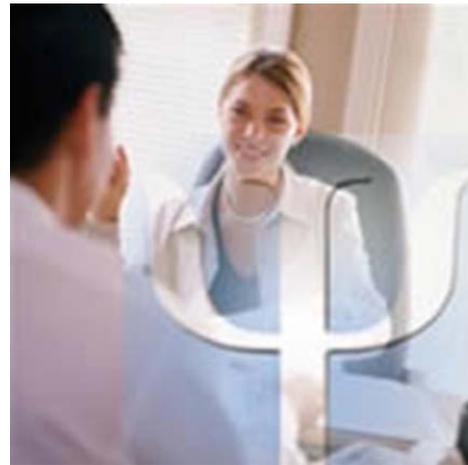




Col·legi Oficial de Psicòlegs
de la Comunitat Valenciana

MASTER TERAPIA COGNITIVO-CONDUCTUAL

AUTOESTIMA Y HABILIDADES SOCIALES



Elia Roca. Hospital Clínico-Malvarrosa. 9-12-2014

<http://www.es/colegiados/PV00520> o eliar@cop.es

1. Hacer - rechazar peticiones
2. Pedir cambios de conducta
3. Responder asertivamente a críticas
4. Manejar comportamientos irracionales
5. Manejar la propia ira

1.HACER - RECHAZAR PETICIONES

IMPORTANCIA DE HACER Y RECHAZAR PETICIONES

Ser capaz de hacer y rechazar peticiones con firmeza y convicción, sin agresividad y sin sentirte mal por ello, es la base del comportamiento asertivo (Smith)



La persona **inhibida** tiene dificultades en ambas situaciones

La **agresiva** tiende a exigir lo que pide y a rechazar hostilmente las peticiones a las que no quiere acceder

Hacer peticiones

EJEMPLOS DE PETICIONES ASERTIVAS

- Pedir cosas que deseas y te corresponden
- Pedir favores
- Pedir ayuda cuando la necesites
- Solicitar información (ej., al médico)
- Pedir que te cambien una mercancía
- Proponer citas o actividades



- *Pedir cambios de conducta (apartado siguiente)*

¿POR QUÉ HACER PETICIONES?

Es algo natural y parte importante de la asertividad (no- inhibición)

Ayuda a ser fiel a ti mm, sentirte bien y conseguir lo que deseas

Al hacer más peticiones, los demás a veces no accederán 😞

Y eso te ayudará a:

- superar el temor irracional a que te digan que no 😊
- aceptar el derecho del otro a rechazar tus peticiones
- ver las negativas como algo normal (por tanto, podrás rechazar peticiones sin sentirte mal)

Actitudes no asertivas
al hacer peticiones

INHIBICIÓN AL HACER PETICIONES

No hacemos la petición o la hacemos con disculpas, inseguridad, etc.

Se relaciona con la baja AE
y con la inhibición a nivel general



La persona inhibida está tan acostumbrada a

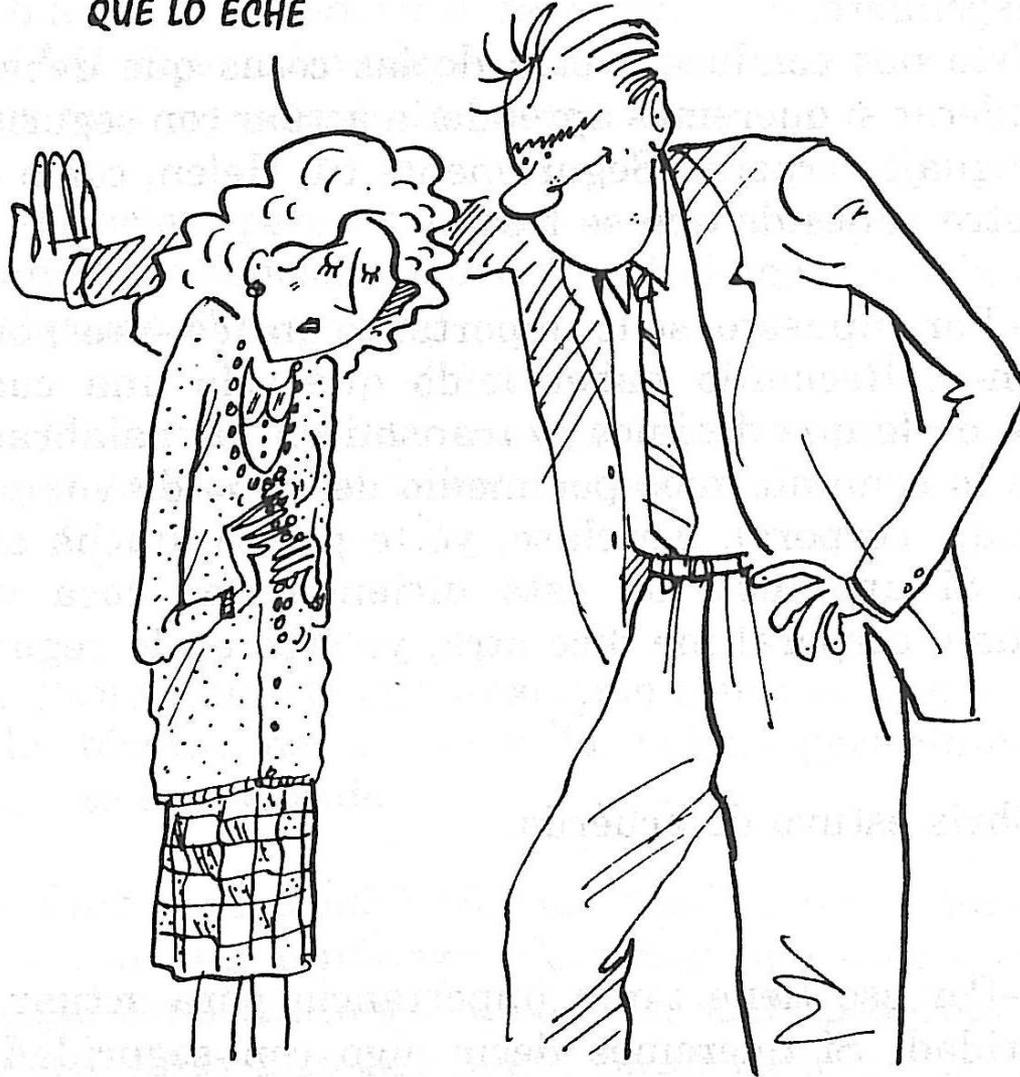
- someterse a lo que cree que desean los demás, y a
- minimizar sus deseos y necesidades

que llega a no darse cuenta de ello

Otras veces se da cuenta, pero teme ser asertiva pidiendo lo que quiere

Importancia
del lenguaje
no verbal

¿COMO SE ATREVE A HABLARME ASI?
MARCHESE DE AQUI ANTES
QUE LO ECHE



SI NO CREES LO QUE DICES, TU LENGUAJE CORDPORAL
Y TU TONO DE VOZ TE DELATARAN.

AGRESIVIDAD AL HACER PETICIONES

Molestar innecesariamente al otro
Exigir lo que pedimos,
Usar la coerción o la manipulación
Mostrarse hostil



No respetar los derechos y sentimientos del otro



La manipulación y el engaño son consideradas formas “agresivas” de hacer peticiones

Asertividad al hacer peticiones

HACER PETICIONES EN FORMA ASERTIVA

- Hacer las peticiones que necesites
- En forma clara y persuasiva
- Respetando el derecho del otro a decir que no
- Sin causar molestias innecesarias



TÉCNICAS PARA HACER PETICIONES

- **Predisponer al otro a tu favor: ser reforzante*** (a largo plazo, lo más eficaz)
- **Flexibilidad:** comprender el punto de vista del otro (empatía), y cambiar de estrategia si conviene
- **Persistencia:**
 - Insistir (parábola)
 - Disco rayado

* Ayudarle a sentirse bien, a corto y largo plazo

EJEMPLO DE PERSISTENCIA: EVANGELIO SEGÚN S LUCAS 11, 5-13

En aquel tiempo, dijo Jesús a los discípulos:

·
-«Si uno de vosotros tiene un amigo, y llega a medianoche para decirte: "Amigo, préstame 2 panes, pues otro amigo mío ha venido de viaje y no tengo nada que ofrecerle." Y, desde dentro de su casa, le respondes:

·
"No me molestes; la puerta está cerrada; y estamos acostados; y no puedo levantarme para dártelos"



·
Si el otro sigue llamando e insistiendo en su petición, yo os digo que, si no te levantas y se lo das por ser tu amigo, al menos te levantarás y se lo darás para que te deje tranquilo.

·
Pues así os digo a vosotros: Pedid y se os dará, buscad y hallaréis, llamad y se os abrirá; porque quien pide recibe, quien busca halla, y al que llama se le abre.

DISCO RAYADO

Repetir la petición, una y otra vez (como un disco rayado), para

- Aferrarte a la cuestión principal sin desviarte de ella.
- Seguir diciendo lo que quieres, sin dejar que el otro te lleve a su terreno y sin necesidad de darle más argumentos.
- Seguir insistiendo en tu petición de forma serena hasta que el otro acceda o proponga una alternativa aceptable.
- No prestar atención a otros temas ajenos al que te interesa (escuchar los argumentos que se salgan del tema central, pero sin responder a ellos).
- No enfadarte; levantar la voz; hablar de más; salirte del tema; dejarte convencer; dar demasiadas explicaciones, ni sentirte culpable por hacer la petición.

