos para formar su identidad. En este proceso recibe la influencia de los grupos con los que mantiene relaciones estrechas, padres, familiares y amigos con los que comparte ideales. El contexto cultural también resulta importante. La formación de la identidad es un proceso prolongado que permite al adolescente integrar diversas áreas de su vida y que le ayuda a conocer su posición con respecto a los otros (Craig y Baucum, 2009). Durante este proceso, es necesario que el adolescente desarrolle una filosofía que le permita evaluar los sucesos de la vida (Nicolson y Ayers, 2002). Según la teoría de Erikson, la formación de la identidad es “una dimensión del desarrollo de la personalidad, que se produce a través del ciclo vital, presentándose de forma especialmente aguda durante los años de la adolescencia” (Coleman, 1994, p. 78). La identidad de género también es importante para el adolescente que se preocupa por cumplir con las normas de comportamiento masculino o femenino establecidas en su cultura. La familia, el grupo de pares y los medios de comunicación ejercen gran presión para el cumplimiento de los comportamientos considerados como aceptables. La identidad de género puede ser causa de ansiedad y estrés en el adolescente homosexual.

### **3.2 Asertividad en la adolescencia**

Bishop (2000) comenta que un bebé muestra un comportamiento pasivo-dependiente y agresivo-exigente. Conforme va creciendo y empieza a establecer su independencia como individuo, va aprendiendo de sus padres las normas que

regirán su comportamiento para ser amado por los demás. A este respecto, Riso (2002) afirma que los padres son los encargados de moldear y modelar las conductas de sus hijos. Por esta razón resulta importante que el padre sea un modelo adecuado, congruente con lo que quiere transmitir. Por su parte, Smith (2006) considera que son los padres quienes empiezan a ejercer un control emocional manipulativo en contra del desarrollo de la asertividad del niño, al transmitirle creencias irracionales acerca de él mismo y de la manera como debe comportarse para ser aceptado por los demás. En este proceso de socialización, los padres enseñan al niño a relacionar sus acciones con conceptos con carga emocional, tales como bueno y malo, generándoles sentimientos de ansiedad y culpa, logrando así un mejor control del comportamiento de sus hijos. Este control emocional manipulativo continúa en otros ambientes en los que el niño se relaciona e impide un desarrollo de la asertividad. Tal es el caso de la escuela en donde los niños que se “portan bien” y no cuestionan la autoridad del profesor son premiados, mientras que los niños que se “portan mal” y no cumplen con las expectativas del profesor son castigados.

El proceso de socialización iniciado en el ámbito familiar con el objetivo de “inculcar en los hijos un determinado sistema de valores, normas y creencias” (Musitu, Buelga, Lila y Cava, 2004, p.17) continúa durante la adolescencia, y además otros ambientes se tornan igualmente importantes para la socialización y para el desarrollo de un comportamiento asertivo, éstos son la escuela, el grupo de pares y los medios de comunicación.

El ambiente escolar puede causar temor ante el contacto interpersonal, en especial cuando el joven se siente inseguro de sus habilidades sociales (Naranjo, 2008); sin embargo, el involucramiento social con el grupo de pares le otorga al joven un sentido de pertenencia así como un ajuste emocional y conductual y contribuye al desarrollo de habilidades sociales (Christopher, Nangle y Hansen, 1993). Esta dependencia hacia el grupo de pares ejerce gran influencia para que el adolescente desarrolle conductas asertivas, agresivas o pasivas, dependiendo del sistema de valores y patrones de comportamiento del grupo.

Las exigencias sociales ejercidas por el grupo de pares y los medios de comunicación en relación a la imagen corporal y al atractivo físico, los prejuicios respecto a las conductas socialmente aceptadas de acuerdo al rol y la presión para el inicio de la actividad sexual pueden resultar altamente demandantes y angustiantes para el adolescente, lo que puede causar sentimientos de inseguridad, minusvalía y temor a expresarse libremente, impidiendo el desarrollo de una conducta asertiva.

Riso (2002) hace referencia a la ansiedad social como otro aspecto que puede bloquear el comportamiento asertivo. El joven puede sentir esta ansiedad social debido a la vergüenza hacia sí mismo, al temor a causar una mala impresión, a comportarse de manera inapropiada y a las figuras de autoridad.

Debido a la gran cantidad de factores que impiden que el adolescente desarrolle

una conducta asertiva, resulta importante brindarle los elementos necesarios que le enseñen a actuar en forma asertiva ante las presiones sociales a las que se ve sometido y a la vez pueda identificar las situaciones en las que resulta inconveniente ser asertivo. A este respecto, Riso (2002) hace notar que “ser asertivo implica una toma de decisión en la que el sujeto debe sopesar los pros y los contras, y resolver si se justifica o no, actuar asertivamente” (p. 15).

### **3.3 Pensamientos irracionales en la adolescencia**

Todos los cambios presentados en la adolescencia pueden resultar amenazantes y perturbadores para el joven y causarle un conflicto emocional; sin embargo, los problemas en el desarrollo no constituyen el conflicto real, es más bien una actitud exagerada, distorsionada e inexacta ante estos problemas, lo que puede conducirlo a desarrollar pensamientos y creencia irracionales. (Young, 1977). La mayor parte de estos pensamientos irracionales han sido inculcados desde la infancia por los padres y el medio social. “El ambiente cultural y familiar proporciona los contenidos cognitivos que todo niño y, posteriormente adolescente, asume como creencias propias, filosofías de vida, esquemas cognitivos, etc.” (Carbonero, Martin-Anton y Feijó, 2010, p. 288).

Bernard y Joyce (1984) presentan las creencias irracionales identificadas en los adolescentes:

1. Sería terrible si yo no le agradara a mis amigos. Sería terrible ser un perdedor social.

2. Yo no debería cometer errores, en especial errores sociales.
3. Es culpa de mis padres que yo sea tan desdichado.
4. No lo puedo evitar, esta es mi forma de ser y creo que siempre seré así.
5. El mundo debería ser equitativo y justo.
6. Es terrible cuando las cosas no van como yo quisiera.
7. Es mejor evitar retos que arriesgarse al fracaso.
8. Yo debo ser como mis amigos
9. No puedo soportar que me critiquen.
10. Los demás deberían ser siempre responsables.

La TREC considera que “las dificultades emocionales y conductuales son el resultado de afirmaciones irracionales que los adolescentes hacen sobre sí mismos” (Nicolson y Ayers, 2002, p. 43). Por esta razón, es de suma importancia enseñar al adolescente la diferencia entre el pensamiento racional y el pensamiento irracional, lo que le será de gran ayuda para reducir los niveles extremos de ansiedad, enojo, culpa y depresión, a la vez que se evita que llegue a conclusiones ilógicas en el momento de evaluar los eventos problemáticos cotidianos (Banks y Zionts, 2009). El nivel de pensamiento abstracto, especulativo alcanzado por el joven podría facilitar este proceso de cambio.

Vernon (2000) enfatiza la necesidad de contar con estrategias de prevención e intervención para ayudar a los adolescentes a superar tanto las situaciones evolutivas normales como los problemas graves de índole familiar, social y

económico que pueden conducirlos a conductas nocivas como el abuso de sustancias, el embarazo no deseado, la violencia o el suicidio y agrega que una característica distintiva de la TREC es enseñar a los niños y adolescentes estrategias de salud mental.

Banks y Zions (2009) hacen referencia a diferentes estudios en los que la enseñanza de los principios de la TREC en los niños y adolescentes ha sido útil para reducir la ansiedad, aumentar la tolerancia a la frustración, mejorar el rendimiento académico, reducir la depresión, mejorar las habilidades sociales, mejorar el concepto de sí mismo y aceptar las propias capacidades.

Vernon (2000) presenta las ventajas con respecto al uso de la TREC en niños y adolescentes:

- Permite la intervención inmediata para el manejo de problemas escolares
- Los principios básicos pueden adaptarse fácilmente a niños y adolescentes de cualquier edad y nivel intelectual
- Requiere menos tiempo que otros enfoques terapéuticos
- Ayuda a las personas a aprender a vivir en su propio medio.

Young (1983) menciona que la TREC estructura el proceso terapéutico para los adolescentes en las siguientes fases:

- Construcción de la relación
- Definición del problema

- Intervención en el problema
- Solución del problema

Vernon (2000) destaca la importancia de tomar en cuenta el estadio evolutivo en que se encuentra el niño o adolescente, con la finalidad de que el terapeuta pueda adaptar las técnicas de evaluación y las estrategias de intervención en forma adecuada.

Este mismo autor considera que los problemas que el niño y adolescente presentan están relacionados en gran parte con las emociones y conductas de los padres, por lo que es importante la participación de éstos en la evaluación y tratamiento de la situación conflictiva. Con esta participación se pretende que los padres aprendan los principios de la TREC para que puedan reforzar en casa lo abordado en terapia y puedan modificar las creencias irracionales que causan un estilo ineficaz de crianza.

## ***PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN***

Según datos del Censo de Población y Vivienda del 2010, proporcionados por el UNFPA (Fondo de Población de las Naciones Unidas), en México la población de adolescentes de 15 a 19 años de edad es de 11 millones (UNFPA Mexico, s.f.). Por su parte, la ANUIES (Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior) reporta que en el ciclo escolar 2012 – 2013, en la República Mexicana se registró una población escolar de 4,443,792 alumnos inscritos en el nivel de educación media superior, incluyendo bachillerato y carreras técnicas. (ANUIES, 2013).

Estos datos reflejan el lugar preponderante que los adolescentes ocupan dentro del ámbito nacional, por lo que resulta importante prestar atención a los conflictos que puedan enfrentar en esta etapa de intensos cambios físicos, emocionales, intelectuales y sociales que les pueden resultar perturbadores al no saber cómo afrontarlos y que pueden interferir en la transición hacia la etapa adulta.

Por una parte, el adolescente tiene que enfrentar la presión de los padres, los amigos y la sociedad para comportarse de cierta manera, lo que puede ser causa de ansiedad y conflicto, ya que en muchas ocasiones estas exigencias se contraponen con sus necesidades, sentimientos y manera de pensar. Esto impide que desarrolle una conducta asertiva, que le permita defender sus derechos y transmitir sus ideas, sentimientos y preferencias en forma honesta y respetuosa.

Por otra parte, las ideas ilógicas y absolutistas con las que el joven evalúa estos cambios hacen que se sienta emocionalmente perturbado ante su nueva realidad.

Por esto resulta importante enseñar al adolescente a desarrollar conductas asertivas y a reestructurar los pensamientos irracionales para que pueda lograr una mejor adaptación a los cambios que está enfrentando.

Este trabajo tiene como propósito determinar la eficacia de un taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales.

Se considera que la implementación de talleres de este tipo podría rendir grandes beneficios tanto para la población de adolescentes como para la población adulta pues les brindaría herramientas para alcanzar mejores niveles de comunicación y de bienestar personal.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Evaluar los cambios que se producen en estudiantes de 6º semestre de preparatoria después de participar en un taller de entrenamiento enfocado a modificar las conductas no asertivas y los pensamientos irracionales.

## **Objetivos Específicos**

- Identificar las conductas no asertivas y los pensamientos irracionales que presentan los jóvenes antes de tomar parte en el taller de entrenamiento.
- Evaluar los cambios en las conductas no asertivas y los pensamientos irracionales después de haber participado en el taller de entrenamiento.

## ***PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN***

¿Existirá alguna diferencia significativa en los niveles de asertividad y los pensamientos irracionales antes y después de la impartición del taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales?

## ***HIPÓTESIS***

Hi: “Los participantes en el taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales mostrarán disminución en las conductas no asertivas al terminar la capacitación.”

Hi: “Los participantes en el taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales mostrarán disminución en la existencia de pensamientos irracionales al terminar la capacitación.”

Ho: “Los participantes en el taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales no mostrarán disminución en las conductas no asertivas al terminar la capacitación.”

Ho: “Los participantes en el taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales no mostrarán disminución en la existencia de pensamientos irracionales al terminar la capacitación.”

## **VARIABLES**

### **Variable independiente**

Taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales, basado en los principios de asertividad y en los de la Teoría de la Terapia Racional Emotiva Conductual postulada por el Dr. Albert Ellis.

### **Variables dependientes**

Asertividad

Definición conceptual: “El comportamiento asertivo promueve igualdad en las relaciones humanas, permitiéndonos actuar de acuerdo con nuestros intereses, defender nuestras opiniones sin sentirnos culpables, expresar nuestros sentimientos con honestidad y con comodidad y ejercer nuestros derechos individuales sin transgredir los de otros” (Alberti y Emmons, 1999, p.7).

Definición operacional: Para la presente investigación, será el puntaje obtenido por los participantes en el Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey.

Pensamientos irracionales

Definición conceptual: Constituyen evaluaciones de la realidad con las siguientes características: “a) Son inconsistentes con su lógica, b) Son inconsistentes con la realidad empírica, c) Son absolutistas y dogmáticas, d) Producen emociones perturbadoras, y e) No nos ayudan a conseguir nuestros objetivos” (Lega et al. 1997, p. 26).

Definición Operacional: Para la presente investigación, será el puntaje obtenido por los participantes en el instrumento Registro de Opiniones.

## ***MÉTODO***

### **Diseño de Investigación**

Diseño cuasi-experimental de preprueba – postprueba con un solo grupo intacto.

G 01 X 02

A un mismo grupo se le aplicaron, previo al taller de entrenamiento, el Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey y el instrumento Registro de Opiniones; a continuación, se impartió el taller y, posterior al mismo, se aplicaron nuevamente las dos pruebas mencionadas.

### **Participantes**

El presente trabajo se instrumentó con un grupo de cuarenta y uno estudiantes del 6° semestre de la preparatoria oficial No. 3 “Cuauhtémoc” de la Universidad

Autónoma del Estado de México, de los cuales doce pertenecen al sexo masculino y veintinueve al sexo femenino entre diecisiete y veinte años de edad.

No se utilizó ningún tipo de muestreo, debido a que el grupo ya estaba formado antes de llevar a cabo esta investigación.

### **Instrumentos**

Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey. Este Inventario fue desarrollado por Eileen D. Gambrill y Cheryl A. Richey en 1975 y fue estandarizado para la población de la ciudad de México por Guerra (1996), con el fin de “contar con un instrumento útil para la detección de déficits conductuales en asertividad” (p. 5). En él se miden Grado de Incomodidad (GI) que representa el malestar subjetivo o ansiedad ante la situación descrita, según el rango de respuesta que va de 1 = nada a 5 = demasiado y Probabilidad de Respuesta (PR) que se refiere a la probabilidad de llevar a cabo la conducta descrita en un rango de 1 = siempre a 5 = nunca. Incluye un total de 40 reactivos que son evaluados para ambas subescalas y que se engloban en ocho categorías:

1. Rechazar peticiones.
2. Admitir limitaciones personales.
3. Iniciar contactos sociales.
4. Expresar sentimientos positivos.
5. Realizar conductas asertivas en lugares públicos.

6. Discrepar en las opiniones de otros.
7. Afrontar la crítica de los demás.
8. Expresar sentimientos negativos.

El puntaje máximo que puede obtenerse tanto para la subescala Grado de Incomodidad (GI) como para la subescala Probabilidad de Respuesta (PR) es de 200 puntos y el mínimo es de 40 puntos o menos, esto último sólo en el caso de que quedara algún reactivo sin contestar.

Con la combinación de los puntajes obtenidos en la subescala Grado de Incomodidad (GI) y la subescala Probabilidad de Respuesta (PR), Gambrill y Richey (1975) definen cuatro grupos:

Asertivos: Personas con GI bajo y PR alta.

No asertivos: Personas con GI alto y PR baja.

Actores ansiosos: Personas con GI alto y PR alta.

Indiferentes: Personas con GI bajo y PR baja.

Además de esta clasificación, Guerra (1996) propone la inclusión de los puntajes GI promedio y PR promedio, así como otras combinaciones resultantes de GI promedio y alguno de los niveles de PR o PR promedio y alguno de los niveles de GI.

Guerra (1996) presenta los criterios para la delimitación de los grupos:

		<b>GRADO DE INCOMODIDAD</b>	
		<b>BAJO</b> Hasta 87 (Niveles: inferior al promedio, bajo y muy bajo)	<b>ALTO</b> 111 en adelante (Niveles: superior al promedio, alto y muy alto)
<b>PROBABILIDAD DE RESPUESTA</b>	<b>BAJA</b> 114 en adelante (Niveles: inferior al promedio, baja y muy baja)	<b><i>Indiferentes</i></b>	<b><i>Inasertivos</i></b>
	<b>ALTA</b> Hasta 92 (Niveles: superior al promedio, alta y muy alta)	<b><i>Asertivos</i></b>	<b><i>Actores ansiosos</i></b>

Tomado de Guerra, (1996, p. 98).

