

Manejo De La Ansiedad En Una Situación De Alto Rendimiento

Eva Corell Díaz
Octubre- 2006

ÍNDICE

- Psicología. Conceptos. Conductas y tipos de aprendizaje.	1
- Descripción de la ansiedad como función fisiológica.	6
- Análisis funcional de los problemas de ansiedad.	9
- Inoculación de estrés	12
- Técnicas de Afrontamiento para conservar el control en una situación de emergencia	15
Respiración Profunda	15
Técnicas Cognitivas	15
Resolución de Problemas	19
Autoinstrucciones	21
- Habilidades de comunicación	24
- <i>Anexo con cuestionarios</i>	30

Psicología. Conceptos. Conductas y tipos de aprendizaje.

Psicología

- ...”¿QUÉ ES UN PSICÓLOGO?

Es una persona que ha estudiado a fondo los problemas emocionales y conoce técnicas para solucionarlos. Es un profesional de la conducta humana. Un **especialista en leyes de aprendizaje**, que va a aplicar para enseñar nuevos comportamientos que sustituyan las conductas que nos están haciendo daño.

En definitiva, el psicólogo enseña una serie de habilidades, técnicas y estrategias psicológicas para conseguir que la persona en cuestión, afronte su problema de forma eficaz y exitosa.”...

¿Cuándo podemos pensar que tenemos un problema? Cuando en tu vida cotidiana existe cierta situación interna o externa que no nos permite desarrollarnos de forma eficaz. Interfiere en un funcionamiento que nosotros mismos consideraríamos “normal”.

- ¿CUÁL ES LA FORMA DE TRABAJAR?

El psicólogo trabaja como un entrenador de baloncesto o atletismo.

El entrenador conoce ejercicios y tácticas que enseña a sus atletas para que éstos, progresivamente, las vayan practicando y ensayando hasta dominarlas, incorporándolas a su repertorio de conductas y consiguiendo un alto rendimiento deportivo.

No serviría de nada que el entrenador conociera técnicas innovadoras, contara con numerosos medios, si los jugadores no entrenan dichas habilidades y jugadas.

El entrenador no corre por el atleta. El psicólogo no se enfrenta al problema por el cliente. Es un objetivo común. Cualquier habilidad para llegar a dominarla hay que practicarla, para ejecutarla con destreza es necesario trabajarla, desde ir en bicicleta a conducir o a hablar un idioma.

Desde este modelo hablamos de cliente no de paciente. No utilizamos términos como *enfermedades* o *síntomas*, sino **problemas de aprendizaje** o **conductas a modificar**. No *terapia farmacológica* (salvo en depresiones profundas) sino **habilidades de afrontamiento**. No queremos dependencias, buscamos que la persona sea más capaz, más fuerte, más libre en definitiva.

- HAY DOS PILARES BÁSICOS EN ESTA FORMA DE TRABAJAR:

- TODO SE APRENDE: Ciertamente nacemos con unas potencialidades y hay ciertas características innatas, que desarrollamos o inhibimos en función de lo que aprendemos, de las experiencias que tenemos a lo largo de nuestra vida. Se puede tener buena voz o buen oído, pero va a depender de que se eduque para que se desarrolle.
A veces aprendemos cosas positivas o neutras, y a veces accidentalmente se combinan una serie de variables que hacen que llevemos a cabo un aprendizaje que nos perjudica y que interfiere en nuestro buen funcionamiento, en nuestra vida cotidiana, y que nos hace daño.
- EL CAMBIO ES POSIBLE: No es cierto eso que dice mucha gente de “yo a mi edad ya no puedo cambiar”, “yo soy así y así me moriré”. Lo que realmente están queriendo decir es: “yo no quiero cambiar, así me va bien” o “no tengo ganas de esforzarme”. Tampoco es cierto que el ser humano sólo cambie en la infancia y en la adolescencia. Sí es cierto que hay cambios físicos más rápidos y se puede apreciar más. Pero vamos cambiando día a día, vamos aprendiendo hasta el mismo día de nuestra muerte.... “Cambian las opiniones, las creencias, los gustos, los sentimientos, la forma de actuar..” No es lo mismo una persona con 25, con 35 o con 50 años ni dos personas de 50 son iguales entre sí. Por eso el ser humano es único.

- CUESTIONES COMUNES QUE SE SUELEN PLANTEAR

...” ¿Si cambio dejaré de ser yo?

En terapia vamos a intentar modificar sólo aquella parte de nosotros que nos hace daño. El cambio terapéutico supone un aprendizaje de nuevas conductas más sanas y útiles para manejar ciertas situaciones que te resultan difíciles. Tu personalidad permanecerá, sólo habrá que cambiar lo que te perturbe: determinados pensamientos irracionales, respuestas fisiológicas de tensión exagerada, o actuaciones poco eficaces.”...

...” Si todo se aprende, porqué dos hermanos son diferentes?

Excepto los reflejos e instintos con los que nacemos y una potencialidad básica heredada (facilidad para aprender, reactividad del sistema nervioso, vulnerabilidad a ciertas enfermedades y, por supuesto, la estructura física), todo se aprende y se desarrolla. Incluso lo heredado, dependiendo de cómo se potencie, en qué circunstancias, alimentación, enfermedades, accidentes, posibilidades económicas, educativas, entorno, etc.... va a cambiar mucho según los aprendizajes a los que uno se ve sometido.