Ejemplo: Un paciente pide información a su médico sobre su enfermedad y
trato, insistiendo con el disco rayado

.
M- Tomese usted la medicación como le he dicho

.
P- Si Dr., ¿pero podría informarme sobre mi enfermedad, y los posibles
efectos secundarios del tratamiento?

.
M- Confíe en mi y no se preocupe, tome el trato como le digo

.
P- Entiendo doctor, ¿pero podría informarme sobre mi enfermedad,
aunque sea brevemente, y los posibles efectos secundarios que puede
tener el tratamiento...?"

.
M-No sea Ud. hipocondríaco y confíe en su médico

.
P- Si, pero me ayudaría el que Ud me explique a que puede deberse mi
enfermedad, y qué posibles efectos adversos puede tener el tratamiento

Y seguir así, como un disco rayado

Ejercicio

¿Tienes problemas al hacer peticiones?

Analizar las situaciones y sentimientos
Ver posibles pensamientos relacionados →

Representarlas

Si parece oportuno, aplicar

-empatía

-disco rayado

PENSAMIENTOS NO ASERTIVOS ☹️

ALTERNATIVAS ASERTIVAS 😊

Él debería acceder a mi petición

Tiene derecho a elegir si accede o no

Si no acepta mi petición sería terrible.
Significaría que le caigo fatal y/o que no me tiene ningún respeto

Si rechaza mi petición, no implica que me rechace a mí. Si me rechazase, no sería terrible, porque mi valía no depende de su aprobación o su rechazo

Pensará que soy un pesado, un descarado, etc.

Si hago mi petición amablemente, no tiene por qué molestarse

Debería darse cuenta. Si se lo he de pedir, no tiene mérito

Esperar que los demás adivinen lo que quiero es absurdo. Es mejor pedirlo

Si le pregunto o pido información, pensará que soy un ignorante

No tiene porque pensarlo. Es más ignorante quien se queda sin obtener una información útil por no preguntar

Pedirle información hará que se crezca y se sienta superior a mí

No tiene por qué. Si ocurriese, sería su problema. Nadie puede saberlo todo

Si pido un favor, quedo obligado a devolvérselo

No es obligatorio devolver el favor aunque puedo hacerlo si hay ocasión

Rechazar

peticiones

RECHAZAR PETICIONES

Es una habilidad indispensable para:

- Poner en práctica el primer derecho asertivo: “ser tu propio juez”
- Tener seguridad en ti mismo y cuidar tu autoestima
- Defenderte de quienes no respetan tus derechos y sentimientos.
- No dejarte llevar a situaciones que no te interesan (ej., que te pueden perjudicar a CL plazo/ o te llevarían a enfadarte contigo y con el otro)



Y para aceptar el derecho de los demás a rechazar tus peticiones

INHIBICIÓN AL RECHAZAR PETICIONES

Las personas inhibidas:

Dan excusas y explicaciones inadecuadas y excesivas

No se atreven a rechazar las peticiones que les hacen, aunque lo deseen

Se ven envueltos en situaciones que les molestan o perjudican y se sienten mal por ello



AGRESIVIDAD AL RECHAZAR PETICIONES

Mostrarse innecesariamente despectivo, agresivo u hostil al rechazar la petición

No tener en cuenta los derechos y sentimientos de los demás



ASERTIVIDAD AL RECHAZAR PETICIONES

Analizar la situación, ver si conviene rechazarla

Cuidar - pensamientos

- lenguaje no-verbal (ni inhibido ni agresivo)
- emociones (no sentirte culpable)

Expresar la negativa de forma clara, breve, segura y amable

(a veces disco rayado, sándwich,...)



TÉCNICA DEL DISCO RAYADO PARA RECHAZAR PETICIONES

El disco rayado (al rechazar peticiones) consiste en repetir lo que queremos sin enojarnos, ni ceder a los intentos del otro de que hagamos lo que nos pide (cuando no queremos hacerlo)

Ayuda a poner en práctica nuestro derecho a rechazar peticiones.

Cuidar de no:

- enfadarte
- levantar la voz
- hablar de más
- salirte del tema
- dejarte convencer
- dar demasiadas explicaciones
- sentirte culpable por rechazar la petición



Un amigo te invita a fumar y tú no quieres hacerlo
Le respondes con DR:

V- "Hola....te invito a un cigarrillo...."etc...

DR- "Gracias, pero no me apetece...

V- "Está buenísimo. Pruébalo y verás..."etc" ...

DR- "Ya veo que te gusta, pero no me apetece..."

V- "Enróllate y no seas Todos lo han probado"

DR- "*Es posible*, pero yo paso, no me interesa" (se repite la negativa, una y otra vez como un disco rayado)

T. DEL SÁNDWICH PARA RECHAZAR PETICIONES

- Expresar algo positivo inmediatamente antes y después de emitir un mensaje.
- Se usa para “suavizar” mensajes que pueden resultar molestos al interlocutor.
- Ejemplo: Si un amigo te invita a cenar y no deseas ir, puedes responder:

¡Gracias por invitarme!
Hoy no me viene bien, pero
podemos quedar otro día



Ejercicio

¿Tienes problemas al rechazar peticiones?

Analizar las situaciones y sentimientos

Ver posibles pensamientos relacionados →

Representarlas

Si parece oportuno, aplicar

-disco rayado

-sándwich

PENSAMIENTOS NO ASERTIVOS AL RECHAZAR PETICIONES

Exigencias hacia ti mismo o los demás. Ejemplos:

- - No debo rechazar sus peticiones
 - Un amigo de verdad no puede negarse
- } Favorecen la inhibición
- - “Él no debería pedirme esto” / Es un ...
- Favorecen la ira

Catastrofismo:

- Si rechazo su petición, se enfadará y me quedará solo
- No podría soportar que se enfadara conmigo
- Si le digo que no, se sentirá fatal por mi culpa”, etc.

Minimización (de tus legítimos deseos y preferencias):

- No me importa hacer lo que me pide (cuando en realidad preferirías no hacerlo)

2.PEDIR CAMBIOS DE CONDUCTA



Alternativa asertiva a las críticas

QUÉ HACER CUANDO ALGUIEN NOS MOLESTA

Respuesta inhibida:

aguantar, callar, “poner la otra mejilla” o alejarnos para eludir el problema.

Respuesta agresiva:

dejarnos llevar por la ira, mostrando un lenguaje no verbal hostil, o respondiendo con críticas, amenazas o acusaciones.

Respuesta asertiva:

pedir en forma serena, firme y convincente, a la persona que nos molesta o perjudica, que cambie su comportamiento.

¿POR QUÉ CONVIENE PEDIR CAMBIOS DE CONDUCTA?

1. Tenemos derecho a
 - procurar ser felices e intentar conseguir lo que queremos
 - intentar defendernos de quienes nos lo impiden.
2. Pedir cambios de conducta aumenta las posibilidades de que los demás nos hagan caso y modifiquen aquello que nos perjudica.
3. Nos ayuda a sentirnos mejor y a no acumular emociones negativas que pueden dañar nuestra salud física y mental o deteriorar nuestra relación con los demás.
4. A la larga suele ser beneficioso también para el otro

PEDIR CAMBIOS DE CONDUCTA, COMO ALTERNATIVA A LAS CRÍTICAS

La crítica constructiva tiene algunas ventajas:

- Intenta defender los derechos del que la hace
- Puede ayudar a quien la recibe a mejorar
- Puede facilitar la comunicación

El principal **inconveniente** de las críticas es que solemos sentirnos muy mal cuando nos las hacen



Pedir cambios de conducta de forma asertiva incluye las ventajas de las críticas, evitando sus inconvenientes.



**CUANDO SE NOS CRITICA, NOS SENTIMOS IGUAL
QUE CUANDO NOS REÑIAN DE PEQUEÑOS**

SITUACIONES PARA PRACTICAR: PEDIR CAMBIOS DE CONDUCTA

- Tu pareja no colabora bastante en las tareas del hogar
- Un compañero se escaquea y tú tienes que ir agobiado
- Un adjunto te critica a menudo en público
- Un compañero te suele interrumpir mientras trabajas
- Un amigo te interrumpe constantemente cuando hablas
- Tu pareja bebe más de la cuenta cuando salís a cenar
- Tu pareja te critica a menudo delante de otras personas
- Un amigo (paciente) descuida su aseo personal y suele oler mal
- Otras, propuestas por los alumnos

Ejercicio para clase:

Piensa en algún comportamiento de otra persona que te moleste o perjudique, al que podrías aplicar una petición de cambio de conducta

Anótalo siguiendo el guión 

PASOS A SEGUIR PARA PEDIR CAMBIOS DE CONDUCTA

Preparación: Detectar el problema, evaluar si conviene pedir el cambio y cuidar los pensamientos

1-Exponerle que tienes un problema y cuál es el comportto suyo q lo causa

2-Explicarle si tiene consecuencias negativas para ti, él, otros

3-Describir cómo te sientes

Pausa para escuchar el punto de vista del otro



¿Ofrece una solución aceptable?