***Cuadro 1. Criterios para la delimitación de los grupos***

Registro de Opiniones. Basado en la teoría de la Terapia Racional Emotiva Conductual, este instrumento mide la existencia de pensamientos irracionales y consta de 100 aseveraciones que representan 10 ideas irracionales:

1. Para un adulto, es absolutamente necesario tener el cariño y la aprobación de sus semejantes, familia y amigos.
2. Debe ser indefectiblemente competente y casi perfecto en todo lo que emprende.
3. Ciertas personas son malas, viles y perversas y deberían ser castigadas.
4. Es horrible cuando las cosas no van como uno quisiera que fueran.
5. Los acontecimientos externos son la causa de la mayoría de las desgracias

de la humanidad; la gente simplemente reacciona según cómo los acontecimientos inciden sobre sus emociones.

6. Se debe sentir miedo o ansiedad ante cualquier cosa desconocida, incierta o potencialmente peligrosa.
7. Es más fácil evitar los problemas y responsabilidades de la vida que hacerles frente.
8. Se necesita contar con algo más grande y más fuerte que uno mismo.
9. El pasado tiene gran influencia en la determinación del presente.
10. La felicidad aumenta con la inactividad, la pasividad y el ocio indefinido.

Se pide a la persona que conteste si está de acuerdo o no está de acuerdo con cada una de las aseveraciones. El puntaje máximo de la escala total es de 100 y el mínimo es de 0. El puntaje máximo por idea irracional es de 10 y el mínimo de de 0.

Jurado (2009) llevó a cabo una investigación para determinar confiabilidad y validez del instrumento y concluye que se trata de “un instrumento preliminar con confiabilidad y validez apropiada” (p. 112).

En cumplimiento con las normas éticas y para promover su uso responsable, estos instrumentos psicométricos no serán publicados en el presente trabajo. Para cualquier autorización para el uso de estos instrumentos, favor de contactar al Dr.

Samuel Jurado Cárdenas en la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México.

### ***PROCEDIMIENTO***

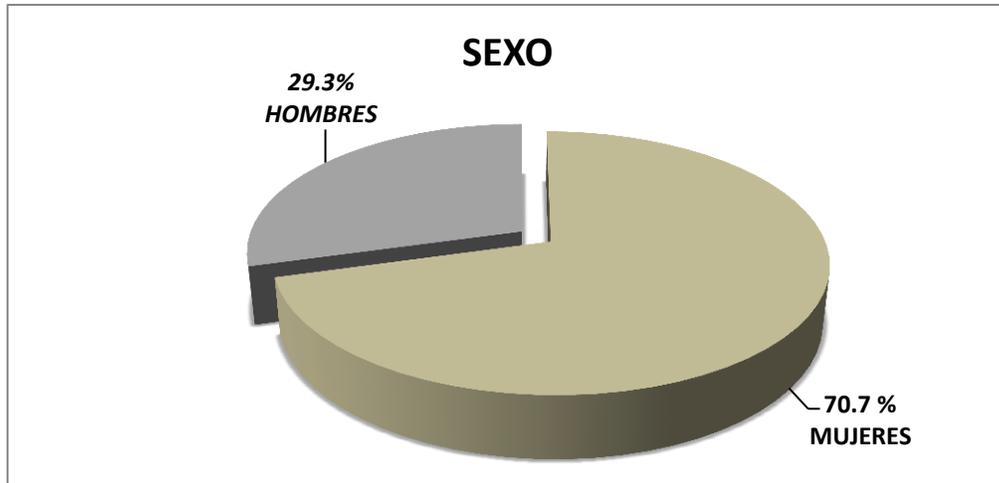
Se gestionó permiso con las autoridades de la preparatoria oficial número 3 “Cuauhtémoc” de la Universidad Autónoma del Estado de México para realizar el presente trabajo.

Los participantes cursaban la materia de Creatividad. La docente cedió una sesión por semana de su clase y se tuvieron 12 sesiones de 50 min. cada una. La primera sesión se dedicó a la aplicación del Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey y del Registro de Opiniones, para medir la existencia de pensamientos irracionales; 10 sesiones fueron para la aplicación del taller de entrenamiento, de las cuales se emplearon 5 para modificar conductas no asertivas y 5 para pensamientos irracionales y la última sesión se destinó a la segunda aplicación de los instrumentos mencionados.

Para la descripción de las sesiones, favor de referirse a la Carta Descriptiva (Anexos 1 - 11).

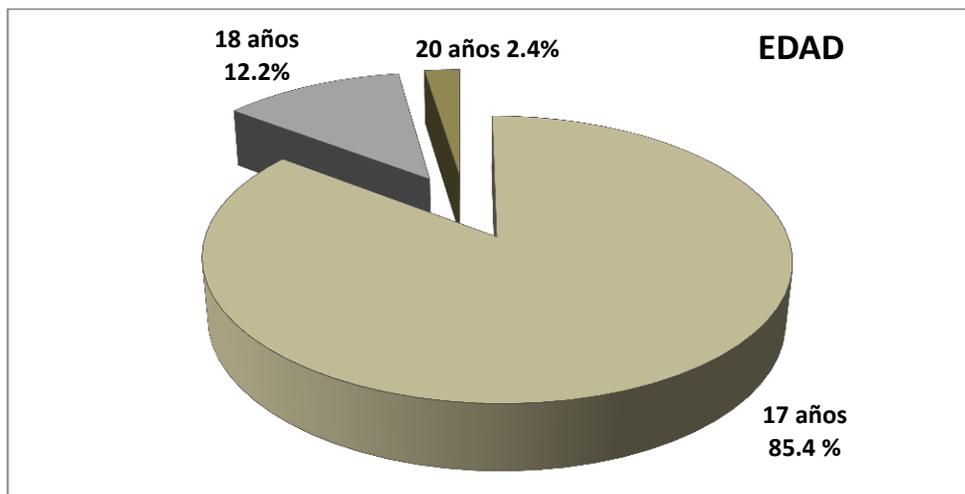
## RESULTADOS

En la presente investigación, se contó con una muestra de 41 participantes (N= 41), estudiantes del 6° grado de preparatoria, solteros. De los participantes, 29 fueron del sexo femenino y 12 del sexo masculino. Ver la Figura 4.



**Figura 4. Porcentaje de los participantes de acuerdo al sexo**

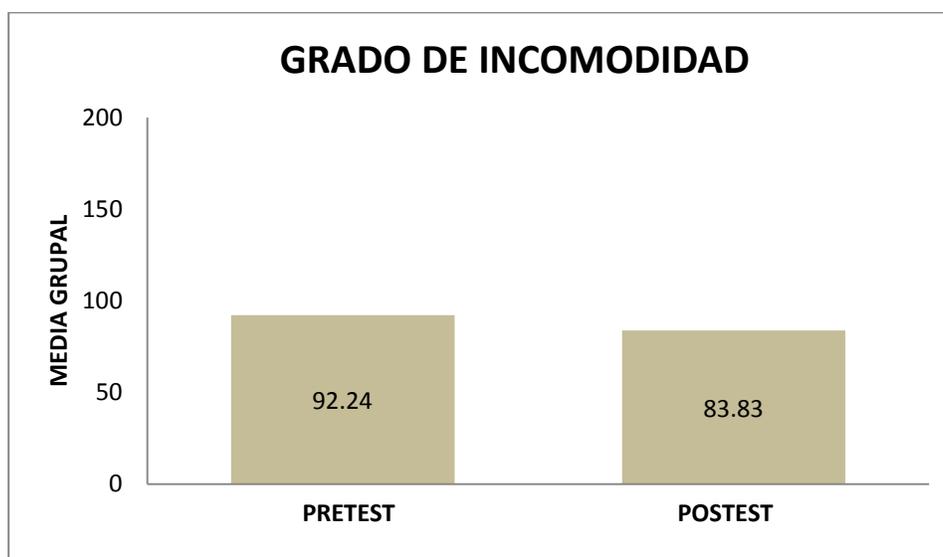
La edad de los participantes fluctuó entre los 17 y 20 años, con una media de 17.20 años y una desviación estándar de .55. Ver la Figura 5.



**Figura 5. Porcentaje de los participantes de acuerdo a la edad**

Se aplicaron los instrumentos Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey y el Registro de Opiniones, antes y después de que los participantes tomaran parte en el taller de capacitación para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales y se calcularon las medias grupales de los puntajes resultantes.

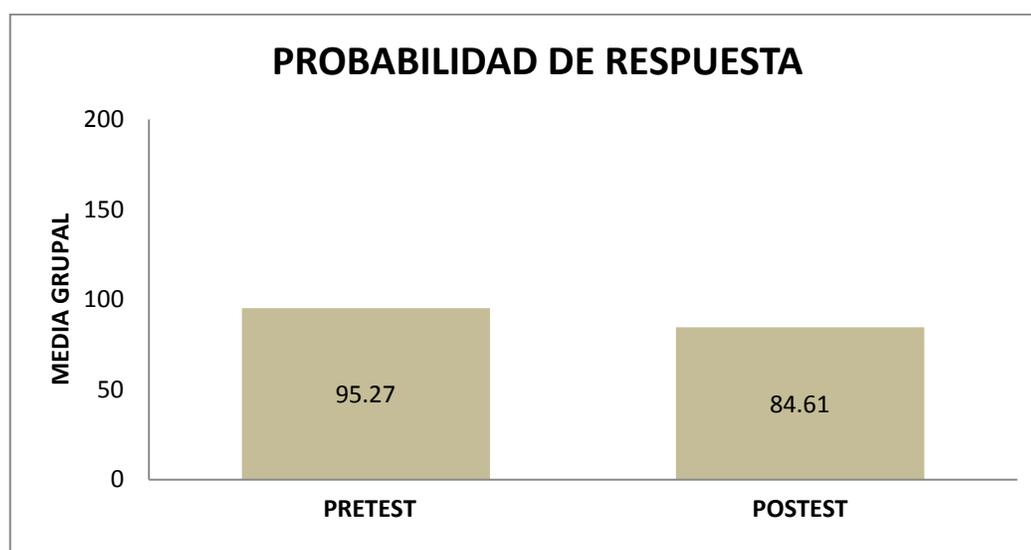
En la subescala Grado de Incomodidad (GI), se observa una disminución en la media grupal posttest (ver la Figura 6), lo que indica que hubo una disminución en el malestar subjetivo ante la situación que describe un comportamiento asertivo, aunque hay que considerar que desde el pretest se da un nivel medio de incomodidad, es decir, los alumnos reportan no sentirse tan incómodos.



**Figura 6. Media Grupal del Grado de Incomodidad pretest - posttest**

En la subescala Probabilidad de Respuesta (PR), se observa una disminución en la media grupal posttest (ver la Figura 7), lo que significa que hubo un aumento en

la probabilidad de llevar a cabo la conducta asertiva descrita, teniendo en cuenta que en esta subescala un menor puntaje significa mayor probabilidad de llevar a cabo la conducta asertiva, ya que las respuestas evaluadas con 1 significan que siempre se llevarían a cabo, y las evaluadas con 5, que nunca se llevarían a cabo.



**Figura 7. Media grupal de la Probabilidad de Respuesta pretest-postest**

Para comparar las medias grupales pretest y postest obtenidas en las subescalas Grado de Incomodidad (GI) y Probabilidad de Respuesta (PR), se utilizó la prueba “t” para muestras dependientes, y se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre el pretest y el postest en ambas subescalas, Grado de Incomodidad y Probabilidad de Respuesta (ver la Tabla 1), por lo que se acepta la primera hipótesis de investigación: “Los participantes en el taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales mostrarán

disminución en las conductas no asertivas al terminar la capacitación” y se rechaza la primera hipótesis nula.

**Tabla 1.**

***Diferencia entre las medias pretest – postest para las escalas del Inventario de Asertividad***

Variables	Diferencia			
	$\bar{X}$	D. E.	t	p
Grado de Incomodidad pretest - postest	8.41	20.23	2.66	.011
Probabilidad de Respuesta pretest - postest	10.65	17.57	3.88	.000

Asimismo, se obtuvo el porcentaje de participantes distribuidos en los grupos descritos por Gambrill y Richey (1975) y por Guerra (1996) antes y después de la participación en el taller, para conocer dichas distribuciones. Ver la Tabla 2.

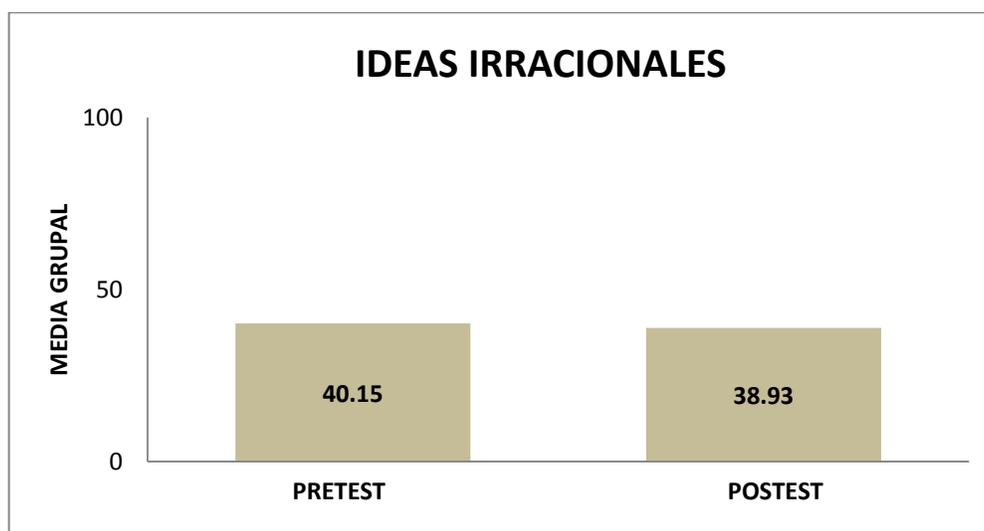
**Tabla 2.**

***Porcentaje de distribución de los participantes en los grupos descritos por Gambrill y Richey y por Guerra pretest y postest***

Grupos	Sujetos	
	Pretest	Postest
Indiferente	2%	0%
Inasertivo	5%	7%
Asertivo	32%	47%
Actor ansioso	2%	0%
Grado de Incomodidad y Probabilidad de Respuesta promedio	17%	12%
Otras combinaciones	42%	34%
Total:	100%	100%

Después de la capacitación, se observó un aumento de 15 puntos porcentuales en el grupo de los asertivos (GI bajo y PR alta), y de 2 puntos porcentuales en el grupo de Inasertivos (GI alto y PR baja). Ninguna persona clasificó dentro del grupo de Indiferentes (GI bajo y PR baja) ni Actores Ansiosos (GI alto y PR alta). Se presentó una disminución de 5 puntos porcentuales en el grupo de GI y PR promedio y de 8 puntos porcentuales en otras combinaciones.

Al comparar las medias grupales pretest y postest obtenidas en el Registro de Opiniones, se observa una disminución postest de 1.22 puntos (ver la Figura 8), lo que parece sugerir que no hubo cambios en la presentación de ideas irracionales.



**Figura 8. Media grupal de las ideas irracionales pretest - postest**

Para comparar las medias obtenidas en el instrumento Registro de Opiniones pretest y postest, se utilizó la prueba “t” para muestras dependientes y se

concluye que no existe una diferencia estadísticamente significativa en los puntajes obtenidos antes y después de la capacitación (ver la Tabla 3), por lo que se acepta la segunda hipótesis nula: “Los participantes en el taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales no mostrarán disminución en la existencia de pensamientos irracionales al terminar la capacitación” y se rechaza la segunda hipótesis de investigación.