Aunque es evidente que dos hermanos comparten un montón de aprendizajes comunes, es igualmente cierto que sus aprendizajes respectivos no son idénticos.

Incluso la propia forma en que los padres los han tratado es diferente; todos sabemos que los padres aprenden a educar a sus hijos mientras los educan. Así pues, su experiencia, habilidad y circunstancias de la vida son diferentes en cada uno de sus hijos. Además, cada uno de los hermanos va a clases o a colegios distintos, tiene distintos amigos y un sinfín de experiencias particulares. Esto explica que sean distintos.”...

(Transcrito del libro “¿Podría ayudarme un psicólogo? Una guía hacia la Psicoterapia.” De Juan Sevillá Gascó y Carmen Pastor Gimeno – Publicaciones del Centro de Terapia de Conducta)

En definitiva, en Terapia de conducta vamos a sustituir unos comportamientos arraigados y reaprender otros eficaces. Esto va a requerir práctica, tareas y esfuerzo.

Tipos de aprendizaje

...“ Cuando los niños nacen no tienen una personalidad definida. La especie humana es la única que no transmite genéticamente las formas de comportamiento, excepto algunos reflejos (llorar, succionar, prensión). Si bien esto es cierto, también es la especie con mayor capacidad de aprendizaje. Ya desde el primer día un niño empieza a APRENDER: aprende a utilizar el llanto para pedir alimento, caricias, etc. Aprende a reconocer caras y expresiones, aprende a preferir tocar determinados objetos, etc.

Los niños siguen aprendiendo su forma de ser a través de la experiencia: en el colegio, familia, televisión, amigos... Este proceso de aprendizaje continúa día a día. **Aprendemos siendo niños, adolescentes, jóvenes, adultos y ancianos.**

La Psicología ha demostrado que se puede aprender de varias formas:

- Aprendemos por ASOCIACIÓN: después de muchas veces en que una persona tiene ganas de orinar y va al baño, puede ocurrir que sólo entrar en el baño (por ejemplo, para peinarse) le produzca ganas de orinar. Lo que ha ocurrido es que la situación “baño” se ha convertido en la señal del comportamiento de orinar. Este es el APRENDIZAJE POR ASOCIACIÓN O CONDICIONAMIENTO CLÁSICO”. Otro ejemplo sería cuando escuchamos una banda sonora de una película es muy probable que la música nos provoque las mismas emociones que las escenas del largometraje. Si fuera “Titanic” la música nos conmovería como las escenas dramáticas porque se habría asociado dicha música a las emociones que nos produjeron.
- Aprendemos IMITANDO a otros. Un niño puede aprender a pintar viendo cómo su hermano lo hace. Esto es lo que se llama APRENDIZAJE POR MODELOS.
- Aprendemos aquellos comportamientos que nos causan placer o satisfacción. Un niño puede aprender a enseñar sus trabajos del colegio porque, cuando lo hace, sus padres le felicitan y le prestan mucha atención. Esto se llama APRENDIZAJE POR REFUERZO POSITIVO.
- También podemos aprender comportamientos que nos sirven para evitar o escapar de situaciones desagradables. Aprendemos a tomar un analgésico

porque el tomarlo nos sirve para eliminar el dolor de cabeza. Es el APRENDIZAJE POR REFUERZO NEGATIVO.”

- Es muy común que se den combinaciones de varios tipos de aprendizajes. Cuando hace muchas horas que no he comido y siento hambre, la conducta de comer un pastel tendría como consecuencia por un lado Refuerzo positivo porque es algo que me causa satisfacción y también Refuerzo negativo porque se eliminan las sensaciones de mareo y malestar que me provocaba el hambre.

“Todos los comportamientos se aprenden por uno o varios de estos procedimientos: estamos con nuestros amigos porque lo pasamos bien (**refuerzo positivo**), evitamos situaciones o personas desagradables porque ese comportamiento nos elimina el malestar de tenerlos que soportar (**refuerzo negativo**), aprendemos a jugar al tenis, conducir, manejar un ordenador cuando alguien nos enseña (**modelado**), nos despertamos antes de que suene el despertador, tenemos hambre a determinadas horas (**condicionamiento clásico**).” En un supermercado el niño que se tira al suelo y grita porque quiere que le compren caramelos lleva a cabo dicha conducta porque ha aprendido que es muy probable que después de todo ese repertorio conductual su padre le acabe comprando caramelos (**refuerzo positivo**). Por otra parte la conducta de su padre de comprarlos tiene como consecuencia que desaparece esa situación aversiva y desagradable que es la pataleta del niño en un lugar público (**Refuerzo negativo**).

Así como aprendemos comportamientos adecuados o que nos sirven para vivir cómodamente, también aprendemos comportamientos que nos hacen daño. Los mismos principios de aprendizaje anteriores rigen para estas conductas: un niño aprende a pegar al imitar a un compañero (**modelado**), aprende a no ir al colegio porque esto le libera de las duras tareas escolares (**refuerzo negativo**), aprende a hacer el “payaso” en clase porque los compañeros se ríen (**refuerzo positivo**), una persona aprende a tener miedo al ascensor porque un día asoció el malestar con la situación “ascensor” cuando quedó atrapado en él durante unos minutos (**condicionamiento clásico**), uno aprende a beber porque le sirve para hacer más amigos (**refuerzo positivo**), uno deja su coche sin desearlo para escapar del malestar de tenerle que decir a su amigo que no (**refuerzo negativo**)...