- Si es así, agradecerlo
- De no ser así, pedirle la conducta alternativa deseada

Reforzar al otro por escucharte, comprenderte o acceder

PREPARACIÓN

1. Detectar que tienes un problema causado por el comportamiento de otra persona
2. *Evaluar si conviene pedir el cb de conducta*, considerando:
 - Si su conducta está lesionando realmente tus derechos
 - Si tu petición es realista (ej., si crees que no puede cbr, no se lo pidas)
 - Si se puede molestar y qué consecuencias tendría
 - Si es realmente importante para ti que el otro cambie
3. Cuidar tus pensamientos (no exigencias, catastrofismo, sí preferencias)
4. Hacer la petición en momento y forma propicios (ej, a solas, con empatía, sin herir su AE, hablándole de tus propios errores, ...)

1. EXPONER QUE TIENES UN PROBLEMA, Y DESCRIBIR CUÁL ES EL COMPORTAMIENTO SUYO QUE LO CAUSA

Señala que tienes un problema (le predispone a ayudarte)

Describe sus conductas concretas que lo causan

Pedirle que cambie una sola conducta cada vez

Evitar descalificaciones, críticas o acusaciones

Poner ejemplos concretos y recientes (no generalizar)

No presuponer que hace lo que te molesta con mala intención

Mostrar serenidad y firmeza (no agresividad o inseguridad)

Lenguaje no verbal congruente con lo que dices



2. EXPLICARLE LAS CONSECUENCIAS NEGATIVAS DE SU COMPORTAMIENTO, SI LAS HAY

Señalar qué ha ocurrido o puede ocurrir como resultado de la conducta que quieres que cambie (es decir, las consecuencias negativas que ha tenido o tiene para ti o para otras personas).

*Ej: “Tengo un problema: cuando riegas tus plantas, **se moja mi alfombra**”*



Si no encuentras otras consecuencias contraproducentes (aparte de crearte senttos negativos), sáltate este 2º paso y aborda el siguiente.

3. DESCRIBIR CÓMO TE SIENTES

Expón las repercusiones que tiene en tus sentimientos la conducta que quieres que modifique.

Ej.: “Tengo un problema. Cuando riegas tus plantas con tanta agua y me entra en casa *me siento muy enfadado*”.

Evita atacarle o presuponer que hizo lo que te desagradaba con mala intención.



Recuerda que tu objetivo no es mostrarte hostil, sino intentar que cambie su comportamiento.

HAZ UNA PAUSA PARA ESCUCHAR EL PUNTO DE VISTA DEL OTRO



Tras describir el problema y sus consecuencias, ***guardar silencio*** para dar tiempo al otro a pensar lo que le has dicho y a proponer una solución (p. ej., contar hasta 10).



“Después de la pausa, anota -cuál crees que sería la respuesta del otro y
-tu respuesta a su respuesta”

-Si muestra interés, o ofrece una solución satisfactoria, agradecersele

-Si se pone a la defensiva usar la técnica desarmante y repetir la petición

-Si no muestra interés o no propone una solución, pasar al punto siguiente

PEDIR LA CONDUCTA ALTERNATIVA DESEADA

Si, después de hacer una pausa, el otro no llega a proponer una solución aceptable, proponla tú, especificando claramente lo que quieres.

Ej: “Cuando riegas las plantas y cae agua en mi salón me siento muy mal. *Me gustaría que riegues con menos agua para que no llegue a entrar por mi ventana*”.

Puedes señalar las consecuencias positivas que tendrá para ambos aceptar lo que propones. Ej., “Yo también me esforzaré en cuidar la convivencia y en ser una buena vecina para ti”.

Si el otro muestra una actitud favorable, agradecerlo

En ocasiones será útil insistir en nuestros argumentos (p. ej., utilizando el *disco rayado*).

RESOLUCIÓN

Llegará un momento en que el otro ofrezca una solución, acepte o rechace tu propuesta, o proponga otra alternativa

- *Si ofrece una solución satisfactoria o acepta tu propuesta*, agradeceréelo explícitamente.
- *Si no queda del todo claro el acuerdo, reformularlo* para comprobar que ambos habéis entendido lo mismo.
- *Si rechaza tu propuesta*, mostrarte empático, tratando de comprender su punto de vista y reconociendo su derecho a ver las cosas de otro modo.

Si es oportuno, *insistir* en tu petición, recordando:

- las consecuencias positivas que tendría el cambio propuesto
- las consecuencias negativas de su comportamiento actual
- las consecuencias negativas que puede tener para él si persiste

Ejercicio clase:

Piensa en algún comportamiento de otra persona
que te moleste o perjudique
y al que podrías aplicar una
petición de cambio de conducta

Anótalo siguiendo el guión:

- Tengo un problema

- Cuando tú...

- Ocorre que...

- Me siento...

- Pausa



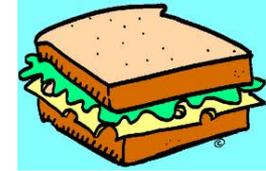
Escuchar qué responde y según cómo lo haga..

Agradecerle por escucharte o acceder

Pedirle la conducta alternativa deseada

TÉCNICA DEL SANDWICH PARA PEDIR UN CB DE CONDUCTA

Expresión de elogios sinceros o sentimientos positivos, *antes y después* del mensaje, que puede molestar al interlocutor.



Ejemplo:

- Expresión de sentimiento positivo: Sabes que te aprecio mucho
- Petición de cambio: Pero, tengo un problema: cuando me criticas delante de otras personas, me siento bastante mal ...
- (pausa). ..
- Me gustaría que, cuando te moleste algo de mí, me lo digas a solas.
- Expresión de sentimiento positivo: Aunque te agradeceré que me sigas diciendo lo que piensas, porque me interesan mucho tus opiniones.

MÁS CONSEJOS PARA FACILITAR QUE EL OTRO ACCEDA AL CB

Técnicas ya recomendadas en el apartado de “Hacer peticiones”.

- predisponer al otro a tu favor
- ser flexible (empatía)
- ser persistente (disco rayado,...)

Expresión clara, breve, voz audible y lenguaje no verbal congruente.

Asegúrate que ha entendido tu petición y tus razones.

Intenta que la AE del otro no se resienta.

En ocasiones, hablar de tus propios errores o recordar que todos nos equivocamos.

Empatía y no ser demasiado espontáneo, es un tema delicado.

3. RESPONDER ASERTIVAMENTE A LAS CRÍTICAS



CÓMO RESPONDEMOS A LAS CRÍTICAS

¿Cómo solemos responder a las críticas?

¿Por qué reaccionamos así?

¿Podemos aprender a permanecer tranquilos, y a responder en forma serena y asertiva?

¿Qué ventajas tiene?

Importancia para el terapeuta:

CÓMO RESPONDEMOS A LAS CRÍTICAS

¿Cómo solemos responder a las críticas?

¿Por qué reaccionamos así?

¿Podemos aprender a permanecer tranquilos, y a responder en forma serena y asertiva?

¿Qué ventajas tiene?

Importancia para el terapeuta:

- paciente que vino a “cortarme el cuello”
- paciente enfadada porque “la remití a consulta privada...”
- errores en las citas

VENTAJAS DE RESPONDER BIEN A LAS CRITICAS

- Son inevitables. Por tanto, mejor afrontarlas serenamente
- Si no aprendemos, reaccionamos muy mal
- El temor excesivo a ellas, nos impide ser asertivos
- El crítico se siente mejor (predisponiéndolo a tu favor)
- Reduce el conflicto, mejora la comunicación y la relación
- Obtienes información potencialmente útil
- Das mejor imagen
- Te sientes mejor
- Mejora tu salud y tu calidad de vida
- Especialmente importante en nuestra profesión (clientes irracionales, modelado, ..)

Respuestas posibles
a las críticas

RESPUESTAS POSIBLES A LAS CRÍTICAS

RUTA TRISTE

- Crees la crítica sin analizarla
- La magnificas
- Autoexigencia (no debería haber fallado)
- Autocondena (soy un...)

RUTA FURIOSA

- Rechazas la crítica, sin analizarla
- Exigencia “él no debería...”
- Condena “es un...” (ira-enfado)

RUTA ALEGRE - ASERTIVA

- Él puede equivocarse, yo también (derecho asertivo)
- Pedir detalles y/o mostrarte de acuerdo en lo posible
- Examinar serenamente los hechos
- Considerarla como ocasión para aprender (un regalo)

Respuestas asertivas

Elegir la ruta alegre

PENSAR ASERTIVAMENTE AL RECIBIR UNA CRÍTICA

¿Por qué la crítica hierde tanto a algunas personas, mientras que otras pueden permanecer inmutables?”

PENSAR ASERTIVAMENTE AL RECIBIR UNA CRÍTICA

¿Por qué la crítica hiera tanto a algunas personas, mientras que otras pueden permanecer inmutables?”

- *Porque lo que nos altera no es la otra persona ni su comentario crítico, sino lo que nos decimos a nosotros mismos al recibir la crítica.*
- Independientemente de la maldad que pueda haber en quien hace la crítica, ésta no nos hará daño si, al recibirla, no la “validamos” pensando irracionalmente.