**Tabla 3**

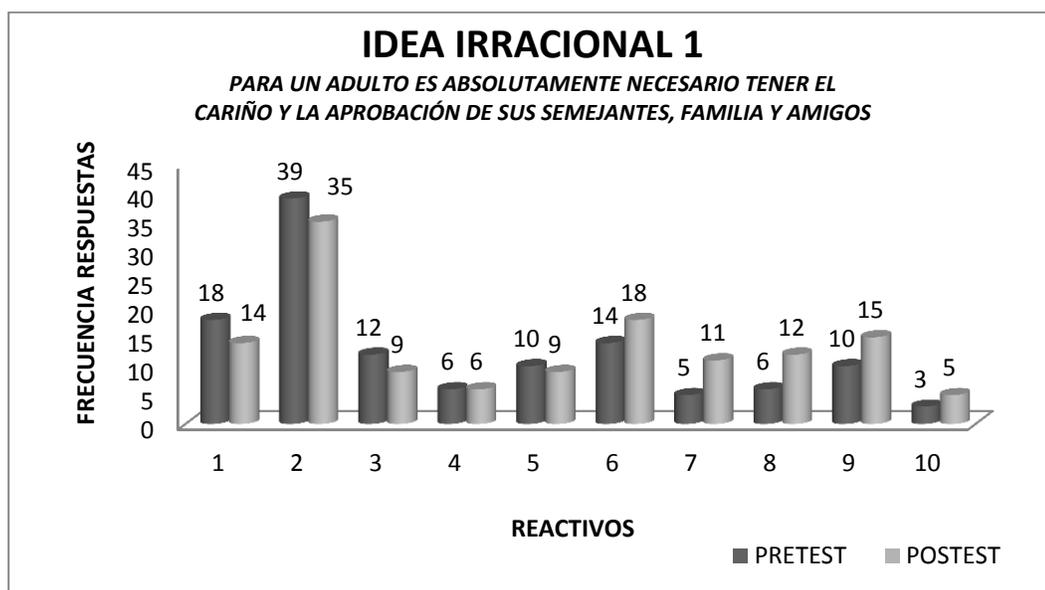
***Diferencia entre las medias pretest – postest para el Instrumento Registro de Opiniones***

Variables	Diferencia		t	p
	$\bar{X}$	D. E.		
Ideas Irracionales pretest - postest	1.22	5.68	1.37	.177

Se obtuvieron las frecuencias de los totales de cada idea irracional para pretest y postest y se calcularon la media y la desviación estándar. Se realizó la prueba “t” pretest y postest para las 10 ideas irracionales y no se encontró diferencia estadísticamente significativa por idea.

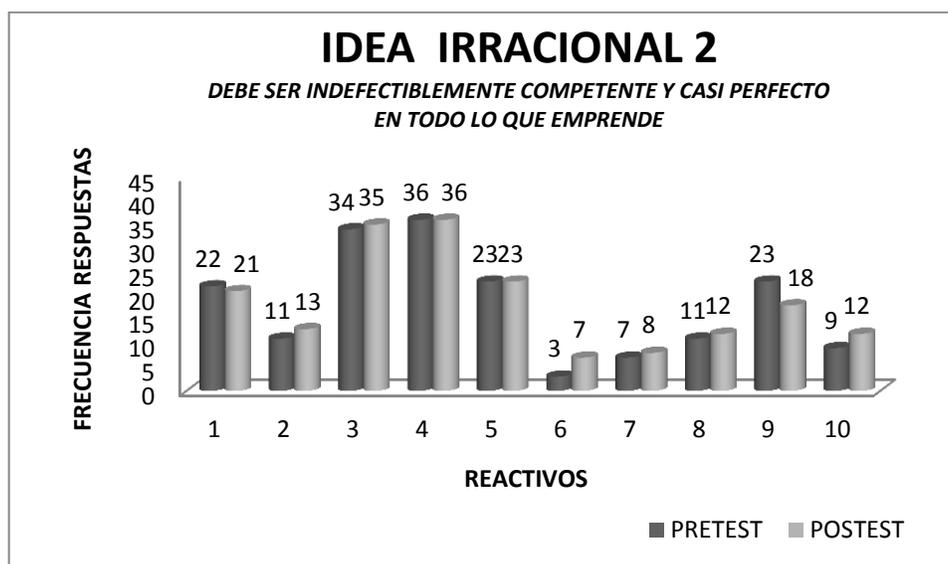
Se obtuvo la frecuencia de respuestas pretest y postest de los 41 sujetos a los diferentes reactivos que conforman cada una de las ideas irracionales.

Con respecto a la frecuencia de respuestas por reactivo de la Idea Irracional 1, se encontró que el reactivo 2 “me gusta que los demás me demuestren su cariño, pero yo no tengo porqué demostrar cariño a nadie” fue al que más sujetos respondieron en el pretest y el postest. En el postest se presentó un aumento en los reactivos 6 “pienso que es duro ir en contra de lo que piensan los demás”, 7 “aunque me gusta recibir la aprobación de los demás, no tengo la necesidad real”, 8 “a menudo me preocupa que la gente me apruebe y me acepte” 9 “tengo considerable preocupación por lo que la gente piensa de mí” y 10 “ser criticado es algo fastidioso pero no perturbador”. Ver la Figura 9.



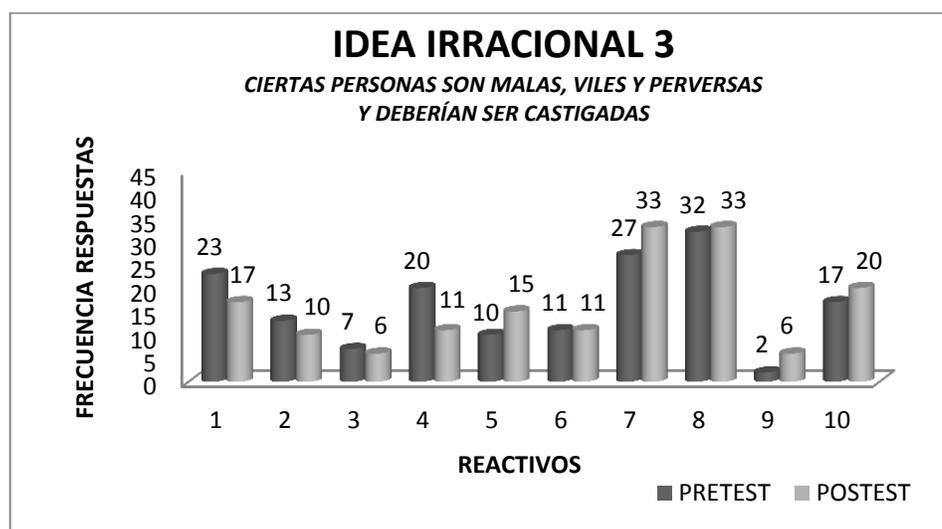
**Figura 9. Frecuencia de respuestas en los reactivos que conforman la Idea Irracional 1 pretest - postest**

En la frecuencia de respuestas por reactivo de la Idea Irracional 2, se encontró que los reactivos 3 “no me gusta competir en aquellas actividades en las que los demás son mejores que yo” y 4 “me gustaría triunfar en algo, pero no creo merecerlo” fueron los que más sujetos respondieron en el pretest y el postest. En el postest, se dio un aumento en los reactivos 2 “evito las cosas que no puedo hacer bien”, 6 “disfruto de las actividades por sí mismas, al margen de lo bueno o malo que hay en ellas”, 7 “me fastidia que los demás sean mejores que yo en algo”, 8 “me trastorna cometer errores”, 10 “no me asusta hacer aquellas cosas que no hago del todo bien” y 3 citado anteriormente. Ver la Figura 10.



**Figura 10. Frecuencia de respuestas en los reactivos que conforman la Idea Irracional 2 pretest - postest**

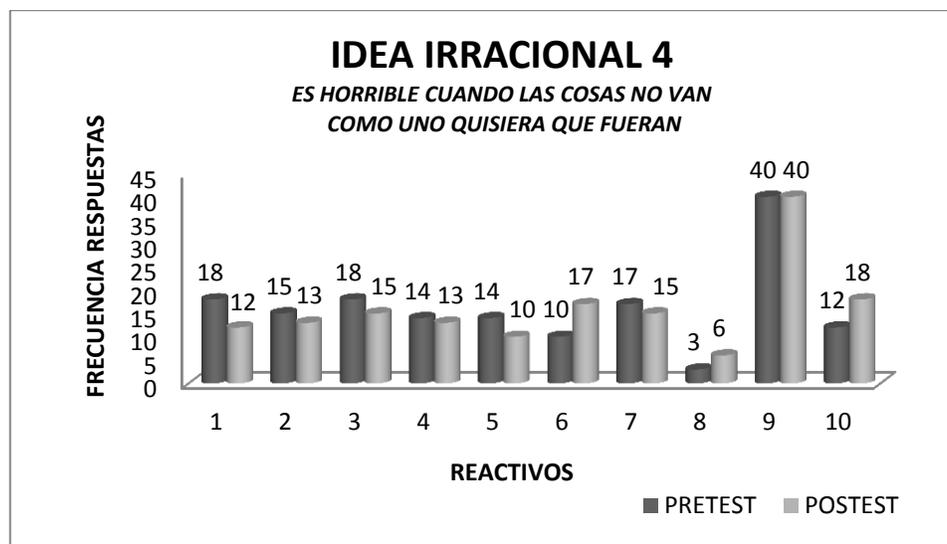
En la frecuencia de respuestas por reactivo de la Idea Irracional 3, se observa que los reactivos 7 “por naturaleza todas las personas son buenas” y 8 “no es correcto que paguen justos por pecadores” fueron los que más sujetos respondieron en el pretest y el postest. En el postest, se dio un aumento en los reactivos 5 “yo pocas veces culpo a la gente de sus errores”, 9 “generalmente doy una segunda oportunidad a quien se equivoca”, 10 “nadie es malo a pesar de que sus actos lo sean” y 7 y 8 citados anteriormente. Ver la Figura 11.



**Figura 11. Frecuencia de respuestas en los reactivos que conforman la Idea Irracional 3 pretest – postest**

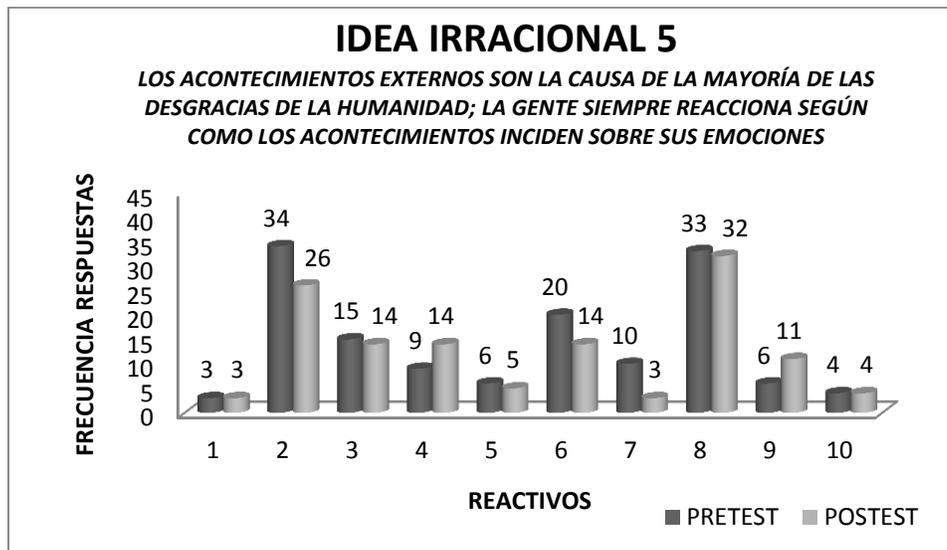
En la frecuencia de respuestas por reactivo de la Idea Irracional 4, se observa que el reactivo 9 “la gente aprecia más la vida cuando tiene metas y problemas que resolver” fue el que más sujetos respondieron en el pretest y el postest. En el

postest, se dio un aumento en los reactivos 6 “si las cosas me desagradan, opto por ignorarlas”, 8 “yo disfruto honradamente de la vida” y 10 “raramente me importunan los errores de los demás”. Ver la Figura 12.



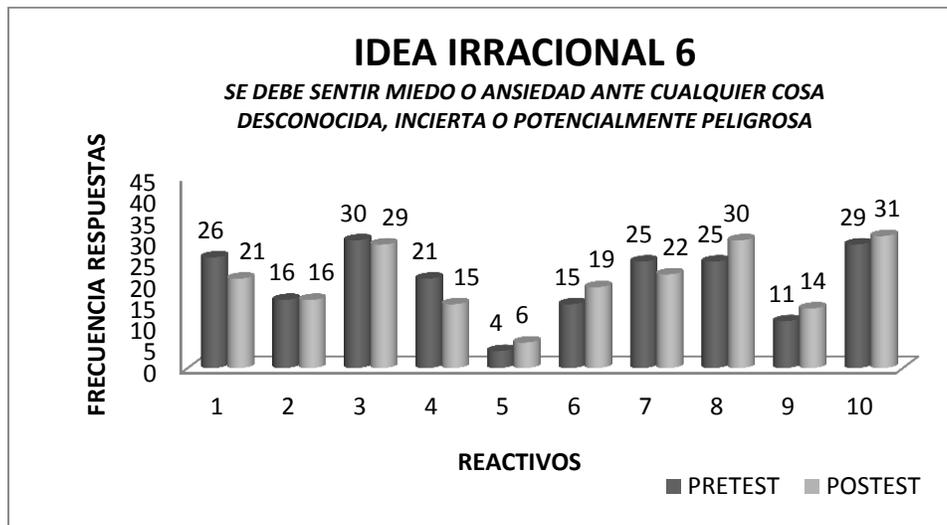
**Figura 12. Frecuencia de respuestas en los reactivos que conforman la Idea Irracional 4 pretest - postest**

En la frecuencia de respuestas por reactivo de la Idea Irracional 5, se observa que los reactivos 2 “a la gente no le trastorna la imagen que tiene de sus problemas” y 8 “debería haber más personas que puedan afrontar lo desagradable de la vida” fueron los que más sujetos respondieron en el pretest y el postest. En el postest, se dio un aumento en los reactivos 4 “las personas infelices, normalmente, se provocan este estado a sí mismas” y 9 “nunca hay razón para permanecer afligido mucho tiempo”. Ver la Figura 13.



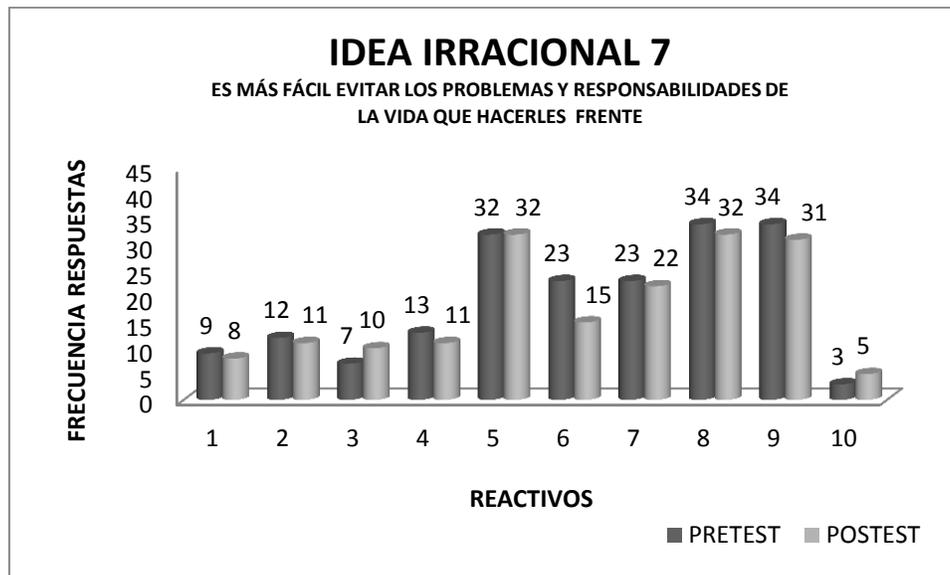
**Figura 13. Frecuencia de respuestas en los reactivos que conforman la Idea Irracional 5 pretest - posttest**

En la frecuencia de respuestas por reactivo de la Idea Irracional 6, se observa que los reactivos 3 “a menudo, no puedo quitarme algún asunto de la cabeza”. 8 “algunas veces me resulta imposible apartar de mi mente el miedo a algo” y 10 “muchas veces me sorprende planeando lo que haría si me encontrara en determinadas situaciones de peligro” fueron los reactivos que más sujetos respondieron en el pretest y el posttest. En el posttest, se dio un aumento en los reactivos 5 “no puedo soportar correr riesgos”, 6 “raramente me siento ansioso al pensar en el futuro”, 9 “raramente pienso en cosas como la muerte o la guerra nuclear” y 8 y 10 citados anteriormente. Ver la Figura 14.