Así pues, aprendemos a tener miedo, tristeza, enfado, adicciones y cualquier otro problema emocional.”...

¿Qué son conductas?

Hasta ahora hemos utilizado muchas veces el término “conducta”, “comportamiento”; explicaremos con detalle esta cuestión.

Cuando hablamos de conducta no sólo nos referimos a lo que uno hace, sino también a lo que uno piensa y a lo que uno siente. Esto es lo que llamamos los **TRES NIVELES DE COMPORTAMIENTO**:

- lo que hacemos: CONDUCTA MOTORA
- lo que pensamos: CONDUCTA COGNITIVA
- lo que sentimos: CONDUCTA FISIOLÓGICA

Por ejemplo, una persona que lo pasa mal cuando habla delante de mucha gente podría comportarse así:

- A nivel cognitivo, podría pensar cosas como “voy a hacerlo mal”, “hago el ridículo”, “voy a tartamudear”...
- A nivel fisiológico o emocional podría notar taquicardia, sonrojo, calor, temblores... ansiedad.
- A nivel motor, evitaría hablar en público o hablaría lo mínimo y lo más rápidamente posible para escapar de esa situación.

Estos tres niveles de conducta no sólo se dan en comportamientos patológicos o negativos, sino en cualquier comportamiento. Al conducir, las personas, además de mover el volante y cambiar las marchas (comportamiento motor), también piensan: la dirección hacia donde van, atienden a las señales de tráfico (comportamiento cognitivo) y sienten cierto nivel de activación, alerta (comportamiento fisiológico).

Las tres respuestas son simultáneas y paralelas en todos los comportamientos humanos. “...

Descripción de la Ansiedad como función fisiológica.

¿Qué es la ansiedad?

“ Cuando una persona se pone ansiosa ocurren una serie de cambios en esos tres niveles de respuesta que ya conocemos:

- A nivel fisiológico, y quizás sea esto lo que más te molesta y más notas, puedes sentir cosas como: taquicardia, dificultades para respirar, calor , sofoco, dolor de estómago , temblores en los músculos etc.
- A nivel cognitivo, sueles pensar que algo muy desagradable, incluso terrorífico va a ocurrir: que se rían de ti, que se hunda el ascensor, que tengas un accidente, que te desmayes, que tengas un ataque cardíaco...
- Y a nivel motor, lo más habitual es que evites o escapes de las situaciones que te producen este malestar.

Un poco de anatomía

Todo empieza con una orden de tu cerebro. Cuando alguien **percibe una situación como amenazante**, y la juzga como tal (“algo malo va a pasar”), sea o no cierto, el cerebro envía una orden al sistema nervioso autónomo, y éste se pone en marcha haciendo que notemos todas esas sensaciones que llamamos Respuesta fisiológica, y que tú, seguramente, llamarás “nerviosismo” o miedo.

El SISTEMA NERVISIO AUTÓNOMO (S.N.A.) se encuentra fundamentalmente en la médula espinal y tiene la misión de regular las funciones vitales (funcionamiento del corazón, respiración, sistema gastro – intestinal...)

Algunas personas hablan de “estar malo de los nervios” creyendo que cuando alguien está ansioso es porque los nervios se inflaman o irritan. ESTO ES ABSOLUTAMENTE FALSO. El malestar fisiológico se debe a que el S.N.A. está funcionando a un nivel muy acelerado. Es un motor subido de “revoluciones”.

Pero no debes asustarte. No es peligroso. La ansiedad en sí no es mala. De hecho, la ansiedad tiene un papel adaptativo y de supervivencia para la especie humana, ya que, bajo control, nos ayuda a enfrentarnos a situaciones difíciles.

La persona que tiene un problema de ansiedad no es rara, no sufre algo extraño a las demás personas, la ansiedad no es diferente en él que en los demás. Lo que ocurre es que, o dispara las respuestas de ansiedad con más frecuencia o con más intensidad.”...

...”Aunque no logremos averiguar el origen exacto del proceso de aprendizaje por el que empezaste a desarrollar el problema de ansiedad, no pasa nada. Saber por qué empezaste a tener el problema no hace que desaparezca; no es terapéutico. Lo que sí

necesitamos averiguar con exactitud es porqué sigue teniendo el problema en estos momentos, qué hace que se mantenga el problema ahora.

Normalmente, un problema de ansiedad se mantiene por REFUERZO NEGATIVO”...

...”En los problemas de ansiedad, las personas aprenden a escapar o huir de esas situaciones, o a evitar tener que exponerse a ellas, porque esto les quita las sensaciones de ansiedad.”...

(transcrito del libro “¿Podría ayudarme un psicólogo?”. Una guía hacia la Psicoterapia.” de Juan Sevillá Gascó y Carmen Pastor Gimeno – Publicaciones del Centro de Terapia de Conducta)

Explicación fisiológica de la ansiedad.