DETECTAR LAS EXIGENCIAS ☹️

Hacia uno mismo ej., “debo hacer las cosas bien y obtener la aprobación de los demás y, cuando no es así, es terrible, no puedo soportarlo y soy un inútil”

Hacia el crítico (ej., “él no debería criticarme y, si lo hace, es terrible, no puedo soportarlo y es una persona malvada”).

CONVERTIRLAS EN PREFERENCIAS 😊

-Aunque prefiero hacer las cosas bien y obtener la aprobación de los otros, en realidad no lo necesito.

-No confundir la preferencia -sana y natural- con la exigencia que nos lleva a alterarnos más de lo deseable.

ACEPTAR QUE TENEMOS DERECHO A EQUIVOCARNOS

Aceptar que, si nos critican (con razón o no) es algo normal, dada la propensión de todos los humanos a cometer errores.

Si la crítica es razonable-realista, no hay motivo para alterarte. Tienes derecho a equivocarte como cualquiera

Lo único a hacer es reconocer tu error y enmendarlo en lo posible.

Y, si la crítica no es razonable ni se ajusta a la realidad, también es algo normal: el crítico también tiene derecho a equivocarse, como cualquiera.

Si aceptamos que todos tenemos fallos a veces y admitimos el derecho a equivocarnos, la crítica no nos alterará.

LIBERARNOS DE LA NECESIDAD DE APROBACIÓN

Otra forma de exigencia bastante común es creer que, para sentirnos bien, necesitamos la aprobación de los demás en todo momento.

Es una expectativa no realista, ya que es imposible agradar a todo el mundo.

Si te creases la absurda “necesidad” de ser aprobado siempre por los otros, eso te causaría muchos problemas, ej, no podrías ser fiel a ti mismo y dejarías de ser una persona asertiva, con el consiguiente deterioro de tu AE y tus relaciones interpersonales.

CONSIDERAR QUE UNA CRÍTICA ES UN REGALO

Cuando las críticas son realistas, pueden proporcionarnos información valiosa que nos ayude a conocernos mejor.



Las críticas poco realistas también nos ofrecen información muy útil: conocer cómo nos ven los demás o cómo nos ve el otro en ese momento.

Eso nos puede ayudar a mejorar nuestra habilidad de comunicar lo que deseamos, o a saber qué podemos esperar de la otra persona.

Practicar respuestas asertivas a críticas

IMPORTANCIA DE LA PRÁCTICA REPETIDA

Ayuda a habituarse a reaccionar asertivamente, y a reducir la ansiedad ante ellas (exposición)

Cuidar el lenguaje no verbal (*crítico*: hostil cuando la situación lo requiera; *criticado*: serenidad y empatía).

Si algún participante se siente incómodo, ayudarle a detectar y cambiar pensamientos responsables.

Se empieza

- Siguiendo un guión para facilitarlo (práctica estándar)
- Haciendo las críticas al profesor para que este modele la respuesta adecuada.

Guion para responder a las críticas utilizando la
técnica desarmante

PENSAR ASERTIVAMENTE Y CUIDAR LG NO-VERBAL

- Derecho a cometer errores (tú y el crítico)
- Es normal sentirte incómodo
- Puedo responder en forma positiva, considerándola como



1. ESCUCHAR ATENTAMENTE sin negarla ni contraatacar
PEDIR DETALLES si no te queda clara

2. MOSTRARTE DE ACUERDO EN LO POSIBLE:

- En todo, en parte, en su derecho a verlo así
- En que esté molesto, ya que lo ve así

Técnica
desarmante

EXPRESAR TU OPINIÓN EN FORMA EMPÁTICA

- Si estás de acuerdo, decirlo serenamente
- Si lo estás en parte: “Hoy he llegado tarde pero suelo ser puntual”
- Si no lo estás expresarlo, reconociendo que puedes equivocarte

La técnica desarmante consta de 2 pasos:

- 1) pedir detalles en forma empática (cuando no está clara)
- 2) encontrar alguna forma de mostrarte de acuerdo con el crítico

Técnica desarmante

Paso 1: pedir detalles

DIÁLOGO PARA PEDIR DETALLES ANTE CRÍTICAS POCO CLARAS

El receptor de la crítica responde pidiendo detalles, empáticamente

alumno → profesora

- Alumno: hay muchas cosas tuyas que no me gustan
- Profesora: ¿qué es lo que no te gusta?
- Alumno: por ejemplo, tu ropa.
- Profesora: ¿los pantalones, la camisa,...?
- Alumno: no me gustan tus pantalones. No combinan con el resto de tu ropa y te hacen más gruesa.
- Profesora: ¿Hay algo más que no te guste?

Se continúa el diálogo improvisando en el mismo sentido.

DIÁLOGO PARA PEDIR DETALLES ANTE CRÍTICAS POCO CLARAS

El receptor de la crítica responde pidiendo detalles, empáticamente
profesora → alumno

- Profesora: Eres un/a incompetente que no sirve para nada
- Alumno: ¿A qué te refieres cuando dices que no sirvo para nada?
- Profesora: A todo lo que dices y haces. Eres egoísta y prepotente
- Alumno: Analicémoslo por favor. Quiero comprender bien lo que me dices. ¿Qué he hecho o dicho para darte la impresión de que soy egoísta y prepotente?

Se continúa, improvisando en el mismo sentido

DIÁLOGOS PARA PEDIR DETALLES ANTE CRÍTICAS POCO CLARAS

Varios alumnos hacen críticas ambiguas a la profesora

Se pide a cada alumno que imagine que está enfadado con la profesora y que le hace críticas ambiguas y hostiles.

Lo que le diga puede ser verdadero, falso o una mezcla de ambas cosas, pero debe decirlo en forma agresiva. Ejs:

- tienes un aspecto horrible
- no dices más que tonterías,
- que desagradable eres, ...

La profesora responde a cada uno de los ataques, con la técnica de pedir detalles, para intentar aclarar la crítica, sin dejar de mostrarse empática.

PEDIR DETALLES ANTE CRÍTICAS POCO CLARAS la profesora critica a los alumnos

- Eres muy torpe para tratar con la gente
- Qué pesado eres
- Qué tranquilos estamos cuando tú no estás
- Eres muy egoísta
- Qué mala persona eres

El alumno responde haciendo preguntas para aclarar la crítica, como:

- ¿A qué te refieres?
- ¿Que he hecho para parecerte...?
- ¿Puedes ponerme algún ejemplo?
- ¿Crees que fallo en alguna otra cosa?"
- ...

Se limita a pedir detalles de forma empática, para clarificar el significado y los motivos de la crítica.

CRÍTICA AMBIGUA	PEDIR DETALLES (EMPATÍA)
No eres de fiar	¿Puedes decirme por qué?
Eres un inútil	¿A que te refieres?
No tienes ni idea de lo que dices	¿Me puedes decir que he hecho o dicho para que pienses así?
Eres un sinvergüenza	¿Me puedes explicar por qué lo crees?
No tienes HS	¿A qué te refieres?
No eres consecuente	¿Me puedes explicar por qué lo dices?
Estas horrible	¿A que te refieres? ¿Hay algo mas que..?

Técnica desarmante

Paso 2. Mostrarte de acuerdo en lo posible (MAP)

MOSTRARTE DE ACUERDO EN LO POSIBLE

- en todo,
- en parte,
- en la posibilidad de que sea como dice, o
- en que se sienta molesto si lo cree así

Cuando se está totalmente de acuerdo, reconocerlo

- Alumno: Tu aspecto no es muy atractivo
- Profesora: Cierto. Hay gente mucho más atractiva que yo
- Alumno: Tus clases, a veces, son confusas y aburridas
- Tienes razón, yo también lo pienso a veces. Seguro que se pueden mejorar

Cuando se está de acuerdo en parte, reconocer esa parte

Profesora → alumn@

P-Hay que vestir bien, podrías mejorar tu vestuario

A-Tienes razón en que es importante vestir bien

P-Te equivocas muchas veces

A-Es cierto que algunas veces me equivoco

P- No participas bastante en la clase

A- Podría participar más

DIÁLOGO. RESPONDER MOSTRÁNDOSE DE ACUERDO EN LO POSIBLE

Un alumno crítica a la profesora que
Responde mostrándose de acuerdo en lo posible

A-Eres muy torpe

P-Me siento así algunas veces

A-Esto de las habilidades sociales no sirve para nada.

P-Seguro que se podría mejorar (MAP)

A-Pero no tienes ni idea de lo que pretendes enseñar

P-Hay mucha gente que sabe más que yo (MAP)

Una vez practicada la técnica desarmante,
explicar amablemente tu punto de vista, cuando sea oportuno,
buscando pruebas

Critica clara con la que no estas de acuerdo	Encontrar alguna forma de mostrarte de acuerdo	Dar tu versión o buscar pruebas de ella
Presentaste un escrito confidencial a la empresa del paciente X	Sería grave haber hecho algo así	Pregunta al paciente y comprobarás que fue él quien lo hizo
Me derivó a una consulta privada	Entiendo que te molestase.	¿Tienes ahí la anotación?
Dijo a mi hermano que me iba a denunciar a SS.SS.	Comprendo que estés enfadado si lo crees	Yo no te conozco de nada y sería insensato hacer algo así
Me diste cita para hoy	Es posible que me haya equivocado	¿Podemos ver la tarjeta de citas?