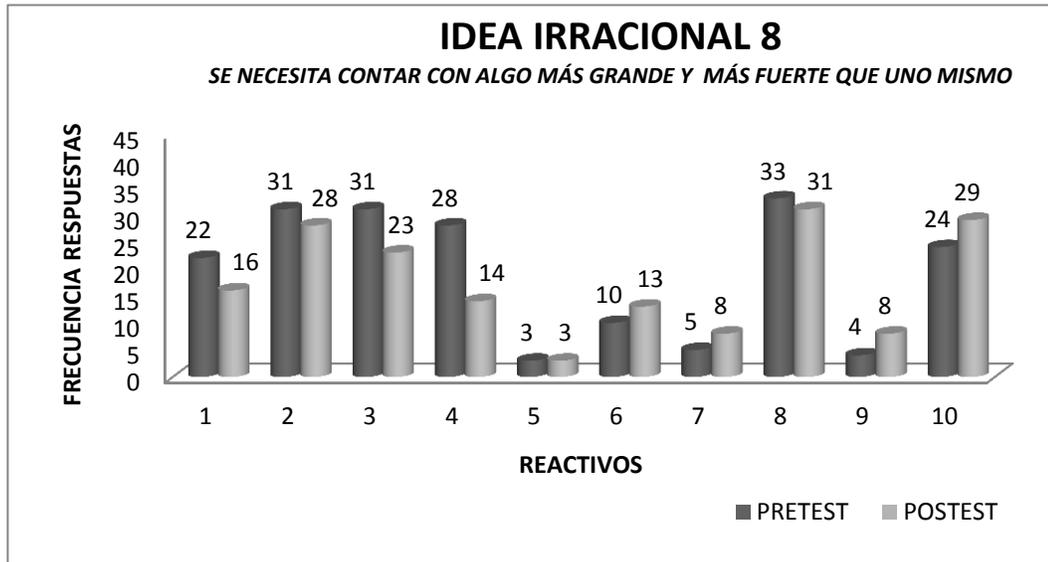
**Figura 14. Frecuencia de respuestas en los reactivos que conforman la Idea Irracional 6 pretest - posttest**

En la frecuencia de respuestas por reactivo de la Idea Irracional 6, se observa que los reactivos, 5 “la vida es demasiado corta para pasarla evitando problemas y dificultades”, 8 “una vida fácil se logra evitando problemas y dificultades” y 9 “no me gustan las responsabilidades” fueron los reactivos que más sujetos respondieron en el pretest y el posttest. En el posttest, se dio un aumento en los reactivos 3 “evito enfrentarme a los problemas” y 10 “si tengo que hacer algo, lo hago a pesar de que no sea agradable” Ver la Figura 15.



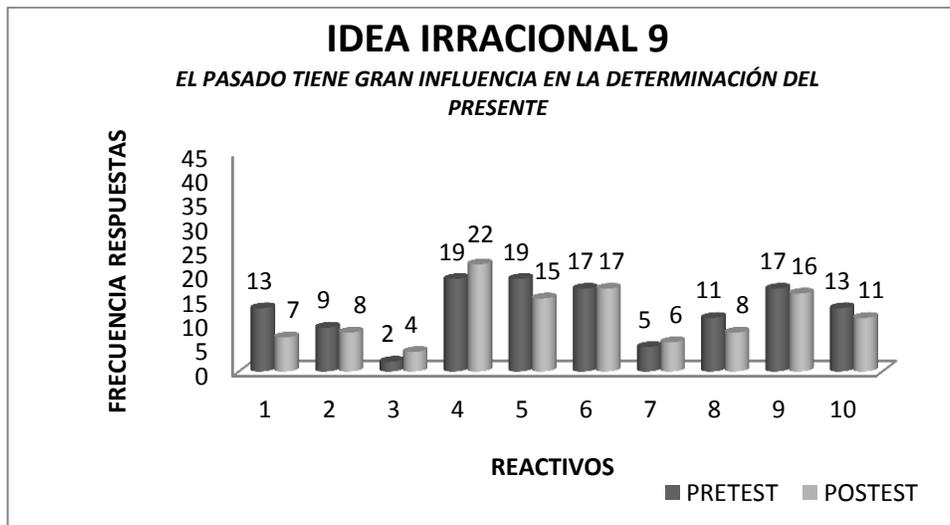
**Figura 15. Frecuencia de respuestas en los reactivos que conforman la Idea Irracional 7 pretest - posttest**

En la frecuencia de respuestas por reactivo de la Idea Irracional 8, se observa que los reactivos, 2 “en las decisiones importantes, consulto con una autoridad al respecto”, 3 “todo mundo necesita tener fuera de sí mismo una fuente de energía”, 4 “hay determinadas personas de las que dependo mucho”, 8 “pienso que es fácil buscar ayuda” y 10 “he aprendido que debo depender de otras personas más fuertes que yo” fueron los reactivos que más sujetos respondieron en el pretest y el posttest. En el posttest, se dio un aumento en los reactivos 6 “yo soy el único que realmente puede entender y solucionar mis problemas”, 7 “me desagrada que los demás tomen decisiones por mí”, 9 “No me gusta depender de los demás” y 10 citado anteriormente. Ver la Figura 16.



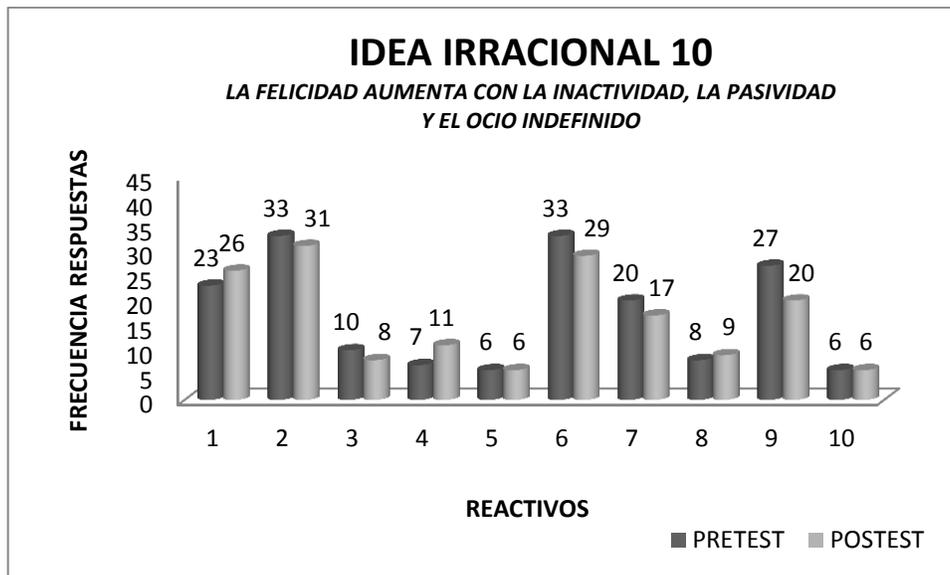
**Figura 16. Frecuencia de respuestas en los reactivos que conforman la Idea Irracional 8 pretest - posttest**

En la frecuencia de respuestas por reactivo de la Idea Irracional 9, se observa que los reactivos 4 “toda la gente da muchísima importancia a la influencia del pasado”, 5 “si hubiera vivido experiencias distintas, podría ser más como me gustaría”, 6 “normalmente, no pienso que las experiencias pasadas me afecten en la actualidad”, 9 “la gente nunca cambia, básicamente” fueron los reactivos que más sujetos respondieron en el pretest y el posttest. En el posttest, se dio un aumento en los reactivos 3 “sólo porque una vez algo afectó mi vida de forma importante, no quiere decir que tenga que ser igual en el futuro”, 7 “somos esclavos de nuestro pasado” y 4 citado anteriormente. Ver la Figura 17.



**Figura 17. Frecuencia de respuestas en los reactivos que conforman la Idea Irracional 9 pretest - posttest**

En la frecuencia de respuestas por reactivo de la Idea Irracional 10, se observa que los reactivos 2 “me gusta la pasividad y el ocio indefinido”, 6 “tener demasiado tiempo libre aumenta la felicidad” y 9 “la mayoría de las personas trabaja demasiado y no toma el suficiente descanso” fueron los reactivos que más sujetos respondieron en el pretest y el posttest. En el posttest, se dio un aumento en los reactivos 1 “la felicidad es mayor, si paso el tiempo libre en una forma tranquila”, 4 “lo que más me divierte es realizar algún proyecto creativo” y 8 “me encanta estar sin hacer nada”. Ver la Figura 18.



**Figura 18. Frecuencia de respuestas en los reactivos que conforman la Idea Irracional 10 pretest – postest**

Los resultados parecen mostrar que los reactivos de mayor frecuencia de las ideas irracionales relacionadas son consistentes entre sí. Esto puede observarse si las ideas irracionales se agrupan de acuerdo a las tres áreas propuestas por la TREC (Lega et al., 1997).

Área 1. La persona piensa que debe actuar perfectamente. En las ideas irracionales agrupadas en esta área, los reactivos con mayor frecuencia, contestados por el 75% o más de los participantes tanto en el pretest como en el postest, fueron: “no me gusta competir en aquellas actividades en las que los demás son mejores que yo” y “me gustaría triunfar en algo, pero no creo merecerlo”.

Área 2. La persona piensa que los demás deben tratarla perfectamente. En las ideas irracionales agrupadas en esta área, los reactivos con mayor frecuencia, contestados por el 75% o más de los participantes tanto en el pretest como en el posttest, fueron: “me gusta que los demás me demuestren su cariño, pero yo no tengo porqué demostrar cariño a nadie”, “no es correcto que paguen justos por pecadores” y “pienso que es fácil buscar ayuda”.

Área 3. La persona piensa que sus condiciones de vida deben ser buenas, cómodas y fáciles. En las ideas irracionales agrupadas en esta área, los reactivos con mayor frecuencia, contestados por el 75% o más de los participantes tanto en el pretest como en el posttest, fueron: “la gente aprecia más la vida cuando tiene metas y problemas que resolver”, “debería haber más personas que puedan afrontar lo desagradable de la vida”, “la vida es demasiado corta para pasarla evitando problemas y dificultades”, “una vida fácil se logra evitando problemas y dificultades”, “no me gustan las responsabilidades” y “me gusta la pasividad y el ocio indefinido”.

## ***DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES***

En la literatura revisada se destaca la importancia de poder actuar en una forma asertiva que facilite la expresión de ideas, sentimientos y preferencias de manera directa y honesta, haciendo valer los derechos propios, y mostrando respeto por los derechos de los demás, con el fin de lograr una mejor interrelación social y un sentimiento de bienestar. También se señala la necesidad de identificar y modificar los pensamientos irracionales que impiden el desarrollo de una filosofía de vida lógica y realista que permita a las personas sentirse bien consigo mismas, con su entorno y con los demás.

Por lo mencionado anteriormente se llevó a cabo la presente investigación con el objetivo de evaluar los cambios que se producen en estudiantes de 6º semestre de preparatoria después de participar en un taller de entrenamiento enfocado a disminuir las conductas no asertivas y los pensamientos irracionales.

Los resultados obtenidos en el Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey, después de la participación en el taller, indican que los participantes lograron manejar el malestar subjetivo ante la situación que requiere de una respuesta asertiva y que es más probable que lleven a cabo la conducta asertiva.

El análisis de los resultados muestra que tanto en la subescala Grado de Incomodidad, como en la de Probabilidad de Respuesta del Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey existe una diferencia estadísticamente

significativa en los puntajes obtenidos antes y después de la participación en el taller. Estos resultados rechazan la primera hipótesis nula ( $H_0$ ) y aceptan la primera hipótesis de investigación ( $H_1$ ): “Los participantes en el taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales mostrarán disminución en las conductas no asertivas al terminar la capacitación” y parecen indicar que la capacitación es una estrategia adecuada para modificar conductas no asertivas.

Esto mismo parece confirmarse en los porcentajes obtenidos en la delimitación de los grupos propuestos por Gambrill y Richey (1975) y por Guerra (1996). Como se reportó en el apartado de Resultados, después de tomar parte en el taller, ningún participante calificó como “actor ansioso” o como “indiferente”, lo que podría interpretarse como una mejora en el manejo del sentimiento de incomodidad y una mayor conciencia de los beneficios de actuar en una forma asertiva. En este mismo sentido el grupo de “asertivos” aumentó del 32% al 47%. En cuanto al grupo “G.I. promedio” y “P.R. promedio” se dio una disminución del 17% al 12% y en el de “otras combinaciones” también se presentó un decremento del 42% al 34%, lo que podría reflejar que aun cuando estas personas sintieran un malestar moderado y contaran con un repertorio conductual adecuado, la tendencia fue hacia un comportamiento más asertivo. En el grupo de “inasertivos” se dio un incremento del 5% al 7%, lo que podría interpretarse como resistencia al cambio, o necesidad de contar con más práctica para lograr un comportamiento asertivo.

A este respecto, es importante mencionar que Gambrill y Richey (1975) señalaron que las técnicas utilizadas en el entrenamiento asertivo deben ser específicas para cada tipo de persona, según el grupo en el que clasifican en base a las puntuaciones obtenidas en el Inventario de Asertividad, es decir, el entrenamiento para una persona “inassertiva” deberá ser diferente al entrenamiento para una persona “indiferente” o un “actor ansioso” y en el presente trabajo, se dio el mismo entrenamiento a todos los participantes, sin tomar en cuenta su clasificación, por lo que se esperaría un mayor aumento en el nivel de asertividad si se diera una capacitación específica.

En lo que se refiere a la medición de pensamientos irracionales a través del Registro de Opiniones, no se encontró diferencia estadísticamente significativa entre los resultados obtenidos antes y después de la participación en el taller. Estos resultados rechazan la segunda hipótesis de investigación (H<sub>i</sub>) y aceptan la segunda hipótesis nula (H<sub>o</sub>): “Los participantes en el taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales no mostrarán disminución en la existencia de pensamientos irracionales al terminar la capacitación”.

Dichos resultados podrían estar reflejando que el arraigo de los pensamientos irracionales es fuerte, en especial cuando éstos son adquiridos desde temprana edad y son reforzados constantemente por el medio familiar y social. En este sentido, es importante tener en cuenta que los sujetos participantes en el presente

estudio viven en el seno familiar, dentro de una sociedad seguidora de las tradiciones culturales y religiosas. A este respecto, cabe señalar que no se tuvo acceso a ninguna investigación formal que sirviera para confirmar la influencia que ejercen las tradiciones culturales y religiosas en la vida familiar en esta comunidad; sin embargo, esto puede percibirse al integrarse a esta sociedad.

Esto hace pensar que sería necesario implementar un taller que comprendiera un mayor número de sesiones de práctica para adquirir una mejor comprensión de las diferencias entre pensamientos racionales y pensamientos irracionales y un mayor conocimiento de los elementos necesarios para lograr el cambio hacia una filosofía de vida más racional. Asimismo, se hace necesario involucrar a los padres de familia para que sean conscientes del papel que juegan en la adquisición y mantenimiento de estos pensamientos irracionales.

Las ideas irracionales que presentaron mayor incremento en la frecuencia de respuesta después de la participación en el taller fueron la idea 1 *“para un adulto es absolutamente necesario tener el cariño y la aprobación de sus semejantes, familia y amigos”*, y la idea 2 *“debe ser indefectiblemente competente y casi perfecto en todo lo que emprende”*, lo que podría significar que aunque el adolescente desea ser independiente de la familia, siente temor a esta independencia y a un posible rechazo, por lo que se esfuerza en complacer a los demás, aun a costa de sus propias necesidades y se exige un desempeño casi perfecto para lograr ser aceptado, en especial por su grupo de pares, lo que le

ayuda a aumentar su sentimiento de seguridad y autovalía. La idea 6 “*se debe sentir miedo o ansiedad ante cualquier cosa desconocida, incierta o potencialmente peligrosa*” presentó un ligero aumento, mostrando un sentimiento de impotencia y fragilidad ante las situaciones cotidianas que para el adolescente pueden parecer inciertas y amenazantes.

Con respecto a la frecuencia de respuestas dadas a los diferentes reactivos de cada idea, se nota un incremento en varios de ellos después de la capacitación, lo que parece reflejar nuevamente el arraigo de las creencias irracionales.

Por todo lo anterior, se puede concluir que:

- La capacitación parece ser una estrategia adecuada para modificar conductas no asertivas.
- Aun cuando los pensamientos irracionales influyen en el nivel de asertividad, se puede lograr un incremento en la asertividad sin que se presente una modificación significativa en los pensamientos irracionales.
- Se necesita una mayor comprensión de los factores que intervienen en el desarrollo y mantenimiento de los pensamientos irracionales.
- Es recomendable llevar a cabo un entrenamiento más extenso para poder distinguir los pensamientos irracionales de los racionales y lograr el cambio.
- Es recomendable involucrar a los padres de familia para que comprendan el papel que juegan en la adquisición y mantenimiento de los pensamientos irracionales.