Hay dos sistemas nerviosos en nuestro organismo:

- SNC cerebro
- SNA mantiene al organismo en funcionamiento, no necesita el control voluntario del SNC. Por ello no me preocupo de la velocidad de mi respiración , de mi digestión, de que mi corazón lata etc

La ansiedad, puede ser adaptativa o no si se da ante situaciones no peligrosas.

Podría ser problemático que las respuestas de ansiedad fueran más frecuentes o de más intensidad. O puede ocurrir que la situación que desencadena que se dispare el circuito de ansiedad no es peligrosa. Eso lo convierte en problema.

Cuando el cerebro SNC cataloga una situación como peligrosa, envía una señal químico-eléctrica al SNA y en fracciones de segundo se hiperactiva el circuito de ansiedad. Tiene una función adaptativa, la ansiedad preserva la especie humana. Sirve para sobrevivir. En el origen, nos servía para luchar con un depredador o huir más rápido.

El SN simpático se activa con el SNA, salen de las glándulas suprarrenales del riñón adrenalina y noradrenalina a la sangre y el SN parasimpático también se activa. Su función es intentar controlar al SN simpático. No se puede activar por partes, por eso se notan un montón de sensaciones. El parasimpático produce relajación, por eso no puede durar mucho. Aparecen otras sustancias químicas para eliminar las anteriores.

La sensación de alivio cuesta un poco, unos minutos para que los cambios químicos vuelvan a la normalidad. (Luego sentimos cansancio, dolor de espalda etc. Es lo normal)

Sensaciones de ansiedad y su función.

1. Taquicardia. El corazón bombea más fuerte y rápido para enviar sangre a todo el organismo. Para correr necesito sangre en vísceras y músculos.
2. Pérdida de sensibilidad, palidez, hormigueo, flases de frío. La sangre se centra en músculos, sobre todo en vísceras importantes (corazón, estómago, hígado) para no desangrarme si me hieren. Se va de zonas superficiales y palidecemos. A veces se me va tanta sangre dentro que pierdo sensibilidad.
3. Ahogo, falta de aire, respiración entrecortada, sofocación, mareo, desmayo, palpitaciones, dolor precordial, (demasiado aire en los pulmones) irrealidad, frío periférico, aprensión, debido a la hiperventilación, baja la presión arterial.
4. Calor, sudor, sofoco, mi organismo se prepara, aumenta la temperatura, la termorregulación se dispara, las glándulas sudoríferas para segregar agua y enfriar el organismo.
5. Boca seca, náusea, dolor de estómago. Existe un descenso de la activación del sistema digestivo, se paraliza, se corta la digestión, dejo de segregar saliva, da ganas de vomitar, dolor de estómago, flatulencia.
6. Ver luces, sensación de luz que molesta o manchas. Las pupilas se engrandecen, se dilatan para aumentar la visión periférica. Es más sensible a la luz.
7. Temblores, pinchazos y calambres. Tensión muscular excesiva.

Análisis funcional de los problemas de ansiedad.

Elementos:

E ESTÍMULO EXTERNO: habitaciones pequeñas, ascensores, grandes almacenes, lugares públicos con gente, alturas, personas concretas, fiestas, hablar en público, animales, exámenes, armas, enfermedades, sangre. Es necesario examinar los parámetros.

ESTÍMULO INTERNO:

COGNITIVOS pensamientos relacionados con anticipación de fracaso o catástrofe (“me quedará encerrado, me dará un ataque al corazón, se reirán...”)

También pueden ser recuerdos de situaciones anteriores, imágenes.. (esto es común en estrés postraumático, ej. un cuerpo lesionado, una herida...)

FISIOLÓGICOS Sensaciones fisiológicas, cambios viscerales, mareos, pinchazos, dolores, sensación de cansancio, una enfermedad real... Al notar sensaciones que todos notamos y que son normales, tienen su función, se dispara automáticamente una respuesta.

R RESPUESTA COGNITIVA, (esto es cáncer, me va a dar un infarto, me muero, inminentemente..)

Esto dispara en fracciones de segundo el circuito de ansiedad con sus sensaciones (**RESPUESTA FISIOLÓGICA**), y aumenta esas sensaciones corporales que ya existían, lo que vuelve a producir más pensamientos de peligro, **SE CREA UN CÍRCULO VICIOSO**, donde cada vez hay más sensaciones y pensamientos. Por ejemplo en la ansiedad anticipatoria, cuando el sujeto puede prever el momento en el que se va a enfrentar con la situación (un examen, una conferencia, una intervención quirúrgica...) pueden aparecer todos estos elementos, secuencias funcionales ya de ansiedad, aunque no son las R de máxima ansiedad, sin que todavía haya aparecido realmente la situación. Esto suele terminar en el siguiente tipo de respuesta.

R RESPUESTA MOTORA, Es la conducta con la que la persona trata de romper con ese círculo y escapar de dicha situación tan desagradable para él. En ansiedad anticipatoria la respuesta que corta con ese círculo puede actuar antes de la fase de máxima ansiedad, y puede darse una R de evitación de dicha situación que tenemos, y una R de escape de la ansiedad anticipatoria que ya sentimos. (Voy a pensar en otra cosa, o no voy)

En su origen, existe una asociación, un condicionamiento clásico entre una situación neutra y un determinado pensamiento, que es el que provoca R de ansiedad.