EJERCICIO CON CRÍTICAS DE LA VIDA REAL

Cumplimentar la hoja de prácticas y basarnos después en las respuestas a la misma

La profesora o un compañero le formula la crítica, ante el grupo, siguiendo lo anotado por cada alumno

El alumno que recibe la crítica responde a ella aplicando la técnica desarmante: pedir detalles si no está clara, y encontrar alguna forma de mostrarse de acuerdo (en todo, en parte o en el dcho del crítico a verlo así)

Si no está de acuerdo con la crítica, buscar pruebas o expresar después su punto de vista

Le señalamos lo que ha hecho bien y lo que podría mejorar

PENSAR ASERTIVAMENTE Y CUIDAR LENGUAJE NO-VERBAL

- Derecho a cometer errores (tú y el crítico)
- Es normal sentirse incómodo
- Puedo responder en forma positiva, considerándola

1. ESCUCHAR ATENTAMENTE ¿PEDIR DETALLES? si no está clara

2. MOSTRARTE DE ACUERDO EN LO POSIBLE:

- En todo, en parte, en su derecho a verlo así, ...
- En que esté molesto, ya que lo ve así

3. EXPRESAR TU OPINIÓN EN FORMA EMPÁTICA

- Si estás de acuerdo, decirlo serenamente
- Si lo estás en parte: “Hoy he llegado tarde, pero suelo ser puntual”
- Si no lo estás expresarlo, reconociendo que puedes estar equivocado
- Si puedes, refuézala con datos objetivos (buscar pruebas)

OTRAS RESPUESTAS ASERTIVAS A LAS CRÍTICAS

- Mantener la calma (no justificarte, defenderte ni alterarte)
- Ignorarla
- Aserción negativa
- Disculparte cuando sea pertinente
- Pedirle sugerencias acerca de cómo podrías mejorar
- Usar la información de la crítica para mejorar
- Aceptar la posibilidad y buscar pruebas ej, paciente que confunde día
- Banco de niebla /darle la razón o parte de razón

4. MANEJAR COMPORTAMIENTOS IRRACIONALES

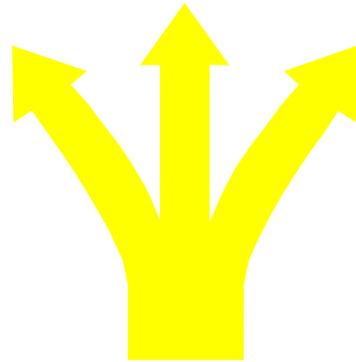


¿Qué tipo de comportamientos irracionales os resulta más molesto o difícil de afrontar?

Anotar situaciones de la vida real en las que otra persona se comporte de forma irracional y a ti te cueste mantener la calma o responder en forma asertiva

¿Cómo solemos responder a los
comportamientos irracionales de diverso tipo?

Tres formas posibles de respuesta:



- Inhibida
- Agresiva
- Asertiva

RUTA FURIOSA (agresiva)

Exigencias: “él no debería” / expectativas no realistas

Catastrofismo: “me matará a disgustos” / Condena “es un...”

Pagar con la misma moneda: “si él..., yo...”

Errores de atribución: “él me pone furioso”, “No puedo

RUTA TRISTE (inhibida)

Autoexigencia: “yo debería conseguir ... que él sea razonable, que no me afecte,

Autocondena: “soy un... “que me trate bien...”

Indefensión: “no puedo”: huir, ni influir en él, ni aprender a manejarlo

Inhibición: “no debo hacer nada que le irrite”, debo aguantar, ...

RUTA ALEGRE (asertiva)

Aceptar que él suele mostrarse irracional (expectativas realistas)

Su comportamiento irracional es la consecuencia lógica de sus “mapas” de la realidad

Preferiría que él sea más razonable / Es lógico que me resulte molesto

Aunque él se muestre irracional, puedo permanecer sereno, y

responder cómo más me conviene (analogía torero-toro)

EJERCICIO

En las situaciones señaladas antes,

- ¿Cuál sería la ruta seguida por ti?
- ¿Cuáles serían tus pensamientos responsables?
- ¿Cuáles podrían ser los pensamientos del otro?

CREENCIAS QUE FAVORECEN LA ASERTIVIDAD

El principal determinante de tus Es son tus penstos.



~~Exigencias minimización~~

Actitud de **preferencia**:

- *mejorar en lo posible* el comportamiento del otro, y tu habilidad para manejarlo (aceptarlo, cbrlo., evitarlo,...)
- *aceptar serenamente* que actúe en forma irracional (él se conduce según ve las cosas/)) y tus limitacs para influir en él

En gran parte **somos producto de** nuestras circunstancias y mapas de la realidad. Si hubieses vivido sus circunstancias y vieses las cosas como él, actuarías como él

~~(mm moneda)~~

Es **mejor mantener la calma**. El comportamiento del otro ya es bte. desagradable como para añadir tu reacción irracional

Técnicas asertivas
para afrontar
comportamientos irracionales

Podemos considerar dos tipos:

- Técnicas para mantener la calma
- Técnicas para influir en el comportamiento del otro

TÉCNICAS PARA MANTENER LA CALMA

T Autocontrol emocional: respiración, relajación, Actividades agradables-relajantes; mejorar círculo social, humor,...

Detectar y cbr pensamientos: autoinstrucciones, autorregistros, → reencuadre, ...

Refugio: respiración diafragmática, relajación autoinstrucciones

Saber ceder cuando convenga 

Tiempo fuera ... / alejamiento definitivo

Escribir lo que quieres, conviene decirle...

Manejo ira (siguiente apartado)

Ser reforzantes y asertivos (lo más eficaz a largo plazo)

Reforzar-extinguir

Pedir cambio de conducta

Técnica desarmante

Enfado que desarma

Ayudarle a distraerse

Empatizar / no discutir / pedir disculpas

Comunicación no-violenta (empatía-autoempatía). Rosenberg

Escribir lo que le quieras decir

Usar el humor (ej., bandera blanca, payaso, ...)

Defender tus derechos con mano firme sin acritud ...



DETECTAR Y CAMBIAR PENSAMIENTOS

Cambiar pensamientos:

~~Exigencias; Catastrofismo, Minimización~~

~~Falsas expectativas; Errores control: él me pone...; no puedo.~~

Preferencias:

Aceptar lo irremediable: Tiene derecho a ser así... (tigre), determinado x su biología, h^a, visión de la realidad

Mejorar lo posible: Puedo elegir como respondo yo

Reencuadre: verlo y resp como + me conviene →

Aplicar autoinstrucciones y reencuadre a
casos expuestos x los alumnos

REFUGIO

Consiste en limitarnos a no responder o responder lo indispensable, mientras nos centramos en practicar técnicas de autocontrol emocional como: relajación, respiración diafragmática y autoinstrucciones



Se usa cuando estamos empezando a alterarnos (p. ej., ante comportamientos verbalmente agresivos).

Sustituye al “tiempo fuera” cuando no podemos alejarnos de la situación, p ej., xq viajamos con la persona irracional

SABER CEDER CUANDO CONVenga

Una corneja encontró un sabroso trozo de carne y emprendió el vuelo llevándolo en su pico. Al instante, una bandada de cornejas la seguían para disputarle su presa.



Vale más cederle el paso a un perro rabioso que correr el riesgo de resultar mordido por él al disputarle tu derecho a pasar delante



TIEMPO FUERA

Consiste en alejarse temporalmente de la situación que te está alterando o que está alterando al otro, para seguir la conversación en un momento más idóneo. Varias formas:

Cuando tú ... / Me siento...

Ya lo hablaremos en otro momento
cuando estés/estemos tranquilos

Me estoy sintiendo... / Lo comentamos en otro momento

Dar una excusa y alejarnos temporalmente hasta q se calme

Se utiliza tb para extinguir comporttos irracionales en niños

TÉCNICAS PARA MANTENER LA CALMA

T Autocontrol emocional: respiración, relajación, Actividades agradables-relajantes; mejorar círculo social, humor,...

Detectar y cbr pensamientos: autoinstrucciones, autorregistros, reencuadre, ...

Refugio: respiración diafragmática, relajación autoinstrucciones MJ-E

Saber ceder cuando convenga



Tiempo fuera ... / alejamiento definitivo

Escribir lo que quieres, conviene decirle...

Técnicas para influir en el comportamiento del otro
(para mejorarlo en lo posible)

Ser reforzantes y asertivos (lo más eficaz a largo plazo)

Reforzar-extinguir

Pedir cambio de conducta

Técnica desarmante

Ya
vistas

Enfado que desarma

Ayudarle a distraerse



Empatizar / no discutir / pedir disculpas

Escribir lo que le quieras decir

Usar el humor (ej., bandera blanca, payaso, ...)

Defender tus derechos con mano firme sin acritud ...



“ENFADO” QUE DESARMA

Se utiliza cuando nuestro interlocutor se muestra verbalmente agresivo con nosotros.



Consiste en manifestarle que sólo hablaremos con él cuando se calme (o nos calmemos).

Hay que mantenerse firmes en esa postura, como en el disco rayado.