Queda como propósito para siguientes trabajos, investigar cuál sería el grado de incremento en el nivel de asertividad ante una capacitación específica de acuerdo a la clasificación de “actor ansioso”, “indiferente”, “inassertivo” y “asertivo” y qué éxito tendrían los adolescentes en el cambio de los pensamientos irracionales por racionales contando con una capacitación más extensa y con la participación de los padres de familia. También sería importante determinar el grado de influencia que ejercen las tradiciones culturales y religiosas en el mantenimiento de las ideas irracionales.

Uno de los factores limitantes en el presente trabajo fue el tiempo, ya que para la realización del taller sólo se dispuso de 10 sesiones de 50 minutos cada una, lo que no permitió que los participantes adquirieran un conocimiento y comprensión más profundos de los conceptos y técnicas, ni contaran con suficiente práctica guiada tanto para desarrollar un comportamiento asertivo como para modificar los pensamientos irracionales. Esto afectó en especial a la modificación de los pensamientos irracionales.

Otro aspecto limitante fue el tipo de la muestra, debido a que, el grupo ya estaba formado, por lo que no se contó con la oportunidad de realizar una selección al azar de los participantes, y tampoco se tomó en cuenta la clasificación propuesta por Gambrill y Richey para asignarlos al tipo de capacitación específica, según el puntaje obtenido en el inventario de Asertividad.

## **REFERENCIAS**

- Aguilar, K. E. (1987). *Cómo ser tú mismo sin culpas*. México: Pax México.
- Aguilar, R. N. (1995). *Estandarización de la escala de asertividad de Michelson y Wood en una muestra mexicana de niños de 8 a 16 años*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- Alberti, R. E. y Emmons, M. L. (1999). *Viviendo con autoestima*. México: Pax México.
- Ardila, E. N. (1980). La adolescencia: Factores críticos. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 12, 003, 441-454.  
Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80512303>
- Aries, E. (2001). *Adolescent behavior: Readings and interpretations*. New York: Mc. Graw Hill/Dushkin.
- ANUIES (2013). *Anuario estadístico de educación superior: Anuario digital 2013*.  
Recuperado de <http://www.anui.es.mx/content.php?varSectionID=166>
- Banks, T. y Zions, P. (2009). REBT used with children and adolescents who have emotional and behavioral disorders in educational setting: A review of the literature. *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 27, 51-65.
- Bernard, M. E. y Joyce, M. R. (1984). *Rational emotive therapy with children and adolescents: Theory, treatment strategies, preventative methods*. New York: John Wiley & Sons.
- Bishop, S. (2000). *Desarrolle su asertividad*. Barcelona, España: Gedisa.

- Caballo, V. E. (1983). Asertividad: Definiciones y dimensiones. *Estudios de Psicología*, 13, 52-62. Recuperado de [dialnet.unirioja.es/servlet/dcfichero\\_articulo?codigo=65876&orden=0](http://dialnet.unirioja.es/servlet/dcfichero_articulo?codigo=65876&orden=0)
- Caballo, V. E. (1991). El entrenamiento en habilidades sociales. En V. E. Caballo (Ed.), *Manual de técnicas de terapia y modificación de conducta* (pp. 403-492). España: Ed. Siglo XXI.
- Caballo, V. E. (2007). *Manual de Evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Carbonero, M. A., Martín-Anton, L. J. y Feijó, M. (2010). Las creencias irracionales en relación con ciertas conductas de consumo en adolescentes. *European journal of education and psychology*, 3 (2), 287-298. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=129315468011>
- Christopher, S. J., Nangle, D. W. y Hansen, D. J. (1993). Social skills interventions with adolescents. *Behavior Modification*, 17 (3), 314-338.
- Coleman, J.C. (1994). *Psicología de la adolescencia*. Madrid: Ediciones Morata.
- Concha, G. C. y Rodríguez, F. G. (2001). *Asertividad en estudiantes universitarios: Un enfoque epidemiológico*. (Tesis inédita de licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- Craig, G.J. y Baucum, D. (2009). *Desarrollo psicológico*. México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Dryden, W. y Ellis, A. (1989). *Práctica de la terapia racional emotiva*. Bilbao, España: Desclée de Brouwer, S.A.
- Ellis, A. (1980). *Razón y emoción en psicoterapia*. Bilbao, España: Desclée de

- Brouwer, S.A.
- Ellis, A. y Abrahms, E. (1980). *Terapia racional emotiva*. México: Pax México.
- Ellis, A. y Bernard, M. E. (1990). Qué es la terapia racional emotiva (RET)? En A. Ellis y R. Grieger (Eds.), *Manual de terapia racional emotiva, Vol. 2* (pp. 19-41). Bilbao, España: Desclée de Brouwer, S.A.
- Eisler, R. M., Hersen, M. y Miller, P. M. (1975). Situational determinants of assertive behaviors. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43 (3), 330-340.
- Fensterheim, H. y Baer, J. (1983). *No diga sí cuando quiera decir no*. México: Editorial Grijalbo, S.A.
- Gaeta, G. L. y Galvanovskis, K. A. (2009). Asertividad: Un análisis teórico-empírico. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 14, (2), 403-425. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29211992013>
- Gambrill E. y Richey Ch. (1975). An assertion inventory for use in assessment and research. *Behavior Therapy*, 6, 550-561.
- Guerra, R.T. (1996). *Estandarización del Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey para población de la ciudad de México*. (Tesis inédita de licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- Jakubowski, P. y Lange, A.J. (1979). *The assertive option: Your rights and responsibilities*. Illinois: Research Press Company.
- Jurado, C. G. (2009). *Validación y confiabilidad del instrumento "Registro de Opiniones" basado en la terapia racional emotiva*. (Tesis inédita de licenciatura). Universidad del Tepeyac, México, D.F.

- Kenneth, A. F. (2001). Ampliando el campo del cambio psicoanalítico; la motivación exploratoria-assertiva, la autoeficacia, y el nuevo rol psicoanalítico para la acción. *Aperturas Psicoanalíticas*, 011. Recuperado de <http://www.aperturas.org/articulos.php?id=0000203&a=Ampliando-el-campo-del-cambio-psicoanalitico-la-motivacion-exploratoria-assertiva-la-autoeficacia-y-el-nuevo-rol-psicoanalitico-para-la-accion>
- Lega, L. I. (1991). La terapia racional emotiva: una conversación con Albert Ellis. En V. E. Caballo (Ed.), *Manual de técnicas de terapia y modificación de conducta* (pp. 475-492). España: Ed. Siglo XXI.
- Lega, L. I., Caballo, V. E. y Ellis, A. (1997). *Teoría y práctica de la terapia racional emotivo-conductual*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Lillo, E.J. (2004). Crecimiento y comportamiento en la adolescencia. *Revista de la Asociación Española de Neuropsiquiatría*, 90, 57-71. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=265019660005>
- Lohr, J. M., More, W. W. y Mansueto, CH. S. (1981). The structure of assertiveness: A confirmatory study. *Behavior, Research and Therapy*, 19, 153-156.
- Maultsby Jr., M. C. (2000). Imaginaciones racional-emotivas. En A. Ellis y R. Grieger (Eds.), *Manual de terapia racional emotiva* (pp. 235-241). Bilbao, España: Desclée de Brouwer, S.A.
- Musitu, G., Buelga, S., Lila, M. y Cava M. (2004). *Familia y adolescencia: Análisis e intervención social*. Madrid, España: Síntesis, S.A.
- Naranjo, M. L. (2008). Relaciones interpersonales adecuadas mediante una

comunicación y conducta asertivas. *Actualidades Investigativas en Educación*, 8 (1), 1-27.

Recuperado de <http://www.redalyc.org/articuloBasic.oe?id=44780111>

Navas, R. J. (1981). Terapia racional emotiva. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 13 (1), 75-83.

Recuperado de <http://www.redalyc.org/articuloBasic.oe?id=80513105>

Nicolson, D. y Ayers, H. (2002). *Problemas de la adolescencia: Guía práctica para el profesorado y la familia*. Madrid, España: Narcea.

Paris, C. y Casey, B. (1979). *Project: You. A manual of rational assertiveness training*. Washington: Bridges Press.

Rimm, D. C. y Masters, J. C. (1980). *Terapia de la conducta: Técnicas y hallazgos empíricos*. México: Trillas.

Riso, W., Pérez, G. M., Roldán, L. y Ferrer, A. (1988). Diferencias en ansiedad social, creencias irracionales y variables de personalidad en sujetos altos y bajos en asertividad (tanto en oposición como en afecto). *Revista Latinoamericana de Psicología*, 20 (3), 391-400. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oe?id=80520306>

Riso, W. (2002). *Cuestión de Dignidad. Aprenda a decir no y gane autoestima siendo asertivo*. Bogotá: Norma.

Risueño, A. y Mota, I. (s.f.). *La adolescencia existe o existen adolescentes: La adolescencia como constructo*. Universidad Argentina John F. Kennedy.

Tomada de <http://www.slowmind.net/adolescenza/risueno.pdf>

Rodríguez, E. M. y Serralde, M. (1991). *Asertividad para negociar*. México:

McGraw Hill.

Salter, A. (2002). *Conditioned reflex therapy*. New Edition. Los Angeles:

Wellness Institute Inc. Recuperado de

[http://books.google.com/books?id=gymIzp7arLMC&printsec=frontcover&dq=andrew+salter&hl=es&ei=ZvQkTovxH8WKsQL4ptCODA&sa=X&oi=book\\_re](http://books.google.com/books?id=gymIzp7arLMC&printsec=frontcover&dq=andrew+salter&hl=es&ei=ZvQkTovxH8WKsQL4ptCODA&sa=X&oi=book_result&ct=book-)

[sult&ct=book-](http://books.google.com/books?id=gymIzp7arLMC&printsec=frontcover&dq=andrew+salter&hl=es&ei=ZvQkTovxH8WKsQL4ptCODA&sa=X&oi=book_result&ct=book-humbnail&resnum=1&ved=0CCsQ6wEwAA#v=onepage&q&f=false)

Smith, M. J. (2006). *Cuando digo no, me siento culpable*. México: Random House Mondadori, S.A. de C.V.

UNFPA México (s.f.). *Programa del UNFPA en México. Contexto de México*.

Recuperado de [www.unfpa.org.mx/situacion%20en%20](http://www.unfpa.org.mx/situacion%20en%20mexico.php) mexico.php

Vernon, A. (2000). Aplicaciones de la REBT con niños y adolescentes. En J.

Yankura y W. Dryden (Eds.), *Terapia racional conductual emotiva (REBT):*

*Casos Ilustrativos* (pp. 185-205). Bilbao, España: Desclée de Brouwer, S.A.

Walen, S. R., DiGiuseppe, R. y Wessler, R. L. (1980). *A practitioner's guide to rational-emotive therapy*. New York: Oxford University Press.

Wolpe, J. (1976). *Theme and variations*. New York: Pergamon Press Inc..

Wolpe, J. (1977). *Práctica de la terapia de la conducta*. México: Trillas.

Young, H.S. (1977). Counseling strategies with working class adolescents. En J. L.

Wolfe y E. Brand (Eds.), *Twenty years of rational therapy: Proceedings of the first national conference on rational psychotherapy*. New York: Institute of Rational Living, Inc.

Young, H. S. (1983). Principles of assessment and methods of treatment with

adolescents: Special considerations. En A. Ellis y M. E. Bernard (Eds.), *Rational emotive approaches to the problems of childhood* (pp. 89-107). New York: Plenum Press.

Zaldívar, D. (1994). La Terapia Asertiva: Una estrategia para su empleo. *Revista Cubana de Psicología*, 11(1), 53-64. Tomada de <http://pepsic.bvsalud.org/pdf/rcp/v11n1/09.pdf>

## ANEXO 1

### CARTA DESCRIPTIVA DEL TALLER DE ENTRENAMIENTO PARA MODIFICAR CONDUCTAS NO ASERTIVAS Y PENSAMIENTOS IRRACIONALES

#### *SESIÓN 1: Medición de conductas no asertivas y pensamientos irracionales*

TEMA	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO	MATERIAL	TIEMPO
Presentación.	Presentar a la facilitadora y explicar a los estudiantes sobre su participación en el presente trabajo.	Se explicó a los estudiantes en qué consistiría el taller de entrenamiento para modificar conductas no asertivas y pensamientos irracionales. Se aclara que su participación no influirá en su calificación en la materia Creatividad.		10 min.
Medición de Asertividad.	Medir el grado de asertividad en los participantes, previo a la impartición del taller.	Aplicación del Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey.	Copias del Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey.	20 min.
Medición de Pensamientos Irracionales.	Medir la presencia de pensamientos irracionales en los participantes, previo a la impartición del taller.	Aplicación del instrumento Registro de Opiniones, basado en los fundamentos de la Terapia Racional Emotivo-Conductual postulada por el Dr. Albert Ellis.	Copias del instrumento Registro de Opiniones.	25 min.

## SESIÓN 2: Comportamiento asertivo, agresivo y pasivo

TEMA	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO	MATERIAL	TIEMPO
Equipos de trabajo.	Formar equipos y asignar roles.	<p>Se pidió a los alumnos que se numeraran del uno al ocho para formar siete equipos de cinco integrantes y uno de seis.</p> <p>Se integraron los equipos por número. Todos los número 1 formaron un equipo, los dos, otro, etc.</p> <p>Se pidió a los integrantes de cada equipo que comentaran lo que consideraran más importante sobre ellos mismos para que se conocieran un poco más. (A pesar de ser compañeros de clase, algunos de ellos no se conocían o no sabían sus nombres).</p> <p>Se pidió que cada equipo escogiera un nombre para el mismo y que adjudicaran los roles de cada integrante:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- leader (1)</li> <li>- encargado del cronometrar el tiempo de las actividades (1)</li> <li>- secretarios encargados de tomar nota de comentarios y conclusiones del equipo (2)</li> <li>- expositor de ideas y comentarios ante los otros equipos (1)</li> </ul> <p>Los diferentes equipos entregaron por escrito el nombre del equipo y el de los integrantes.</p>	Tarjetas y plumones de color.	12 min.
Comportamiento asertivo, agresivo y pasivo.	Facilitar el entendimiento del comportamiento asertivo, pasivo o agresivo ante situaciones que podrían generar	Cada equipo recibió por escrito un caso en el que se plateaban situaciones que podían despertar ansiedad, incomodidad, etc. (Ver anexo 2). Se pidió a los equipos que analizaran la	Tarjetas con la descripción de las situaciones.	8 min.

	ansiedad o sentimientos negativos.	<p>situación y decidieran como debían reaccionar los protagonistas de cada caso y que prepararan la representación de dicha situación. La persona encargada de tomar el tiempo, notificó a los integrantes.</p> <p>A continuación se procedió a que cinco equipos hicieran la representación de su caso.</p> <p>Al final de cada representación, los expositores de cada equipo explicaban la razón por la que habían actuado de esa manera. Mientras tanto, la facilitadora anotaba los comportamientos en un cuadro en el pizarrón bajo la columna "Reacción agresiva", "Reacción pasiva" o "Reacción equilibrada" (términos propuestos por los integrantes). Los otros equipos comentaron sobre diferentes formas de actuar.</p> <p>Los tres equipos restantes hicieron su exposición en la siguiente sesión.</p>	<p>Pizarrón, marcadores de color, mobiliario del salón de clases y accesorios llevados por los alumnos, docente y facilitadora.</p>	<p>35 min. (7 min. para cada equipo, incluyendo la discusión).</p>
Tarea para la casa.	Analizar las propias formas de comportamiento ante situaciones conflictivas similares.	Se pidió a los participantes que registraran su propio comportamiento ante alguna situación conflictiva que se les presentara en esa semana.		

**SESIÓN 3: Comportamiento asertivo, agresivo y pasivo (cont.).**

TEMA	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO	MATERIAL	TIEMPO
		Se pidió voluntarios para que comentaran su forma de reaccionar ante alguna situación conflictiva acontecida en la semana y los resultados obtenidos (tarea para la casa). Hubo buena participación.		10 min
Comportamiento asertivo, agresivo y pasivo.	Facilitar el entendimiento del comportamiento asertivo, pasivo o agresivo ante situaciones que podrían generar ansiedad o sentimientos negativos.	Se continuó con la exposición de los equipos restantes siguiendo el mismo procedimiento de la sesión anterior. A modo de conclusión, se pidió a los alumnos que, en base a los ejemplos presentados, mencionaran características de conducta agresiva, asertiva y no asertiva. Posteriormente, se hizo una presentación con un cuadro comparativo de las características de los tres tipos de conducta. (Ver anexo 3). Los participantes se encargaron de leer diferentes párrafos. Se entregó una fotocopia de la presentación a cada participante.	Pizarrón, marcadores de color,  Hojas de rotafolio y marcadores de colores.  Fotocopias de la presentación.	21 min. (7 min. para cada equipo incluyendo la discusión). 5 min.  5 min.
Definición de Asertividad	Entender el concepto de asertividad	Se pidió a los integrantes de los equipos que buscaran una definición de asertividad y con recortes de revista complementarían la presentación.	Hojas de rotafolio, marcadores de colores, recortes de revistas.	14 min.
Tarea para la casa.	Reafirmar el concepto de asertividad	Se pidió a los participantes que expresaran algún sentimiento o deseo, o rechazaran alguna petición en forma asertiva.		