C CONSECUENCIA

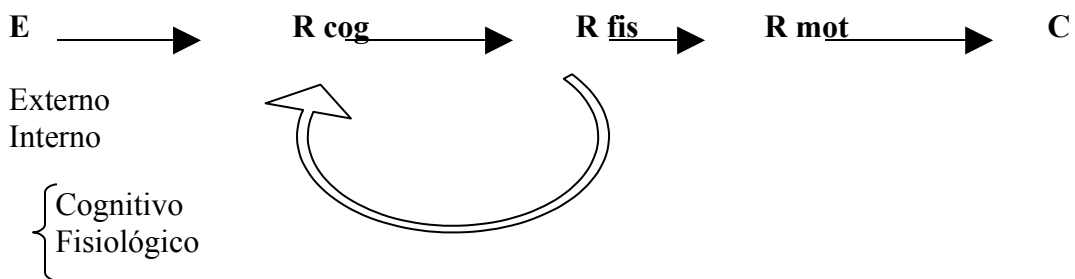
REFUERZO NEGATIVO. Alivio de la ansiedad. Es lo que mantiene el problema y lo hace cada vez más potente la R motora. Cada vez que escapo sensibilizo y se hace más fuerte la asociación, generalizándose el número de estímulos, es decir aumenta del número de situaciones ante las cuales se dispara de forma automática la Respuesta fisiológica o cognitiva, según el caso.

También pensamientos de reproche o de auto culpa que son contingentes y que pueden provocar otros problemas.

*** La evaluación desde luego es individual y debe hacerse en profundidad porque de un buen análisis funcional depende el éxito de la terapia posterior.

Estamos hablando de la ansiedad como algo general aunque debemos saber que dentro de la ansiedad existen una serie de problemas diferenciados y claramente definidos en cuanto a su evaluación, análisis y terapia posterior. (Obsesiones-compulsiones, ataques de pánico, agorafobia, hipocondría, estrés postraumático, fobia simple...)

En cualquier caso vamos a ver un par de ejemplos:



Ej: Supongamos que ante un *E interno fisiológico*, me levanto de golpe y siento mareo debido a que la sangre no se acomodado en el cerebro todavía y quizá si llevo muchas horas sin comer puedo tener un bajo nivel de glucosa en sangre con lo cual me noto débil y un poco mareado,

Se dispara de forma automática una *R cognitiva*, un pensamiento de alarma “estoy fatal, me va a dar un derrame cerebral o un ataque cardíaco”

Cuando el cerebro cataloga una situación como peligrosa se activa en fracciones de segundo el circuito de ansiedad que va a hacer que notemos todas esas sensaciones que englobamos en la *R fisiológica*, provocando más pensamientos de alarma “estoy cada vez peor, me muero” y más sensaciones de ansiedad en consecuencia. Esa espiral es el foco de la ansiedad.

La *R motora* podría ser irse a urgencias o tomarse fármacos.

La *Consecuencia* es el Refuerzo negativo. Se elimina una situación aversiva con esa *R motora*. Más tarde hay otros pensamientos “soy un fracaso, no sé que voy a hacer, y si me da otra vez en el trabajo o conduciendo?”

Otro ejemplo de secuencia funcional en un problema de ansiedad.

En una situación similar a la vivida en un accidente (la misma carretera, la misma hora del día, las mismas condiciones meteorológicas...) *E externo*

Supongamos que se dispara automáticamente un recuerdo o una imagen *R cognitiva* de una situación vivida altamente aversiva en dicho accidente, un cuerpo herido por ejemplo,

Esto dispara una *R fisiológica* muy intensa con sensaciones de ansiedad muy fuertes, que provocarían seguramente más pensamientos “no puedo quitármelo de la cabeza, cada vez estoy peor, no puedo soportarlo”,

Esta espiral de pensamientos y sensaciones se trataría de cortar con una *R motora* de escape quizá bebiendo, poniéndose la televisión y tratando de pensar en otra cosa, pegándole un puñetazo a algo para tratar de que el dolor me quite la imagen de la mente... También se darían *R* de evitación de situaciones relacionadas con la tragedia vivida.

La *Consecuencia* sería de nuevo Refuerzo negativo, alivio de dicha ansiedad. Y otras contingencias como pensamientos de enfado y autocastigo.

Manejo y aprovechamiento de la ansiedad con un programa de trabajo adecuado a una circunstancia de especial rendimiento.