AYUDARLE A DISTRAERSE

Cuando alguien se muestra enojado, mostrarte empático con él (p. ej., usando la técnica desarmante) y, después,

Ayudarle a distraerse, a dirigir su atención hacia algo que conecte con emociones más positivas.

Ejemplo:

Una persona que tenía problemas para manejar el comportamiento irritable de su anciana madre, descubrió que cuando se enojaba por algo, resultaba muy útil hacerle algún comentario acerca de su nieto, al que adoraba.

Así conseguía calmar su ira, rápidamente, al desviar Su atención hacia un tema muy agradable para ella.



EMPATIZAR Y NO DISCUTIR (Carnegie)

Aunque tengas razón, las discusiones no sirven para cambiar la actitud del otro ya que: “El ser humano necesita sentirse importante y, mientras discutamos y le llevemos la contraria, tenderá a aferrarse a su posición.

Si no le llevamos la contraria, y procuramos mostrarnos de acuerdo en lo posible, dejará de sentirse amenazado y será más probable que escuche nuestros argumentos y pueda cambiar sus puntos de vista.

Es más fácil convencer a los demás gracias al tacto, la diplomacia y el sincero deseo de apreciar sus puntos de vista.

Por eso aconseja:

- 1) que dejemos que el otro nos gane en las pequeñas discusiones;
- 2) que cedamos en las cosas grandes si no están claros nuestros derechos y,
- 3) que cedamos en las cosas pequeñas, aunque esté muy claro que tenemos razón (corneja, perro rabioso,...)
- 4) Que pidamos disculpas si hemos molestado al otro

ESCRIBIR LO QUE QUIERES DECIRLE

Ventajas

- Podemos ordenar los argumentos, repasarlos para que queden clarte expresados y destacar las ideas ++s sin que el otro pueda interrumpirnos con sus objeciones.
- Se ↓ la posibilidad de ambigüedades y malentendidos
- Ayuda a evitar situaciones tensas, cuando creemos que el otro reaccionará mal en un primer momento, pero después reflexionará y se avendrá a razones

El escrito debe tener en cuenta la perspectiva de la otra persona, tener un tono positivo (p. ej., utilizar la técnica del sándwich), ser claros y no ser demasiado extensos

Ejemplos: @ Sr Estruch, dueño de imprenta, pareja

EXPRESAR TU OPINION EN FORMA EMPÁTICA

No deberías salir tanto

Comprendo que no te guste, *pero salir me ayuda a sentirme mejor.*

Esos pantalones te sientan muy mal.

Puede que tengas razón; me quedan algo anchos, *pero son muy cómodos.*

Eres poco hábil para tratar con la gente.

A veces soy torpe, *pero me estoy esforzando en mejorar.*

No me atendiste bien cuando te llamé.

Es cierto, iba deprisa *porque tenía gente esperándome.*

Conduces demasiado rápido.

Veo que te preocupa la seguridad. *Pero no excedo la velocidad permitida.*

Siempre estás llegando tarde al trabajo.

Es cierto que este mes he llegado tarde dos días, *aunque suelo ser puntual.*



Para Ana

¡PERDÓN!

de alguien que la quiere mucho

Jose

MANOS DE ACERO CON GUANTES DE SEDA



Defender tus derechos con mano firme sin odio ni acritud ...

Es la actitud habitual que resulta de aplicar el conjunto de técnicas asertivas, cognitivas, conductuales y emocionales

Ejemplos: demanda a ayuntamiento,...

¿Qué técnicas sueles utilizar?

¿Cuáles podrías utilizar más y mejor?

Esquema resumen de técnicas
para manejar
comportamientos irracionales

Penstos.: autoinstrucciones; autorregistros; reencuadre

Pedir cambio de conducta: “Cuando haces Ocorre...”

Técnica desarmante (= críticas)

Reforzar lo positivo y extinguir lo negativo

Enfado que desarma: “Ya hablaremos cuando estemos /
estés / tranquilos” (lg no vbl firme y conciliador)

Tiempo fuera: “Cuando hacesme siento... / voy a irme...”

Refugio: respiración diafrag. lenta+relajación+autoinstruccs.

Empatizar con sus sentimientos /pedirle disculpas

Ayudarle a distraerse

Escribir lo que quieres decirle

5. MANEJAR LA PROPIA IRA



DEFINICIONES DE IRA

La ira es una emoción común.

Está muy relacionada con la agresividad que, como vimos en el capítulo 1, es uno de los polos del comportamiento no asertivo (el opuesto a la inhibición).

La ira y la agresividad forman parte de la llamada “respuesta de ataque o huida”, una reacción instaurada por la naturaleza para ayudarnos a sobrevivir, que suele desencadenarse por la percepción de que estamos siendo amenazados o frustrados en la consecución de un objetivo.

IRA SANA

puede ayudarnos a detectar y resolver problemas, a luchar para conseguir nuestras metas, y a eliminar o superar los obstáculos que nos impiden alcanzarlas. Esa forma de ira nos resulta beneficiosa a corto y largo plazo. **Forges**

IRA INSANA

Cuando es excesiva, inadecuada o sin control.

Si se convierte en algo habitual es muy perjudicial, tanto a nivel personal —ya que nos impide ser felices y facilita diversas enfermedades—, como en nuestras relaciones interpersonales, que pueden resultar muy deterioradas por ella, sobre todo si la ira se expresa abiertamente.

IRA EXCESIVA Y SECUESTRO EMOCIONAL

Puede producirse un “secuestro emocional” que dificulta o impide percibir serenamente la situación, considerar otras opciones de respuesta y elegir la que más nos conviene.

Se convierte así en una “hoja que oculta el bosque”; es decir, nos impide captar otros sentimientos, deseos, necesidades y posibilidades de respuesta.



ALGUNOS EFECTOS DE LA IRA EN LA SALUD:



- la vulnerabilidad a enfermedades
- el colesterol
- el dolor
- el riesgo de morir por enfermedad cardiovascular
- las muertes prematuras

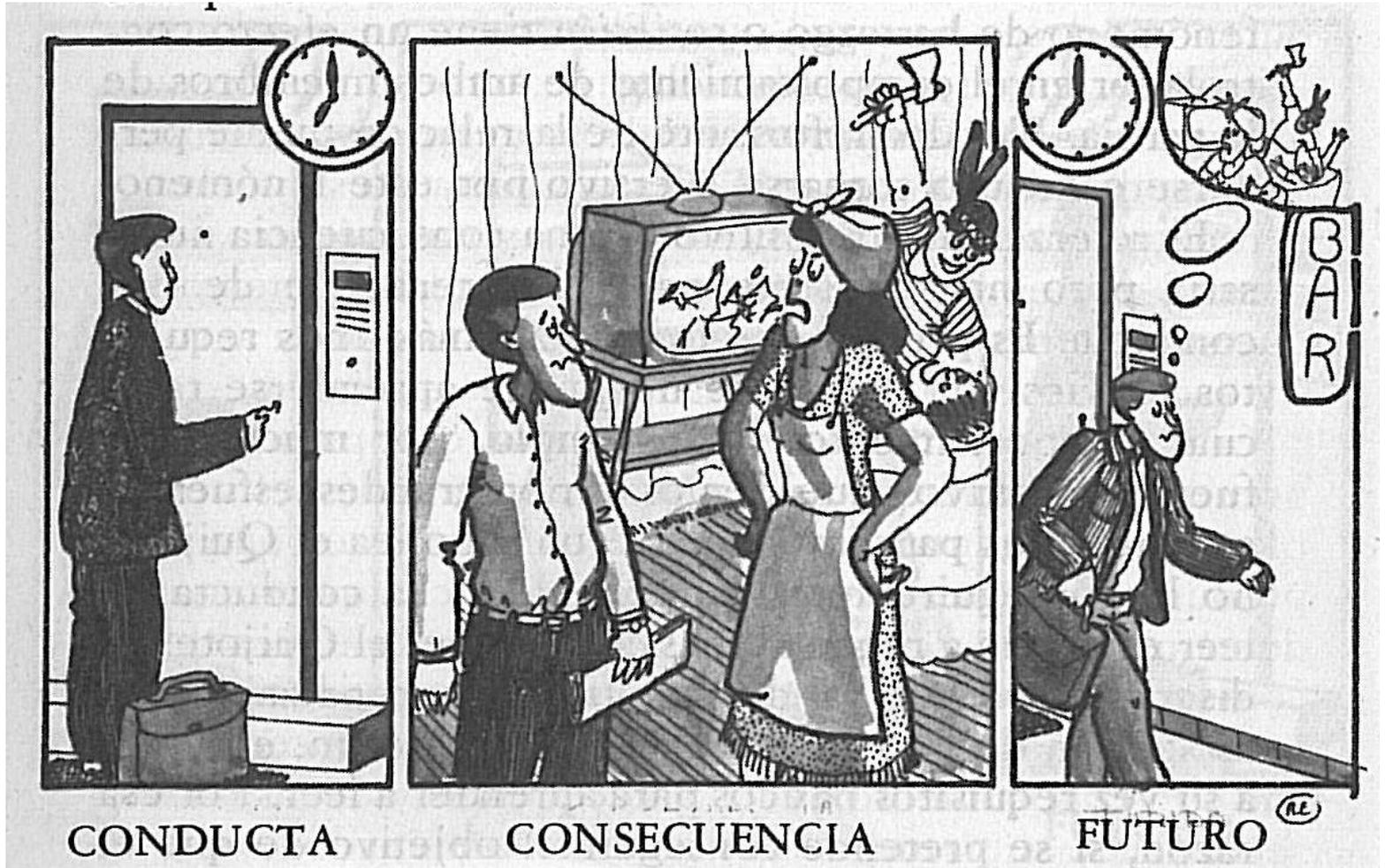
↓ el funcionamiento del sistema inmunológico

La ira es un veneno que te tomas tú para hacer daño al otro

EFFECTOS NEGATIVOS DE LA IRA EN NUESTRAS RELACIONES

El otro se siente mal (contagio emocional) y

Se predispone en contra nuestra o se aleja de nosotros



LA FALACIA DE LA CATARSIS

Algunos creen que: la catarsis –el dar rienda suelta a nuestro enfado- es una forma deseable de manejarlo

Hay situaciones en que expresar la ira puede ser apropiado, pero suele ser contraproducente, porque los arranques de ira incrementan la excitación emocional del cerebro y hacen que la persona se sienta aún más irritada.