**SESION 4: Lenguaje no verbal**

TEMA	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO	MATERIAL	TIEMPO
		Se pidió a voluntarios para que comentaran sobre sus experiencias en relación a la tarea para la casa.		5 min.
Lenguaje no verbal	Conocer los elementos que conforman el lenguaje no verbal.	<p>Se planteó a los participantes situaciones de conflicto. (Ver anexo 4). Una misma situación fue representada por dos equipos diferentes, un equipo utiliza un lenguaje no verbal que no es coherente con la situación representada, mientras que el otro equipo utiliza un lenguaje no verbal acorde a la situación.</p> <p>Los integrantes de los demás equipos hicieron comentarios al respecto, destacando la importancia de los diferentes componentes del lenguaje no verbal.</p> <p>Posteriormente, se hizo una presentación sobre los elementos que conforman el lenguaje no verbal. (Ver anexo 5). Los participantes se encargaron de leer diferentes párrafos.</p> <p>Se entregó una fotocopia de la presentación a cada participante.</p> <p>Se pidió a los participantes que escogieran dos elementos de la conducta no verbal y representaran una situación, haciendo uso de dichos elementos.</p>	<p>Pizarrón, marcadores de color, mobiliario del salón de clases y accesorios llevados por los alumnos, docente y facilitadora.</p> <p>Hojas de rotafolio y marcadores de colores.</p> <p>Fotocopias de la presentación.</p> <p>Pizarrón, marcadores de color, mobiliario del salón de clases y accesorios llevados por los alumnos, docente y facilitadora.</p>	<p>16 min. (2 min. para cada equipo)</p> <p>8 min.</p> <p>10 min.</p> <p>16 min. (2 min. Para cada equipo).</p>
Tarea para la casa	Poner en práctica los elementos del lenguaje no verbal.	Se pidió a los participantes que registraran el lenguaje no verbal utilizado por ellos en alguna situación importante que se les hubiera presentado en esa semana.		

**SESION 5: Derechos asertivos**

TEMA	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO	MATERIAL	TIEMPO
		Se inició la sesión con el reporte de algunos participantes sobre el lenguaje no verbal utilizado en situaciones importantes que enfrentaron. (Tarea de casa).		5 min.
Derechos Asertivos.	Conocer los derechos asertivos.	Se entregó a los participantes copias de una presentación que enfoca las suposiciones tradicionales erróneas en contraposición con los derechos asertivos legítimos (Ver anexo 6) Por equipos, los participantes lo analizaron y discutieron sobre situaciones similares que ellos han enfrentado. Cada equipo eligió una situación y la presentó al grupo, contrastando la suposición tradicional errónea con el derecho legítimo. Todos los participantes hicieron comentarios al respecto.	Fotocopias de la presentación.  Pizarrón, marcadores de color, mobiliario del salón de clases y accesorios llevados por los alumnos, docente y facilitadora.	10 min.  40 min. (5 min. para cada equipo)
Tarea para la casa	Reafirmar el conocimiento de los derechos asertivos.	Se pidió a los participantes que describieran alguna situación en la que no se respetaron sus derechos asertivos e identificaran las suposiciones tradicionales erróneas		

**SESION 6: Estrategias verbales asertivas**

TEMA	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO	MATERIAL	TIEMPO
		Se inició la sesión con la presentación de situaciones en las que no se respetaron los derechos asertivos (tarea para la casa)		5 min.
Estrategias verbales asertivas	Conocer las estrategias verbales asertivas para que la persona pueda expresar y hacer valer sus derechos asertivos.	Se hizo una presentación de las estrategias verbales asertivas desarrolladas por Smith y complementadas por Rodríguez y Serralde y se entregó una copia de la presentación a cada participante. (Ver anexo 7). Los equipos representaron una situación conflictiva en la que ponen en práctica dos estrategias verbales para hacer valer sus derechos. Al final de cada representación, los demás equipos dieron retroalimentación a través de opiniones y comentarios sobre situaciones personales similares.	Hojas de rotafolio, fotocopias de la presentación.  Pizarrón, marcadores de color, mobiliario del salón de clases y accesorios llevados por los alumnos, docente y facilitadora.	10 min.  40 min. (5 min. para cada equipo)
Tarea para la casa	Poner en práctica las estrategias verbales	Se pidió a los participantes que describieran una situación ocurrida durante la semana, en la que hayan utilizado una o varias estrategias verbales para hacer valer sus derechos asertivos.		

**SESION 7: Modelo ABC y Debate**

TEMA	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO	MATERIAL	TIEMPO
		Se inició la sesión con la presentación de situaciones en las que se utilizaron las estrategias verbales asertivas y los resultados obtenidos (tarea para la casa).		10 min.
Modelo ABC	Conocer los fundamentos del modelo ABC de la Terapia Racional Emotivo- Conductual	<p>Por equipo, se pidió a los integrantes que relataran algún evento desagradable o trágico y describieran lo que pensaron, lo que sintieron y como actuaron. Los demás integrantes dieron su opinión.</p> <p>Se dio una explicación del Modelo ABC, (incluyendo el uso del Debate y sus efectos), y se habló de las emociones negativas adecuadas e inadecuadas. (Ver anexo 8). Se aclararon dudas y se entregó una copia de la presentación a cada participante.</p> <p>Se pidió a los integrantes que retomaran los mismos eventos desagradables o trágicos. Sus compañeros los confrontaron utilizando estrategias del debate para que reconocieran la falta de validez y lógica de sus interpretaciones y analizaran si se podría dar algún cambio en la forma de sentir y actuar ante el mismo evento.</p>	<p>Pizarrón, marcadores y hojas de rotafolio.</p> <p>Fotocopias de la presentación</p>	<p>10 min.</p> <p>20 min.</p> <p>15 min.</p>
Tarea para la casa	Llevar a la práctica los fundamentos del Modelo ABC	Se pidió a los participantes que ante un evento desagradable o perturbador que se les presentara durante la semana, cuestionaran a través del debate su actuación e hicieran una interpretación realista del evento y registraran si había algún cambio en su forma de sentir y actuar.		



**SESION 9: Identificación de ideas racionales e irracionales (cont.)**

TEMA	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO	MATERIAL	TIEMPO
		Se inició la sesión con el reporte de algunos participantes de la tarea para la casa.		8 min.
Ideas racionales e irracionales	Reconocer la presencia de ideas racionales o irracionales ante situaciones conflictivas.	Se pidió a los integrantes de cada equipo que recordaran algún evento perturbador y que prepararan su representación empleando primero ideas irracionales y después ideas racionales. Seis equipos hicieron la representación y los demás integrantes comentaron al respecto.	Pizarrón, marcadores de color, mobiliario del salón de clases y accesorios llevados por los alumnos, docente y facilitadora.	5 min.  42 min. (7 min. para cada equipo incluyendo la discusión).



**SESION 11. Asertividad y TREC**

TEMA	OBJETIVO	PROCEDIMIENTO	MATERIAL	TIEMPO
		Se inició la sesión con el reporte de algunos participantes sobre la actividad de la tarea para casa.		10 min.
Asertividad y TREC	Comprender la influencia de los pensamientos irracionales en la asertividad.	A cada equipo se le planteó un evento ante el que se daba una respuesta agresiva o pasiva. Se pidió a los integrantes que analizaran el tipo de comportamiento e identificaran los pensamientos irracionales subyacentes al comportamiento. (Ver anexo 11). Cada equipo hizo su presentación y los demás participantes dieron sus comentarios. Como apoyo para esta actividad, se utilizó el material de la sesión 8: Identificación de las ideas racionales e irracionales.		40 min. (5 min. para cada equipo, incluyendo comentarios).
Cierre		Los participantes hicieron una recapitulación de los conceptos cubiertos en este taller.		5 min.

**SESION 12: Segunda Medición de conductas no asertivas y pensamientos irracionales**

<b>TEMA</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>	<b>MATERIAL</b>	<b>TIEMPO</b>
		Los participantes hicieron comentarios sobre los beneficios obtenidos al participar en este taller.		10 min.
Medición de Asertividad.	Medir el grado de asertividad en los participantes, posterior a la impartición del taller.	Aplicación del Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey.	Copias del Inventario de Asertividad de Gambrill y Richey.	20 min.
Medición de Pensamientos Irracionales.	Medir la presencia de pensamientos irracionales en los participantes, posterior a la impartición del taller.	Aplicación del instrumento Registro de Opiniones, basado en los fundamentos de la Terapia Racional Emotivo-Conductual postulada por el Dr. Albert Ellis.	Copias del instrumento Registro de Opiniones.	25 min.

## **ANEXO 2**

### **CASOS UTILIZADOS PARA LA PRESENTACIÓN DE ASERTIVIDAD**

#### Caso 1:

Pedro y Ana se encuentran cenando en un restaurante muy caro. Pedro ordena una carne término medio, mas al empezar a comer, se da cuenta de que la carne está muy cocida.

Según tu opinión, ¿cuál debería ser la reacción de Pedro?

#### Caso 2:

Gaby espera su turno en la fila para pagar en un Outlet. Debido a que todo está rebajado hasta en un 70%, hay mucha gente y Gaby lleva casi media hora formada. El empleado está a punto de terminar con la clienta que va delante de ella, cuando una señora llega y se mete en la fila. El empleado pregunta : “¿A quién le toca ahora?”, y la recién llegada contesta: “A mí”.

Según tu opinión, ¿cuál debería ser la reacción de Gaby?

#### Caso 3:

Hace 8 meses, Tony le pidió \$3,000.00 prestados a su amigo Juan. En aquel tiempo, Tony no tenía trabajo y su esposa estaba enferma. Ahora Tony tiene un buen trabajo, y su esposa ha recuperado la salud. Juan quiere que Tony le pague su dinero porque quiere comprar una bicicleta de carreras, pero no se atreve a cobrarle y cada día se siente más disgustado ante esta situación.

Según tu opinión, ¿qué debería hacer Juan?

Caso 4:

Susy es una estudiante activa y sociable. Últimamente ha estado saliendo Jorge, quien le gusta mucho. Una noche, él la invita a una pequeña reunión con otras dos parejas. Jorge le presenta a todos y Susy empieza a pasar un buen rato. Tiempo después, uno de los presentes saca una bolsita con cocaína, todos aprueban el hecho, excepto Susy. Nunca ha probado ninguna droga, ni quiere hacerlo; sin embargo, no sabe qué hacer cuando Jorge le ofrece una poca.

Según tu opinión, ¿qué debería hacer Susy?

Caso 5

La maestra manda llamar a la Sra. Reyes al colegio, y en una conversación privada, le dice que su hijo de 6 años no presta atención en clase y se porta terriblemente mal.... Y todo porque la Sra. Reyes no ha sabido educar a su hijo con la debida disciplina.

Según tu opinión, ¿qué debería hacer la señora Reyes?

Caso 6

Paco y Malena llevan nueve años de casados. Recientemente han tenido problemas porque él considera que Malena ha engordado mucho y necesita bajar de peso. Continuamente saca a relucir el tema, incluso frente a los amigos. Constantemente se burla de ella y le dice que no es la misma mujer con la que se

casó. Aunque Malena ha tratado de bajar de peso, sus esfuerzos han sido en vano, y cada vez se siente más angustiada.

Según tu opinión, ¿cómo debería reaccionar Malena?

#### Caso 7

Pedro es un exitoso hombre de negocios, sociable, trabajador, aceptado y querido por todos. En una ocasión, Roberto, su mejor amigo, le pidió prestado su coche nuevo, un mini cooper, para salir “con alguien muy especial”. Él no quiere prestárselo, ya que Roberto no maneja muy bien, pero no quiere decepcionar a su gran amigo.

Según tu opinión, ¿cómo debería reaccionar Pedro?

#### Caso 8

Silvia y Rosalba trabajan como secretarias en una oficina de seguros y están solas en el despacho. Dos veces a la semana, Rosalba sale más temprano para ir a ver a su psiquiatra. Silvia tiene que hacer sola el trabajo que les corresponde a las dos. En realidad no le importa este trabajo extra, pero sí tiene la impresión creciente de que la situación es injusta.

Según tu opinión, ¿cómo debería reaccionar Silvia?

### Anexo 3

#### CARACTERÍSTICAS DE LA CONDUCTA PASIVA, ASERTIVA Y AGRESIVA

<b>CONDUCTA PASIVA</b>	<b>CONDUCTA ASERTIVA</b>	<b>CONDUCTA AGRESIVA</b>
<p>IMPLICA:</p> <p>1. Violar los derechos propios</p> <p>2. No expresar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Pensamientos</li><li>b) Sentimientos</li><li>c) Creencias</li></ul> <p>3. Expresarse:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Con disculpas</li><li>b) En forma inapropiada</li><li>c) Indirectamente</li></ul> <p>De tal manera que los demás pueden fácilmente no atender o ignorar lo que se dice.</p>	<p>IMPLICA:</p> <p>1. Manifestar los derechos propios</p> <p>2. Expresar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Pensamientos</li><li>b) Sentimientos</li><li>c) Creencias</li></ul> <p>3. Expresarse:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Directamente</li><li>b) Sinceramente</li><li>c) Apropiadamente</li><li>d) Oportunamente</li></ul> <p>De tal manera que se respeten los derechos propios y ajenos.</p>	<p>IMPLICA:</p> <p>1. Violar los derechos ajenos</p> <p>2. Expresar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Pensamientos</li><li>b) Sentimientos</li><li>c) Creencias</li></ul> <p>3. Expresarse:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Directamente</li><li>b) Indirectamente</li><li>c) Inapropiadamente y con falta de sinceridad</li><li>d) Inoportunamente</li></ul> <p>Siempre violando los derechos de los demás.</p>

<p>MENSAJE QUE TRASMITE:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- “Yo no cuento”</li> <li>- “Tú puedes aprovecharte de mí”</li> <li>- “No importan mis sentimientos, solamente los tuyos”</li> <li>- “Yo no soy nadie, tú eres superior”</li> </ul>	<p>MENSAJE QUE TRASMITE:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- “Esto es lo que yo pienso y siento”</li> <li>- “Así es como veo la situación”</li> <li>- “Es tan importante lo que tú sientes como lo que yo siento”</li> <li>- “Somos igualmente dignos, porque ambos somos personas”</li> <li>- “Lo que deseo es unir fuerzas, no señalar diferencias”</li> </ul>	<p>MENSAJE QUE TRASMITE:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- “Tú eres un estúpido por pensar diferente de mí”</li> <li>- “Lo que tú piensas no cuenta”</li> <li>- “Lo que tú sientes no es importante”</li> <li>- “Lo que tú sientes no cuenta”</li> </ul>
<p>BUSCAN:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apaciguar a los demás</li> <li>2. Evitar el conflicto a cualquier precio</li> </ol>	<p>BUSCAN:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comunicación</li> <li>2. Apertura <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Dar y recibir respeto</li> <li>b) Pedir juego limpio</li> <li>c) Dejar un espacio</li> </ul> </li> </ol>	<p>BUSCAN:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dominar y ganar</li> <li>2. Forzar a la otra persona a perder</li> <li>3. Ganar: <ul style="list-style-type: none"> <li>humillando, degradando, dominando y</li> </ul> </li> </ol>

	para buscar un acuerdo en caso de conflicto	despreciando 4. Debilitar al otro para poder violar sus derechos
--	---	--

## **ANEXO 4**

### **Lenguaje no verbal**

1a. Tu mejor amiga te está muy triste porque terminó con su novio. Te está platicando con detalle todo lo ocurrido. (Tú no le estás prestando atención, aparentas estar escuchándola pero estás pensando en tus próximas vacaciones).

1b. Tu mejor amiga te está muy triste porque terminó con su novio. Te está platicando con detalle todo lo ocurrido. (Tú te muestras interesada y compartes sus sentimientos y emociones).

2a. El Ing. Rodríguez asiste a una entrevista de trabajo para el puesto de supervisor. Bajo sus órdenes tendrá a 75 obreros. Él dice tener mucha experiencia en este puesto. (Durante la entrevista se sienta encorvado, contesta con voz muy baja, evade la mirada del entrevistador y se le nota tenso e inseguro).