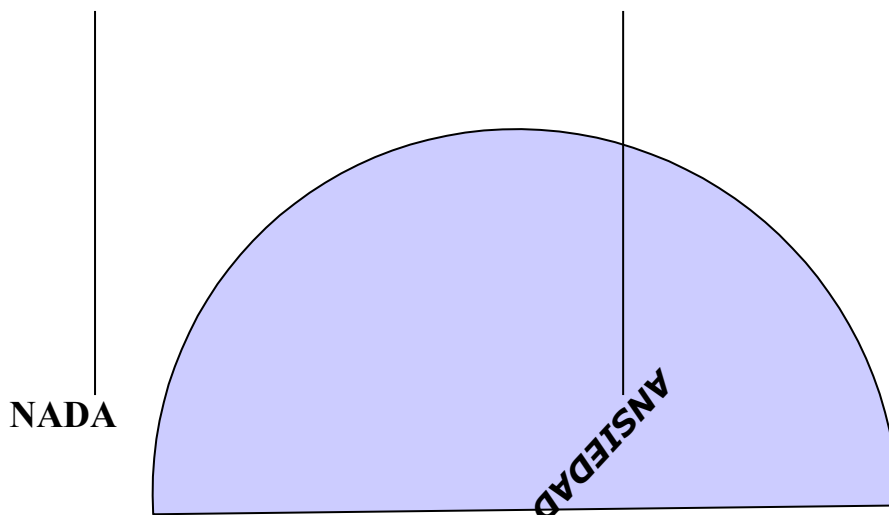
INOCULACIÓN DE ESTRÉS

A/ EXPLICACIÓN DE LA TÉCNICA: Es un tratamiento destinado al manejo de situaciones de alta demanda. No sólo de ansiedad, sino situaciones de alto rendimiento. Inocular significa vacunar (se inyectan bacterias debilitadas para que el organismo genere anticuerpos, para cuando vengan las fuertes). Igualmente entrenaremos en habilidades para cuando vengan situaciones de alto estrés.

Hemos visto que la ansiedad no es nada misterioso. Sabemos lo que es, ese conjunto de respuestas, podemos objetivarlo y aprender a controlarlo.

Lo que ocurre no es anormal, ni diferente de lo que nota el resto de la gente. Todos tenemos ansiedad en alguna ocasión, aunque no sea de rendimiento, puede ser un momento de dolor o de enfado...

Lo que es diferente entre las personas es el nivel de ansiedad, o el notarla muy a menudo.



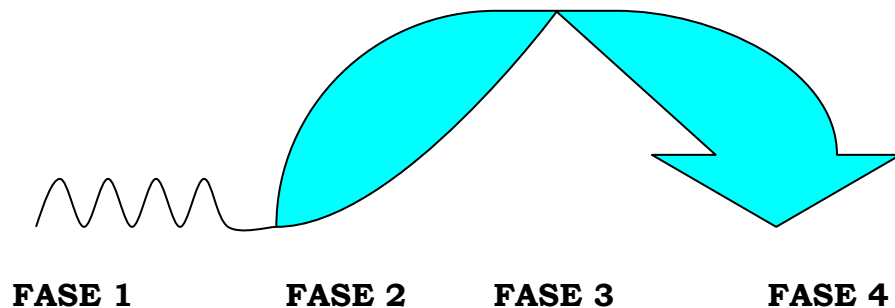
La mayoría de la gente está en el medio. Lo que queremos conseguir no es tener nada de ansiedad, sino que esté bajo control. La ansiedad no es mala ni perjudicial.

Es más, esta activación fisiológica tiene un valor de supervivencia para la especie, es adaptativa, porque esa ansiedad nos prepara para responder mejor, de un modo más eficaz ante cualquier situación en la que tenemos que rendir de alguna forma (una alerta, un desafío, una situación difícil o desconocida). Respondemos mejor, pensamos más rápido, nos permite tener más reflejos. Es como si el atleta en la línea de salida estuviera totalmente relajado, tendría un rendimiento nulo. Hemos de aprovecharnos de esta ansiedad. El objetivo no es dejar de tener ansiedad, sino tenerla bajo control para actuar de modo más eficaz.

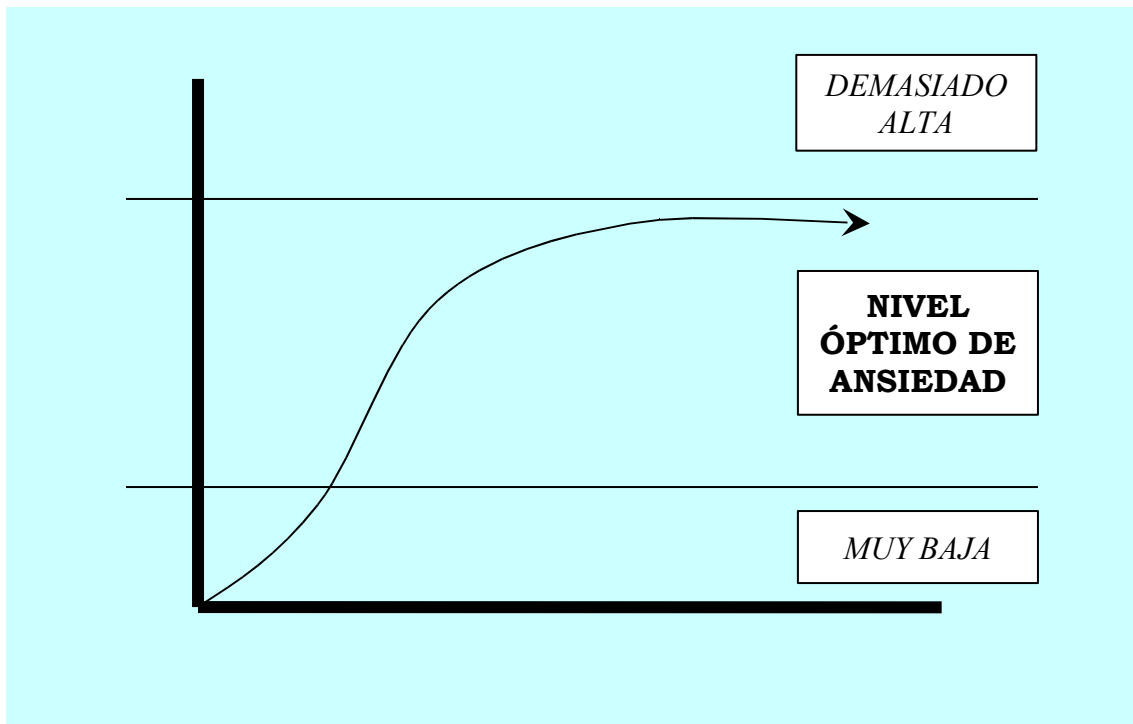
Cuando yo puedo anticipar el momento en el que me tengo que enfrentar a una situación de riesgo, como es el caso, los tres tipos de Respuesta de las que hemos hablado, van evolucionando y cambiando conforme nos acercamos a ese momento. No se pasa de tener ansiedad 0 a 100 de golpe.