Es más eficaz tratar de calmarse y, posteriormente, de un modo más asertivo y constructivo, buscar la estrategia más adecuada para tratar de resolver el problema.

Como dice Matthieu: «*Ni reprimirlo ni dejarte arrastrar por él*».

“Si tenemos el estómago lleno de gases será difícil ,y hasta doloroso, reprimirlos, pero tp parece lo más apropiado soltarlos en cq circunstancia”

LAS CAUSAS DE LA IRA

Factores biológicos..., ambientales, psicológicos...

Factores *psicológicos*: ira muy relacionada con frustraciones y con conflictos interpersonales (sobre todo con personas más próximas)

IRA Y PSICOLOGÍA COGNITIVA (PC)

Para la PC *el principal determinante de la ira es nuestra forma de percibir y evaluar la realidad* (nuestros pensamientos, creencias e imágenes mentales).



CÓMO INFLUYEN NUESTRAS CREENCIAS EN LA IRA

Pueden llevarnos a:

Distorsionar nuestra percepción de lo que ocurre (verlo como más indignante de lo que es).

Prestar más atención a estímulos y situaciones que pueden provocar o aumentar la ira.

Anticipar sucesos y exagerar la probabilidad de que ocurran

Mantener sucesos desagradables en nuestra memoria, al recordarlos una y otra vez.

Emitir conductas hostiles, que predisponen a los demás a comportarse también en forma hostil (lo que tb ↑ la ira).



EXIGENCIAS Y DERIVADOS

La ira excesiva proviene, sobre todo, de las *exigencias* de que la vida, uno mismo y, sobre todo, las demás personas sean diferentes a como realmente son.

Si mantenemos actitudes exigentes, cuando no se cumple lo que demandamos, reaccionamos pensando y sintiendo que es terrible, que no podemos soportarlo y que el responsable debe ser condenado por ello.

Las actitudes de exigencia que favorecen la ira, suelen asociarse a otras actitudes irracionales como la condena, la autoestima condicional, la intolerancia ante las “injusticias” y la baja tolerancia a la frustración

CONDENA

Cuando exigimos que las cosas no sean como son, tendemos a reaccionar pensando y sintiendo que el responsable es un inútil, etc., es decir, condenándolo.

Confundimos el comportamiento negativo de la persona con quien estamos enfadados, con la persona en sí (p. ej., interpretamos cualquier acción hostil, como señal de que es una mala persona).

Distorsionamos su imagen: nos centramos en sus rasgos negativos y los exageramos, mientras que ignoramos sus aspectos positivos.

Nuestra actitud exigente y hostil provoca una reacción similar en el otro (que “confirma” nuestro enfado).

Lo realista y conveniente es no confundir a una persona con sus conductas. Así podremos rechazar las conductas negativas, pero sin condenar ni odiar a quien las lleva a cabo.

EXIGENCIAS Y AUTOESTIMA

Las personas con ira excesiva suelen tener:

AE pobre que tratan de compensar intimidando a los demás.

AE condicional, dependiente de la aceptación por parte de los otros (que les lleva a tomar cualquier desaprobación de los demás como una grave amenaza a su autoestima).

AE dependiente de ciertos logros (p. ej., aprobar un examen): si no los consiguen, y culpan de ello a otras personas, reaccionan con ira excesiva hacia ellas.

Alternativa racional: la autoaceptación incondicional; el propósito decidido de aceptarnos incondicionalmente, sin hacerlo depender de nuestros logros, ni del apoyo de los demás (ver capítulo 1).

EXIGENCIAS Y FALACIA DE LA JUSTICIA



Cuando evaluamos el comportamiento de otra persona como injusto; la mayoría de veces a la persona que lo lleva a cabo le parece justo. El otro actúa de acuerdo con su propio “mapa de la realidad”, con su sistema de valores, que es diferente al nuestro.

Además, las injusticias forman parte de la vida y es absurdo que nos enojemos más de la cuenta por no aceptar su existencia.

Es mejor la actitud de preferencia: mejorar lo posible y aceptar lo irremediable (lo que no depende de nosotros).

LUCHAR CONTRA LAS INJUSTICIAS SIN ODIO



Nelson Mandela es un buen ejemplo de que podemos luchar contra las injusticias sin odio ni resentimiento (27 a en prisión)

EXIGENCIAS Y BAJA TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN (BTF)

La BTF se basa en pensamientos irracionales como:

“Tengo derecho a obtener todo lo que quiero”

“La gente debe tratarme bien y acceder a mis deseos”

“Es terrible y no puedo soportar que no hagan lo que quiero”

Este tipo de creencias lleva a alterarse excesivamente ante cualquier contratiempo, a sentirse incapaces de afrontarlo, y a indignarse enormemente ante cualquier dificultad que interrumpa su tranquilidad y su bienestar.

Como en las demás, lo sano y razonable es adoptar una actitud de preferencia

OTRAS FORMAS DE PENSAR QUE FAVORECEN LA IRA

“La ira no es un problema en sí, sino la respuesta normal a otros problemas”

“Podemos hacer muy poco (o nada) para controlarla”

“Hay que pagar con la misma moneda”

“Nuestra ira está provocada por el comportamiento de los otros”

“La ira nos ayuda a conseguir lo que queremos y a evitar injusticias y adversidades”

“Expresar la ira nos ayuda a sentirnos bien y a reducirla”

Mantener expectativas no realistas

Utilizar frases e imágenes violentas

Sobregeneralizar. Ej., “Siempre me está molestando”

Lectura del pensamiento, atribuyendo malas intenciones

Exagerar lo negativo y minimizar los factores atenuantes

Ejercicio

Subraya las 2 o 3 creencias irracionales generadoras de ira con las que te sientes más identificado

Técnicas para controlar o encauzar la ira

TÉCNICAS COGNITIVAS

Detectar y cambiar pensamientos irracionales

Autorregistros de pensamientos

Autoinstrucciones

Reencuadrar las situaciones generadoras de ira

Distanciamiento emocional-meditación

Inoculación del estrés

Manipular imágenes mentales

Acostumbrarte a utilizar un lenguaje racional

Considerar la ira como señal de que existe un problema
(real o percibido).

DETECTAR Y CAMBIAR PENSAMIENTOS CONTRAPRODUCENTES

Pensamientos que favorecen la ira excesiva	Pensamientos que favorecen la asertividad
Es terrible que me insulte, no debería hacerlo jamás. No hay nada peor que eso.	Es muy desagradable que me insulte y preferiría que me pidiera disculpas.
Me siento tan mal cuando me insulta que no puedo soportarlo. Me siento fatal e incapaz de seguir funcionando.	Me siento tan mal cuando me insulta que como no está dispuesto a cambiar, voy a procurar alejarme de él.
No puedo soportar que me traten de esta forma. Lo mataría.	Me molesta mucho que me trate de esta forma y voy a decirle que me siento molesto.

NO TE COMAS A LOS CANÍBALES. RESPONDER SIN ODIO

Conviene aprender a no odiar a quien nos molesta xq "El odio es un veneno que uno toma para dañar a otro".

Si alguien te ataca ¿Es razonable dejarse llevar por la ira?

Que haya motivos para enfadarnos no significa que nos convenga dejarnos llevar de ese sentimiento y responder de forma agresiva.

Lo mejor es que decidamos manejar ese sentimiento espontáneo de enfado, de manera controlada, sin perder la calma, con lucidez.

¿Cómo se logra esto? Lo 1º empatía: entender los motivos del otro

Muchas veces se trata de una persona frustrada, envidiosa...; una persona desgraciada que se siente 'feliz' haciendo daño

Al descubrir que su maldad forma parte de su depauperada vida interior, nos liberamos del enfado destructivo, ante un ser que -en realidad- es víctima de sus actitudes irracionales.

Esto no nos impide defendernos firmemente, siempre que valga la pena hacerlo.

REENCUADRAR LAS SITUACIONES GENERADORAS DE IRA

Habituarnos a considerar cualquier adversidad o contratiempo, para verlo en la forma que más nos conviene.