2b. El Ing. Rodríguez asiste a una entrevista de trabajo para el puesto de supervisor. Bajo sus órdenes tendrá a 75 obreros. Él dice tener mucha experiencia en este puesto. (Durante la entrevista se sienta erguido, contesta con voz firme mirando a los ojos del entrevistador y se nota relajado).

3a. La Sra. Reyes le dice a su hijo que quiere hablar con él acerca del reporte de mala conducta de parte de la maestra, le dice que no es regaño. (Todo el tiempo

le está gritando y amenazando con golpearlo y de hecho lo golpea. No permite que su hijo de alguna explicación).

3b. La Sra. Reyes le dice a su hijo que quiere hablar con él acerca del reporte de mala conducta de parte de la maestra, le dice que no es regaño. (Le habla con voz firme pero sin gritar, le pregunta sobre las causas de su mal comportamiento y le hace ver las consecuencias de su conducta).

4a. Paco le pide disculpas a Malena por haberle dicho, frente a los amigos de ambos, que está gorda. (Con señas hace alusión a su gordura y su tono de voz es de burla).

4b. Paco le pide disculpas a Malena por haberle dicho, frente a los amigos de ambos, que está gorda. (Su tono de voz y lenguaje corporal denotan sinceridad y arrepentimiento).

## Anexo 5

### ELEMENTOS DEL LENGUAJE NO VERBAL (Aguilar, 1987; Paris y Casey, 1979)

Gran parte de la comunicación se da a nivel no verbal y es importante que ésta sea congruente con la comunicación verbal para poder transmitir lo que realmente se quiere expresar y evitar confusión en los demás.

Se considera que los elementos del lenguaje no verbal son el contacto visual, la expresión facial, la postura y orientación del cuerpo, distancia, fluidez, volumen y velocidad del habla, tono e inflexión de la voz.

<b>Expresión asertiva</b>	<b>Expresión no asertiva</b>
<p><i>Contacto visual:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mirar a la otra persona directamente a la cara.</li></ul>	<p><i>Contacto visual:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mirar de arriba abajo</li><li>• Mirar a otro lado</li><li>• Mirar hacia abajo</li><li>• Mirar directamente pero en forma rápida.</li></ul>
<p><i>Expresión facial:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Expresión acorde a la situación</li><li>• Boca y quijadas relajadas</li></ul>	<p><i>Expresión facial:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Expresión rígida sin cambios, independientemente del mensaje</li></ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sonrisa amable</li> </ul>	<p>que se transmite</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tensión en quijadas y labios</li> <li>• Sonrisas constantes ante mensajes serios</li> <li>• Risa nerviosa</li> <li>• Chuparse y / o morderse los labios</li> </ul>
<p><i>Postura y orientación del cuerpo:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hombros derechos</li> <li>• Cabeza erguida</li> <li>• Brazos y manos relajados</li> <li>• Postura firme</li> <li>• Movimientos moderados de las manos al hablar</li> </ul>	<p><i>Postura y orientación del cuerpo:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hombros encorvados</li> <li>• Cabeza caída</li> <li>• Brazos rígidos y manos fuertemente entrelazadas sin movimiento</li> <li>• Movimientos excesivos de las manos al hablar</li> <li>• Postura rígida o encorvada</li> <li>• Postura que refleje pereza o falta de interés</li> <li>• Morderse las uñas</li> </ul>
<p><i>Distancia:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estar a una distancia moderada de la otra persona. Este aspecto depende de los patrones</li> </ul>	<p><i>Distancia:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estar demasiado cerca de la persona al grado incomodarla</li> <li>• Estar alejado de la otra persona lo</li> </ul>

<p>culturales; sin embargo, se considera adecuado permanecer a una distancia que permita estrechar la mano del otro.</p>	<p>que puede reflejar rechazo o temor, además de que impide un flujo adecuado de la comunicación</p>
<p><i>Fluidez, volumen y velocidad del habla:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hablar con fluidez</li> <li>• Expresar ideas completas</li> <li>• Hablar a una velocidad adecuada que permita el entendimiento del mensaje</li> <li>• Hablar a un volumen adecuado, con variaciones para dar énfasis al mensaje</li> </ul>	<p><i>Fluidez, volumen y velocidad del habla:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hablar demasiado rápido</li> <li>• Hablar muy lento con poca fluidez</li> <li>• Utilizar expresiones o pausas que detienen la fluidez</li> <li>• Empezar oraciones y no terminarlas</li> <li>• Hablar a un volumen muy alto, casi gritando</li> <li>• Hablar a un volumen muy bajo</li> <li>• Murmurar</li> </ul>
<p><i>Tono e inflexión de la voz:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Usar un tono de voz modulado, de acuerdo al mensaje que se está expresando</li> <li>• Usar un tono firme pero cálido</li> <li>• Enfatizar las palabras claves</li> </ul>	<p><i>Tono e inflexión de voz:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hablar en un tono monótono sin expresar emoción</li> <li>• Elevar el tono de voz al final de la oración en forma inquisitoria</li> <li>• Emplear un tono acusatorio</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Emplear un tono que refleje falta de interés</li><li>• Emplear un tono lastimoso o de queja</li><li>• Emitir sonidos innecesarios</li></ul>
--	---

## Anexo 6

### DERECHOS ASERTIVOS

<b>SUPOSICIONES TRADICIONALES ERRÓNEAS</b>	<b>LEGÍTIMOS DERECHOS</b>
1. Anteponer las necesidades propias a las de los demás es ser egoísta	Algunas veces usted tiene derecho a ser primero
2. Es muy vergonzoso cometer errores. Hay que tener una respuesta adecuada para cada ocasión	Usted tiene derecho a cometer errores
3. Si uno no puede convencer a los demás de que sus sentimientos son razonables, debe ser que uno está equivocado o bien se está volviendo loco	Usted tiene el derecho a ser el juez último de sus derechos y aceptarlos como válidos
4. Hay que respetar los puntos de vista de los demás, especialmente si provienen de alguna persona con algún cargo de autoridad	Usted tiene el derecho a tener sus propias opiniones y convencimientos y guardarse las diferencias de opinión para uno mismo, escuchar y aprender
5. Hay que intentar ser siempre lógico y consecuente	Usted tiene derecho a cambiar de idea o de línea de acción
6. Hay que ser flexible y adaptarse	Usted tiene derecho a la crítica y a

Cada uno tiene sus motivos para hacer las cosas y no es de buena educación interrogar a la gente	protestar por un trato injusto
7. No hay que interrumpir a la gente. Hacer preguntas denota estupidez	Usted tiene derecho a interrumpir para pedir una aclaración
8. Las cosas podrían ser aun peores de los que son. No hay que tentar a la suerte	Usted tiene derecho a intentar un cambio
9. No hay que hacer perder a los demás su valioso tiempo con los problemas de uno	Usted tiene derecho a pedir ayuda o apoyo emocional
10. A la gente no le gusta escuchar que uno se siente mal, así que es mejor guardárselo para sí	Usted tiene derecho a sentir y expresar el dolor
11. Cuando alguien se molesta en dar un consejo, es mejor tomarlo seriamente en cuenta porque suele tener razón	Usted tiene derecho a ignorar los consejos de los demás
12. La satisfacción de saber que se ha hecho algo bien es la mejor recompensa. A la gente no le gustan los alardes; la gente que triunfa en el	Usted tiene derecho a recibir el reconocimiento formal por un trabajo bien hecho

fondo cae mal y es envidiada. Hay que ser humilde ante los halagos	
13. Hay que intentar adaptarse siempre a los demás, de lo contrario no se cuenta con las personas cuando se les necesita	Usted tiene derecho a decir "NO"
14. No hay que ser antisocial. Si dices que prefieres estar solo, los demás pensarán que no te gustan	Usted tiene derecho a estar solo, aun cuando los demás deseen su compañía
15. Hay que tener siempre una buena razón para todo lo que se siente y se hace	Usted tiene derecho a no justificarse ante los demás
16. Cuando alguien tiene un problema hay que ayudarlo	Usted tiene derecho a no responsabilizarse de los problemas de los demás
17. Hay que ser sensible a las necesidades y deseos de los demás, aun cuando éstos sean incapaces de demostrarlo	Usted tiene derecho a no anticiparse a las necesidades y deseos de los demás
18. Es una buena política ver el lado bueno de la gente	Usted tiene derecho a no estar pendiente de la buena voluntad de los demás

19. No está bien quitarse a la gente de encima, si alguien hace una pregunta, hay que darle siempre una respuesta	Usted tiene derecho a responder o a no hacerlo
---	--

## Anexo 7

### ESTRATEGIAS VERBALES ASERTIVAS (Smith, 2006)

Las siguientes estrategias son de utilidad para defender nuestros derechos asertivos y evitar la manipulación de los demás en situaciones sociales; sin embargo, es importante tener presente que en situaciones ante las que no se tiene control, no será posible emplear estas técnicas, tal es el caso de situaciones de peligro físico, como un asalto o un conflicto jurídico o legal, pero el sólo hecho de defender nuestros derechos asertivos nos ayudará a conservar el respeto propio, independientemente de conseguir o no nuestros objetivos.

#### ➤ *Disco Rayado*

Con esta técnica se aprende a ser persistente, repitiendo en forma calmada sin enojo, las palabras que expresan sus deseos, evitando la manipulación verbal del otro.

Ejemplo:

Cliente: Buenos días. Hace tres días cargué gas al tanque estacionario. Pedí los mismos litros que compro cada mes y hoy en la mañana el tanque estaba vacío.

*Quiero que me repongan el faltante.*

Encargado: Seguramente pidió menos litros de los que me dice.

Cliente: Aquí está la nota. Pagué los mismos litros que compro cada mes y a los 3 días ya no tengo gas. *Quiero que me repongan el faltante.*

Encargado: Seguramente ya consumió todo el gas.

Cliente: He usado lo mismo que cada mes. *Quiero que me repongan el faltante.*

Encargado: Tal vez exista alguna fuga en su tanque.

Cliente: Ya revisé el tanque y no existe ninguna fuga. *Quiero que me reponga el faltante.*

Encargado: Tal vez, mi ayudante se confundió y lo cargo en el tanque del vecino.

Cliente: *Quiero que me repongan el faltante.*

Encargado: Está bien. Se lo vamos a reponer porque ya hemos recibido quejas anteriores de mis ayudantes.

#### ➤ *Compromiso Viable*

Esta técnica le enseña a la persona a establecer acuerdos con los otros para la solución de algún problema, siempre y cuando no se afecte su dignidad.

Ejemplo:

Cliente: Hace un rato compré un suéter con ustedes y pagué con un billete de \$500.00, pero al llegar a casa me di cuenta de que el cambio estaba incompleto. Faltan \$50.00.

Encargado: Lo siento, pero usted debió revisar el dinero en el momento de recibir el cambio.

Cliente: Así es, pero tenía mucha prisa y no me fijé.

Encargado: Pues lo siento no puedo hacer nada.

Cliente: *Le pido que haga un corte de caja* y seguramente le van a sobrar \$50.00.

Encargado: Está bien, permítame hablar con mi supervisor.

Cliente: *Muy bien, yo espero.*

➤ *Libre Información*

Con esta estrategia, la persona aprende a identificar lo que es importante para su interlocutor, a partir de la información que éste le brinda libremente. Esto ayuda a vencer la timidez y fomenta la conversación social.

Ejemplo:

Un joven que quiere conocer más a la chica que le gusta

Víctor: Hola, ¿cómo estás? Te ves muy bien con esa blusa.

Caro: ¿Te gusta? *Me la regaló mi prima en mi cumpleaños pasado.*

Víctor: ¿Cuándo fue tu cumpleaños?

Caro: Hace un mes. *Mis papás me prepararon una reunión e invité a mis primos y algunos amigos.*

Víctor: ¿Te divertiste mucho?

Caro: Bastante. *Llegaron unos amigos de la secundaria a los que no veía desde hace mucho tiempo. Además de que recibí muchos regalos.*

Víctor: ¡Estupendo!, espero que para el próximo cumpleaños también me invites a mí.

Caro: ¡Por supuesto! Pero me llevas regalo. Jajajaja.

➤ *Autorrevelación:*

La persona aprende a revelar información sobre sí misma, sin sentir ansiedad o culpa, como respuesta a la libre información recibida del interlocutor, con la intención de fomentar la comunicación social.

Víctor: ¿Y en la fiesta bailaron mucho?

Caro: Sí bastante, la música estuvo buena.

Víctor: ¿Que música te gusta?

Caro: Para escuchar me gusta la música pop más tranquila

Víctor: *A mí también me gusta la música pop.* Y para bailar, ¿qué te gusta?

Caro: Soy buena para bailar salsa y cumbias

Víctor: *Yo soy bueno para bailar música de banda.*

Caro: ¿Me enseñarías a bailar música de banda?

Víctor: Claro, dime cuándo.

Caro: ¿Que tal el viernes en la tarde en mi casa?

Víctor: Muy bien. el viernes estaré en tu casa. Sólo dame tu dirección.

➤ *Banco de Niebla*

La persona aprende a aceptar las críticas manipulativas, sin sentirse ansiosa o a la defensiva, para lo cual se le pide que no niegue ninguna crítica y que no responda a su interlocutor con otras críticas. Para defender su derecho de ser su propio juez, la persona puede responder de las siguientes formas:

1. Aceptar cualquier verdad contenida en la crítica. (Convenir con la verdad)

La madre que quiere controlar a la hija mayor de edad que ya se ha independizado de la casa paterna.

Madre: Ayer llegaste muy tarde. Te estuve llamando a tu casa y no me contestaste

Hija: *Tienes razón.* Ayer llegué tarde a la casa

2. Reconocer la posibilidad de la verdad. (Convenir en la posibilidad)

Madre: Si continúas durmiendo tan pocas horas, te vas a enfermar.

Hija: *Puede que tengas razón*. Si no estuviera fuera de casa tan tarde, podría dormir más horas.

3. Reconocer la veracidad general de las declaraciones lógicas. (Convenir en principio)

Madre: Sabes muy bien lo importante que es estar sana y lucir bien para causar una buena impresión, en especial a los hombres.

Hija: *Tienes razón* en lo que me dices. *Cuando yo lo comprenda así*, entonces trataré de llegar temprano a casa y no desvelarme tanto. Mientras tanto, *tú no te desveles y no te preocupes por mí*.

➤ *Aserción Negativa*

A través de esta técnica, la persona aprende a reconocer sus errores, sin sentir ansiedad y sin tener que disculparse por ellos o tomar una actitud defensiva, a la vez que le permite aceptar las críticas hostiles o constructivas, lo que también ayuda a reducir el enojo de los demás.

Ejemplo:

Mamá: En tu evaluación no tuviste muy buenos resultados

Hijo: Es cierto, *no estuve muy acertado, verdad?*

Mamá: Eso quiere decir que no estudiaste.

Hijo: *No estudié lo suficiente verdad?*

Mamá: Es necesario que estudies más.

Hijo: Así será.

➤ *Interrogación Negativa*

Esta técnica enseña a la persona a obtener las críticas sinceras de los demás para sacar provecho de las que sean útiles y desechar las que sean manipulativas. También permite que el interlocutor se dé cuenta de sus propios deseos o sentimientos encubiertos en la crítica y los exprese en forma asertiva, lo que ayuda a mejorar la comunicación.

Ejemplo:

Pamela: ¿Nos vemos mañana?

Ricardo: Sí, por la tarde.

Pamela: ¿Y qué vas a hacer en la mañana?

Ricardo: Voy a ir con los muchachos a jugar foot-ball.

Pamela: Ay, no me digas que vas a ir a jugar foot-ball. Ya sabes que no me gusta que vayas.

Ricardo: *No comprendo. ¿Qué hay de malo en que vaya a jugar football?*

Pamela: No me gusta porque al final quedas muy sucio.

Ricardo: *¿Y qué hay de malo en que quede muy sucio?*

*Pamela:* Además cuando vas a jugar ya pasas muy tarde a verme.

Ricardo: *¿Y cuál es el problema si me retraso un poco?*

Pamela: Es que quiero que vayamos al cine. Y cuando sales con tus amigos siempre se te hace tarde.

Ricardo: *Te prometo que llegaré a tiempo para ir al cine (Compromiso Viable).*

## **Anexo 8**

### **Modelo ABC**

La **A** se refiere al Acontecimiento Activador, que es aquello que nos ocurre y que provoca sentimientos de malestar.

A mi pareja se le olvidó que hoy es nuestro aniversario.

La **B** representa los pensamientos y creencias relacionadas con lo que sucedió. Estas creencias son evaluaciones de la realidad y pueden ser racionales o irracionales.

Las creencias racionales son lógicas, se basan en datos empíricos, tienen un sentido preferencial, nos ayudan a lograr nuestros objetivos y a tener una vida sana.