Podríamos decir que existen cuatro etapas:

1. **FASE PREVIA.**- Empieza en el momento en que el sujeto comienza a preocuparse por tener que enfrentarse a esa situación. La ansiedad hace picos, cuando nos acordamos, aparece. Si dejamos de pensar en ello, baja el nivel de ansiedad.
2. **FASE DE TOMA DE CONTACTO.**- Ya nos encontramos en contacto con la situación temida. Ya no hay bajadas de ansiedad. Sigue subiendo progresivamente.
3. **FASE DE MÁXIMA ANSIEDAD.**- Estamos en una ansiedad máxima.
4. **FASE POSTERIOR.**- La ansiedad empieza a descender poco a poco hasta que desaparece.



El tiempo en cada fase va a ser diferente en cada persona, depende del aprendizaje que hayamos ido desarrollando en el tiempo. Delimitar las fases propias de cada uno.



Lo que vamos a intentar es que se pasen por estas cuatro fases del modo más cómodo posible. En cada etapa aprenderemos unas habilidades diferentes. Se trata de que no rebasemos **la línea imaginaria de pérdida de control**. Pero tampoco que quedes por debajo de la línea inferior, porque en medio de estas dos líneas es donde es óptima la ansiedad.

Por ejemplo, el volumen de la música, si está muy bajo no te enteras, pero si lo subes mucho distorsiona y tampoco lo oíríamos bien.

B/ ENSAYO Y ADQUISICIÓN DE HABILIDADES

Técnicas de afrontamiento para conservar el control en una situación de emergencia.

RESPIRACIÓN PROFUNDA: Para notar que se llena todo el diafragma y el estómago se ponen las dos manos extendidas encima. Inspiración nariz 3-4 segundos, 4-5 segundos se mantiene el aire dentro, y en 4-6 segundos expulsamos lentamente por la boca. Se practica en casa todos los días 15 minutos.

Nos servirá para controlar las sensaciones provocadas por hiperventilación, para mantener bajo control los elementos fisiológicos.

TÉCNICAS COGNITIVAS:

Cuando estamos ansiosos se producen errores básicos de pensamiento:

1. FALTA DE EVIDENCIA: llegar a una conclusión sin considerar todos los hechos o datos objetivos.
2. SOBREGENERALIZACIÓN: hacer una predicción catastrófica sobre una situación, basándonos en ejemplos anteriores muy limitados.
3. CONFUNDIR CERTEZA CON POSIBILIDAD: creer que algo negativo va a ocurrir con certeza absoluta, cuando de hecho, sólo es posible.
4. PENSAMIENTOS DE TODO O NADA: nos impide ver grados de ansiedad y nivel de ejecución.
5. PENSAMIENTOS ABSOLUTISTAS: utilizar un lenguaje totalitario y demandante.

(Tomado y adaptado de Barlow y Cerny, 1988, por Sevillà, J. y Pastor, C., 1990.)

La terapia racional emotiva RET de Ellis, se basa en que las situaciones no provocan nuestras acciones. Lo importante son los pensamientos acerca de las situaciones. Ante una misma situación – oigo un ruido en la ventana- si pienso “será el viento”, mi conducta es seguir leyendo o viendo la televisión tranquilamente.

Si pienso “seguro que hay alguien fuera que intenta forzar la ventana”, mi conducta es alarmarme, buscar algo para defenderme o llamar a la policía.

Decimos que un pensamiento para que lo podamos considerar racional y adecuado es necesario que cumpla los siguientes criterios. Si no es así habremos de concluir que no es racional y lo rechazaremos sustituyéndolo por otro que sí lo sea.

CRITERIOS

A) Criterio de objetividad. No hablamos de opiniones. Un científico establece una hipótesis y no se la cree de entrada, intenta probarla y verificarla. Hace experimentos. Luego verifica o la rechaza dicha hipótesis.

- El grado de creencia de un pensamiento no es prueba de que sea cierto.
- Todo pensamiento se puede modificar .

B) Criterio de emocionalidad. Un pensamiento debe no ser descontrolado. ¿Qué emociones nos provoca? Lo adecuado es que provoque emociones moderadas. Si hay demasiada intensidad o duración de emociones no es un pensamiento adecuado.