Por ejemplo, reencuadrar el comportamiento irracional de alguien, viéndolo como si fuese una fiera, que es peligrosa pero no nos provoca ira



AUTORREGISTROS DE PENSAMIENTOS

A Acontecimiento desencadenante	B Pensamientos	C Consecuencias
<p>Una vez más, al irme a dormir, mi vecino hace ruidos fuertes que me impiden conciliar el sueño</p>	<p>No debería hacer ruidos Es terrible. No lo soporto Es un indeseable No podré conciliar el sueño Enfermaré</p> <p>B Pensamientos</p> <p>No me gusta nada su comptto pero tampoco es tan terrible. . Si no consigo que se comporte de forma razonable, puedo elegir cómo pienso y actúo yo. . Si no me altero pensando tonterías, será más fácil que duerma bien y que encuentre formas de solucionarlo</p>	<p>Ansiedad, odio, impotencia Le grito sin que me escuche Duermo muy mal</p> <p>C Consecuencias</p> <p>Mantener la calma, subir y decirle, seriamente, que me molesta y pedirle que deje de hacer ruidos. . Si no hace caso, distracción o “tiempo fuera” para calmarme (p. ej., dar un paseo) hasta que deje de hacer ruidos. . Mañana (para no alterarme ahora) ver “solución de probls”.</p>

AUTOINSTRUCCS DE UN CONDUCTOR IRASCIBLE

Preparación (antes de afrontar la situación)

Voy a permanecer tranquilo mientras hago mi trabajo

Si estoy tranquilo y amable, la mayoría de la gente tb. lo estará

No tengo por qué preocuparme

Estoy aprendiendo técnicas que me van a ayudar si surge el proble

Afrontamiento (un cliente le hace un comentario hostil)

Que él se ponga irracional no me obliga a ponerme yo también

Es desagrad. que me trate así, pero puedo permanecer tranquilo

Puedo elegir lo que pienso y la forma en que reacc. a sus tonterías

Voy a responderle usando la técnica...

Después de afrontarla

Muy bien, estoy consiguiendo cambiar mis reacciones de ira

He sido capaz de permanecer tranquilo

Con la práctica, aprenderé a reaccionar así, en forma automática

Relájate y céntrate en tu trabajo

INOCULACIÓN DEL ESTRÉS

Aprender relajación y respiración diafragmática lenta (Manual, anexo I).

Listado de autoinstrucciones, para ayudar a afrontar la situación, considerando tres momentos:

- 1) preparación;
- 2) afrontamiento de la situación que genera ira
- 3) después de afrontar dicha situación (ver diapositiva siguiente).

Aprender de memoria las autoinstrucciones y usarlas para afrontar las situaciones generadoras de ira en varias fases:

- 1º Imaginar la situación en la que se reaccionaba con ira.
- 2º Representar la situación en forma de ensayo de conducta.
- 3º Afrontar las situacs en la vida real empezando por las más fáciles.

En las 3 fases, ensayar respondiendo en forma tranquila, segura y asertiva.

Si aparece la ira, utilizar (relajación, respiración diafragmática lenta y

MANIPULAR IMÁGENES MENTALES QUE → IRA

Hacerte consciente de ellas. Ej, imaginar que das un puñetazo a ...

Imagina la escena que te → ira situándola en la pantalla de un TV

Manipula la imagen apagando y encendiendo el televisor, o cambiando el volumen o el brillo.

Imagina que estás sentado en un cine como espectador y que proyectan en la pantalla la escena que te mantiene enfadado

Manipula esa película con tu imaginación (pasarla a cámara lenta o rápida, darle brillo, alejar o acercar la imagen, quitarle el color, bajar el volumen, cambiar el guión para obtener resultados cómicos, etc.).

Imagina las escenas con diferentes colores, enmarcándolas o inclinándolas hacia delante o hacia atrás.

Visualiza la imagen de las personas con las que estás enfadado como si fuesen transparentes.

Imagínalas como si las estuvieses viendo desde diferentes perspectivas: por detrás, desde abajo/arriba o en diferentes lugares.

IMÁGENES



Metáfora del barco

Imaginar que estas navegando en un pequeño barco, plácidamente, y que otro barco se abalanza hacia ti

Si supones que el piloto te esta viendo y no hace nada x impedirlo, surgirá la ira

Si supones que el barco va solo, sin que nadie lo pilote, solo te ocuparás de esquivarlo para no chocar, pero sin que te invada la ira

Esta idea-imagen sirve para controlar la ira ante cq comportto irracional de otra/s persona/s, por ej., cuando conduces

ACOSTUMBRARTE A UTILIZAR UN LENGUAJE RACIONAL

La utilización de autoverbalizaciones, frases o imágenes violentas ayuda a mantener la ira.

Por tanto, para aprender a controlarla, tendremos que acostumbrarnos a detectar y cambiar esas formas irracionales o violentas de pensar, hablar o imaginar, sustituyéndolas por un lenguaje racional y asertivo.



CONSIDERAR LA IRA COMO SEÑAL DE QUE EXISTE UN PROBLEMA

Al notarla detenerte y analizar a qué se debe.

Si llegas a la conclusión de que indica que existe un problema real, aplicar solución de problemas:

- 1) cuál es el problema
- 2) cuáles son las opciones que existen para solucionarlo, y
- 3) cuál de esas opciones es la que más nos conviene elegir

Ejercicio

Vuelve a las 2 o 3 creencias irracionales generadoras de ira con las que te sientes más identificado

Anota a la derecha de cada una de ellas un pensamiento típico (derivado de ella) que favorece la ira

Seguidamente, una frase alternativa (a ese pensamiento irracional) que te ayude a mantener la asertividad y la calma

TÉCNICAS CONDUCTUALES PARA MANEJAR LA IRA

Tiempo fuera y distracción

Observar “modelos”

Técnicas de control de la ansiedad

Cultivar el sentido del humor

Evitar sustancias, situaciones y actividades generadoras de ira

Ensayo de conducta e Inversión de roles

Actuar como si estuvieses enfadado pero sin dejar que te domine la ira

CULTIVAR EL SENTIDO DEL HUMOR



Algunas formas de utilizar el humor para manejar la ira son:

Poner mote divertidos a pers con las que tiendes a enfadarte

Dibujarlo en forma humorística: ej.: con gafas, nariz de payaso

Imaginarlo paseando por un lugar concurrido con un disfraz grotesco, en pañales, vestido de payaso, etc.

Procurar rodearte de personas con sentido del humor, observas cómo se toman las cosas, o preguntarles cómo lo consiguen

Habituarte a captar los aspectos divertidos de cq situación, para poder ver con humor la mayoría de cosas que antes te irritaban.

Ver o escuchar programas de humor en la radio o la televisión

Aprender a contar chistes o relatos humorísticos.

Practicar el reencuadre y el ensayo de conducta

ENFADO SIMULADO



A veces es útil mostrarse enfadado

En esos casos, actuar como si estuviésemos enojados, sin estarlo realmente, permite percibir las cosas con claridad y actuar en la forma que más nos conviene.

Podemos mostrarnos firmes o serios, poner cara de enfadados o, incluso, dar un grito, sin que lleguemos a estar realmente alterados por dentro.

Así, también resulta más fácil mostrar al otro que rechazamos su comportamiento pero que seguimos aceptándole como persona.

ENSAYO DE CONDUCTA E INVERSIÓN DE ROLES

El *ensayo de conducta* ayuda a manejar la ira y aprender a afrontar asertivamente la situación que la provoca.

La *inversión de roles* consiste en practicar el ensayo de conducta, representando la situación generadora de ira, pero *adoptando el papel de la persona con la que estás enfadado*.

Ayuda a ponerte en el lugar del otro y a quitar dramatismo a la situación, por lo que es muy eficaz para reducir y manejar la ira.



Anota brevemente, situaciones en que te sientes enfadado y técnicas que puedes utilizar para canalizar asertivamente ese enfado

RESUMEN DE TÉCNICAS PARA MANEJAR LA PROPIA IRA

Las mismas vistas para el C irracional y, además:

Inoculación del estrés (refugio y afrontamiento gradual)

Manipular imágenes

Imaginación positiva, ej., barco



Usar el humor (ej., sobrenombres humorísticos)



Ensayo de conducta - inversión de roles

Distanciamiento emocional

Detectar y cambiar pensamientos que generan ira

Tomarla como señal de un problema/aplicar resolución de problemas

Penstos.: autoinstrucciones; autorregistros; reencuadre

Pedir cambio de conducta: “Cuando haces Ocorre...”

Técnica desarmante (= críticas)

Reforzar lo positivo y extinguir lo negativo

Enfado que desarma: “Ya hablaremos cuando estemos / estés / tranquilos”

Tiempo fuera: “Cuando hacesme siento... / voy a irme...”

Refugio: respiración diafrag. lenta+relajación+autoinstruccs.

Centrarte en sus sentimientos

Ayudarle a distraerse

Escribir lo que quieres decirle

EJERCICIO FINAL OPCIONAL

Situaciones propuestas por los alumnos en las que les resulta difícil ser asertivo

Aplicar:

- formato resolución de problemas
- detectar y cambiar pensamientos
- técnicas asertivas más pertinentes (de las ya vistas)

Llevar resumen de técnicas de los capítulos 4 a 10