A mi pareja se le olvidó que hoy es nuestro aniversario. Me gustaría que no se le hubiera olvidado, tal vez esto se deba a que ha tenido mucho trabajo.

Las creencias irracionales son ilógicas, tienen un carácter absolutista, impiden el logro de nuestros objetivos y nos destruyen.

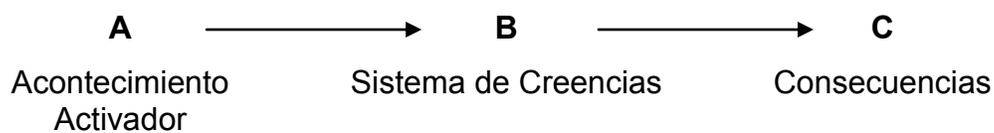
Es terrible que mi pareja haya olvidado que hoy es nuestro aniversario. Tenía que haberlo recordado. Seguramente no me ama y no soy importante para él/ella.

La **C** se refiere a las consecuencias emocionales y conductuales. Es la primera respuesta que damos y se relaciona en gran medida con los pensamientos y creencias (B) que tengamos con respecto a los hechos.

A mi pareja se le olvidó que hoy es nuestro aniversario. Me siento triste, pero se lo voy a recordar y así podremos festejar.

Es terrible que mi pareja haya olvidado que hoy es nuestro aniversario. Tenía que haberlo recordado. Seguramente no me ama y no soy importante para él/ella. Me siento triste y furioso. Suspenderé mis muestras de afecto hasta que me pida una disculpa. Tampoco le comentaré de mi molestia.

Aun cuando pudiera pensarse que el Acontecimiento Activador (A) genera automáticamente las consecuencias emocionales y/o conductuales (C), son nuestras creencias (B) las que influyen en dichas consecuencias. Jakubowski y Lange (1979, p. 105) representan el Modelo ABC:



El modelo ABC utiliza el Debate (**D**) para ayudarnos a cambiar las creencias irracionales por creencias racionales, lo que nos permite basar nuestras respuestas conductuales y emocionales en ideas más saludables. El Debate

(D) nos propone cuestionar las conclusiones apresuradas, incluir más información, evitar las generalizaciones sin fundamento y liberarnos de las creencias irracionales:

¿Será posible evaluar toda nuestra relación por este suceso?

¿Es válido poner en duda sus sentimientos hacia mí, por este suceso?

¿Habrá situaciones que hayan influido para que mi pareja olvidara la fecha de nuestro aniversario?

¿Dónde está escrito que mi pareja no debe olvidar la fecha de nuestro aniversario?

¿Acaso guardar silencio ayudará para que mi pareja sepa cómo me siento y esto no se repita?

¿Suspender las muestras de afecto beneficiará la relación o la dañará?

Este debate nos permitirá llegar al punto **E**, que significa la adquisición de una nueva Filosofía Eficiente correcta.

Hace más de un mes que yo le comenté que se acercaba nuestro aniversario, pero ya no se lo volví a repetir. Yo sé que en estos días ha estado muy ocupado(a) debido a la temporada de exámenes. Siempre me ha demostrado su amor. Le diré cómo me siento y le pediré que ponga más atención.

También es importante conocer la diferencia entre las emociones negativas adecuadas e inadecuadas:

<b>Emociones Negativas Adecuadas:</b>	<b>Emociones Negativas Inadecuadas:</b>
<p>Motivan a las personas a solucionar las situaciones conflictivas, se relacionan con pérdidas reales, se derivan de preferencias y ayudan a la persona a mejorar su forma de actuar en situaciones futuras.</p>	<p>Impiden que la persona resuelva la situación conflictiva pues se da por vencida o presenta conductas destructivas, son exageradas, son resultado de exigencias absolutistas y rígidas.</p>
<p><i>Inquietud:</i> La persona considera que sería de mala suerte que algo malo ocurriera.</p>	<p><i>Ansiedad:</i> La persona piensa que sería terrible e insoportable que algo malo sucediera.</p>
<p><i>Tristeza:</i> La persona sufre una pérdida pero acepta que haya sucedido.</p>	<p><i>Depresión:</i> La persona que sufre una pérdida no lo acepta y piensa que es terrible que haya sucedido.</p>
<p><i>Dolor:</i> La persona admite que cometió un error; sin embargo acepta que puede cometer errores.</p>	<p><i>Culpabilidad:</i> Cuando la persona comete un error, se condena severamente.</p>
<p><i>Desilusión:</i> La persona se siente desilusionada por no haber actuado como se esperaba, pero no se juzga a sí misma.</p>	<p><i>Vergüenza:</i> La persona acepta que ha cometido una tontería, se condena severamente y resulta muy afectada por las críticas de los demás.</p>

<i>Disgusto:</i> La persona se disgusta cuando no le agrada el comportamiento de otra persona, pero no la condena.	<i>Ira:</i> La persona se siente exageradamente molesta cuando no le agrada el comportamiento de otra persona y la condena severamente.
--	---

## **Anexo 9**

### **9A. Creencias racionales e irracionales, exigencias absolutistas y distorsiones cognitivas.**

#### **Creencias racionales:**

Las creencias racionales son lógicas, se basan en datos empíricos, tienen un sentido preferencial, provocan emociones que no son perturbadoras, nos ayudan a lograr nuestros objetivos y a tener una vida sana.

#### **Creencias Irracionales:**

Las creencias irracionales son ilógicas, no se apoyan en la evidencia ni se apegan a la realidad, tienen un carácter absolutista, provocan emociones perturbadoras, impiden el logro de nuestros objetivos y nos ocasionan comportamientos disfuncionales.

Albert Ellis habla de 11 creencias irracionales:

1. Es una necesidad extrema para el ser humano adulto el ser amado y aprobado por prácticamente cada persona significativa de su comunidad.
2. Para considerarse a uno mismo valioso se debe ser muy competente, suficiente y capaz de lograr cualquier cosa en todos los aspectos posibles.
3. Cierta clase de gente es vil, malvada e infame y deben ser seriamente culpabilizados y castigados por su maldad.

4. Es tremendo y catastrófico el hecho de que las cosas no vayan por el camino que a uno le gustaría que fuesen.
5. La desgracia humana se origina por causas externas y la gente tiene poca capacidad, o ninguna de controlar sus penas y perturbaciones.
6. Si algo es o puede ser peligroso o terrible, se deberá sentir terriblemente inquieto por ello, deberá pensar constantemente en la posibilidad de que esto ocurra.
7. Es más fácil evitar que afrontar ciertas responsabilidades y dificultades en la vida.
8. Se debe depender de los demás y se necesita alguien más fuerte en quien confiar.
9. La historia pasada de uno es un determinante decisivo de la conducta actual y algo que ocurrió alguna vez y le conmocionó debe seguir afectándole indefinidamente.
10. Uno deberá sentirse muy preocupado por los problemas y perturbaciones de los demás.
11. Invariablemente existe una solución precisa, correcta y perfecta para los problemas humanos, y si esta solución perfecta no se encuentra, sobreviene la catástrofe.

### **Exigencias Absolutistas:**

Se expresan a través de ideas que implican “debo de” o “tengo que” .

**Debo** ser la mejor en mi clase, de lo contrario no valgo nada.

**Tengo que** caerle bien a todos mis compañeros de lo contrario seré muy desdichada.

Se agrupan en tres áreas:

Área 1: La persona piensa que debe actuar perfectamente, lo que puede causarle sentimientos de ansiedad, culpa y depresión.

Área 2: La persona piensa que los demás deben tratarla perfectamente, lo que puede generar sentimientos de ira y conductas pasivo-agresivas o violentas.

Área 3: La persona piensa que sus condiciones de vida deben ser buenas, cómodas y fáciles, lo que puede generar sentimientos de lástima hacia sí mismo.

Cuando esas exigencias absolutistas no se cumplen, surgen conclusiones irracionales cargadas de emociones:

- a) *Tremendismo*. La persona tiende a valorar lo negativo de un suceso en forma exagerada: “Esto no debería ser tan malo como es”, “Es terrible que yo esté enfermo”.
- b) *Baja tolerancia a la frustración* (“No-puedo-soportantitis”). La persona tiende a exagerar lo insoportable de una situación y piensa que no puede experimentar nunca ningún tipo de felicidad, si un acontecimiento que no debe pasar, ocurre o amenaza con ocurrir, o por el contrario, si un acontecimiento que debe pasar, no ocurre o amenaza con no ocurrir: “No puedo soportar reprobar en la escuela”. “Soy muy desdichado por no ser bonita”.

c) Condenación o “Evaluación global de la valía del ser humano”. La persona tiende a evaluarse a sí misma o a los demás como inútiles, o subhumanos si la persona o los demás hacen algo que no deben hacer, o no hacen algo que deben hacer. De esta misma forma evalúa las condiciones de vida en general, cuando la persona no recibe de la vida lo que ella considera que se merece: “Soy un miserable por estar enfermo”, “La vida no vale nada para mí porque reprobé”. “La vida es horrible porque mi novio no me ama como yo”.

### **Distorsiones Cognitivas:**

Para la TREC las distorsiones cognitivas más frecuentes que presentan las personas cuando están alteradas como resultado de sus “debo” y “tengo que son (Dryden y Ellis, 1989):

1. **Todo o nada.** La persona piensa que es un fracasado si no tiene éxito en algo que considera importante.
2. **Salto a las conclusiones** y non sequiturs negativos. La persona piensa que los demás la consideran tonta e incompetente debido a que ha fracasado en algo, y no debería haberlo hecho.
3. **Adivinar el futuro.** La persona piensa que los demás se están burlando de ella y la despreciarán siempre porque saben que no debería haber fracasado.
4. **Fijar la atención en lo negativo.** La persona piensa que las situaciones en su vida no deberían salir mal y que no puede soportarlo, por lo que considera que no hay nada bueno en su vida.

5. **Descalificar lo positivo.** La persona piensa que cuando los demás le reconocen que ha hecho algo positivo, lo hacen sólo por amabilidad sin tomar en cuenta las estupideces que no debería haber cometido.
6. **Siempre y nunca.** La persona piensa que sus condiciones de vida son malas e intolerables aunque deberían ser buenas, por lo que esta situación siempre será así y nunca podrá ser feliz.
7. **Minimización.** La persona piensa que sus logros no son importantes y que se dieron de manera fortuita, mientras que sus errores, que no debería haber cometido, son graves y totalmente imperdonables.
8. **Razonamiento emocional.** La persona piensa que su comportamiento ha sido totalmente incompetente, y que no debería haber actuado de esa manera, por lo que se siente tremendamente mal consigo mismo y que estos sentimientos demuestran su ineptitud.
9. **Etiquetar y sobregeneralizar.** La persona piensa que es un total perdedor por fracasar en una situación importante en la que no debería haber fallado.
10. **Personalizar.** La persona piensa que está actuando peor de lo que debería actuar y que la gente que se está riendo, se ríe de ella, lo que es algo terrible.
11. **Estafa o falseamiento.** La persona piensa que cuando no actúa tan bien como debería y la gente la sigue aceptando, es un farsante y pronto les mostrará lo despreciable que es.

12. **Perfeccionismo.** La persona piensa que aunque ha hecho bien un trabajo, lo debería haber hecho en forma perfecta por lo que se considera que es un incompetente.

**9B. Identificación de creencias racionales e irracionales.**

- Me enoja en exceso no poder comprar un choche y tener que viajar en camión. La vida es muy injusta.
- Me gustaría poder comprar un coche, pero sé que por el momento es difícil ya que por ser estudiante, solamente puedo trabajar medio tiempo.
- Sería mejor haber aprobado todas las materias, así no tendría que estar estudiando para los exámenes extraordinarios.
- Es terrible que haya reprobado química. Soy una decepción para mi familia y mis amigos, realmente soy un estúpido que no vale nada.
- Me siento triste porque mi proyecto no tuvo éxito.
- Desde que quebré en mi negocio, mis amigos me rechazan y se burlan de mí. Creo que no podré soportarlo.

- Desde que terminé con mi novio, estoy muy deprimida, siento que la vida no vale nada, preferiría morir.
  
- Qué contrariedad! Está lloviendo y no traigo sombrilla.
  
- Me molesta tener que venir tan temprano a sacar la cita con el doctor.
  
- Es espantoso estar enfermo y tener que soportar tanto sufrimiento.

## **Anexo 10**

### **Imaginación Racional Emotiva (IRE)**

Esta técnica fue creada por Maxie C. Maultsby Jr. al inicio de la década de los setenta y modificada por Albert Ellis y se basa en la hipótesis neurofisiológica de que tanto las experiencias reales como la imaginación permiten crear conexiones del impulso nervioso, haciendo que con la práctica mental, la persona desarrolle una forma de pensamiento y emociones racionales. (Lega et al. 1997).

Se pide a la persona que describa o imagine intensamente los detalles de alguna experiencia activante (A) desagradable y que se sienta lo más afligido y perturbado posible (C) durante un tiempo. Posteriormente, se pide a la persona que cambie este sentimiento negativo inadecuado por un sentimiento negativo adecuado y que analice lo que se dijo a sí mismo (B) para lograr este nuevo sistema de creencias con respecto a la misma experiencia activante (A) desagradable.

Se recomiendan una práctica de 10 minutos al día durante 2 o 3 semanas para lograr un cambio. Cuando resulte difícil seguir las tareas para la adquisición de esta técnica, se podrá utilizar alguna actividad agradable como recompensa o alguna actividad desagradable como castigo.

El uso correcto de la imaginación racional emotiva puede lograr que la persona:

- Extinga sus respuestas condicionadas ante el acontecimiento activante (A) que es lo que contribuye a las respuestas emocionales inapropiadas
- Elabore sus propios esquemas mentales de razonamiento y comportamiento racional, lo que le permite actuar en forma racional ante eventos futuros
- Recorra a este razonamiento racional tan naturalmente como lo hacía con el razonamiento irracional.

## Anexo 11

### Asertividad y TREC:

Identifica las creencias irracionales subyacentes al comportamiento de las personas involucradas en las siguientes situaciones:

- Roberto ha estado formado durante una hora para comprar boletos para el football, y cuando finalmente está por llegar a la taquilla, aparece un señor que saluda efusivamente a la persona que está formada delante de él y se mete en la fila. Roberto lo deja pasar sin hacer o decir nada pero se siente muy enojado porque esto ya le ha sucedido en otras ocasiones.
  
- Tu mejor amigo que va a salir de viaje el fin de semana, te pide que le prestes tu i-pod porque él extravió el suyo. Tú no se lo quieres prestar porque temes que también extravíe el tuyo, y así se lo haces saber; sin embargo, te insiste mucho y te echa en cara todas las veces que él te ha prestado sus cosas. Tú no quieres que él se enoje por lo que terminas prestándole el i-pod.
  
- El señor Rodríguez está en su coche esperando a que cambie la luz roja del semáforo cuando de pronto otro coche se impacta en la parte trasera. El señor Rodríguez se baja y con el bastón de seguridad le estrella el parabrisas al otro

auto. El otro conductor también se baja del auto y ambos empiezan a discutir y terminan a golpes.

- Juan ha estado pretendiendo a Mayra durante mucho tiempo. Mayra no está interesada en tener una relación amorosa con él pero lo estima como amigo y no sabe cómo actuar, por lo que en ocasiones acepta de buen grado las pretensiones de él y en otras lo rechaza. Juan se siente confundido pero sigue insistiendo, sin tratar de aclarar la situación.
- Jessica es una joven de 25 años que trabaja como secretaria. Aunque tiene buena relación con sus compañeros, se muestra hostil y grosera cuando alguno le pide alguna actividad relacionada con su puesto, como sacar copias o tomar algún mensaje telefónico.
- Rosita estaba estudiando danza clásica, pero tuvo un accidente que le causó problemas en la columna vertebral. Los médicos le han dicho que debido a este problema, ella no podrá continuar con la danza. Rosita está muy deprimida y ha perdido el deseo de vivir.
- Víctor quiere ser músico pero su padre, que es médico, quiere que estudie medicina e incluso le ha dicho que no lo va a apoyar económicamente si estudia música. Ellos discuten constantemente por esta situación y su relación se ha visto afectada. Víctor no sabe qué hacer.

- Karla es muy eficiente en su trabajo y por esta razón su jefe siempre le encomienda muchas tareas, incluso algunas que no le corresponden. Para poder cumplir con todo, Karla llega 1 hora más temprano y sale 2 o 3 horas después de su hora de salida. Karla ha intentado hablar con su jefe, pero él siempre le dice que su trabajo es valiosísimo y que pronto habrá un reconocimiento. Karla se siente muy disgustada con su jefe, pues sabe que la situación no va a cambiar, pero teme perder su trabajo.