C) Criterio de utilidad ¿Para qué nos sirve este pensamiento?. ¿Qué utilidad tiene? Para sentirnos mejor? Para conseguir nuestras metas? Para funcionar correctamente?

D) Criterio formal. Un pensamiento adecuado se expresa en términos racionales. Deseo, preferencia, probabilidad. No términos absolutos.

SE TRATA DE MODIFICAR LOS PENSAMIENTOS QUE NOS HACEN DAÑO

ESTRATEGIAS DE DISCUSIÓN COGNITIVA. Nos ayudan a desmontar pensamientos erróneos sobre ansiedad.

PARA EL PRIMER CRITERIO

- ¿Cuál es la probabilidad real (%) de que ocurra lo que temes?
- ¿Qué pruebas tienes a favor y qué pruebas tienes en contra de que lo que temes pueda suceder?
- ¿Qué ha pasado otras veces incluso en situaciones peores?
- ¿Cuántas veces has temido esto y en qué porcentaje te ha ocurrido?
- ¿Cómo podrías explicar lo que estás sintiendo en términos más racionales?
- ¿Qué otras alternativas hay y qué probabilidad (%) tiene cada una?
- ¿Cómo lo rebatirías?

PARA EL SEGUNDO CRITERIO

- Cuando piensas así, ¿Cual es la intensidad del malestar que notas? ¿Te sientes dominado por la ansiedad?

PARA EL TERCER CRITERIO

- Pensar así ¿ te ayuda a conseguir tus objetivos?
- Te ayuda a estar mejor contigo, con los demás, en tu trabajo, aficiones etc..?
- Pensar así ¿te ayudará a superar el miedo en el futuro?

PARA EL CUARTO CRITERIO

- ¿Qué términos utilizas?: “seguro que me sale mal”, ”y si no puedo?, “será horrible”, “es lo peor que me puede pasar” “es insoportable”...
- Las generalizaciones suelen ser erróneas: todo – nada, siempre-nunca, todo el mundo – nadie...
- Imperativos y deberizaciones: “tendrías que saberlo, debería haberlo hecho bien“
- Condicionales “si no hubiera ido...”
- Etiquetas, “es un imbécil” “soy un fracasado”. No juzgamos a las personas ni a nosotros mismos. no somos nuestras conductas. Podemos cambiarlas o hacer a los demás una petición de cambio.
- ¿Lo expresas de forma probabilística o de absoluta certeza?
- No confundir disciplina con deberización. Si ha ocurrido algo malo lo operativo es trabajar en sentirnos bien y no obligarnos moralmente a sentirnos mal.

VEINTE PREGUNTAS PARA AYUDARTE A CAMBIAR TUS PENSAMIENTOS NEGATIVOS.

1. ¿ Estoy confundiendo un pensamiento con la realidad?
2. ¿ Estoy llegando a conclusiones sin base real? ¿Tengo datos a favor? ¿Y en contra?
3. ¿ Qué otras alternativas hay? (además de lo que pienso)
4. ¿ Qué efecto (emocional y conductual) me produce pensar de esta manera?
5. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de pensar de esta forma?
6. ¿ Me estoy haciendo preguntas sin respuesta?
7. ¿Estoy pensando en términos de "todo o nada"?

8. ¿Estoy usando términos globales: siempre, todo, nada, nunca, jamás...?
 9. ¿Me estoy condenando a mí mismo en mi totalidad (como persona) por un error aislado?
 10. ¿Me estoy centrando en mis errores y déficits, olvidándome de mis aciertos y habilidades?
 11. ¿Me estoy condenando a mí mismo por algo de lo que en realidad, no soy responsable?
 12. ¿Me estoy tomando como algo personal lo que, en realidad, poco o nada tiene que ver conmigo?
 13. ¿Me estoy exigiendo ser perfecto?
 14. ¿Estoy usando baremos distintos con los demás y conmigo mismo?
 15. ¿Estoy atendiendo sólo a la parte negativa de los hechos?
 16. ¿Estoy sobrestimando las posibilidades de que ocurra algo negativo? ¿Suponiendo que ocurra lo que temo, realmente qué pasaría? ¿Cuáles serían las consecuencias reales ?
 17. ¿Estoy exagerando la importancia de las cosas?
 18. ¿Me estoy preocupando (horrorizando) sobre como "deberían ir las cosas", en vez de aceptarlas y enfrentarme a ellas?
 19. ¿Estoy asumiendo que no puedo hacer nada para cambiar la situación?
 20. ¿Estoy prediciendo (adivinando) mi futuro, en vez de experimentar con él?
-

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

Un problema es una situación o conjunto de situaciones relacionadas ante las que una persona tiene que responder.

Una solución es una respuesta o conjunto de respuestas que soluciona las demandas de esas situaciones y eliminan el estrés. Es un cambio en el medio exterior o un cambio en las emociones o una combinación de las dos, que es lo más habitual.

-Fase de orientación-

Estilo de los malos solucionadores de problemas:

- 1.. Las personas se culpan a sí mismas de sus problemas (“soy tonto”). Otros explican su problema siempre en base a factores exteriores (“soy gafe”).
- 2.. El problema lo perciben como una amenaza para su bienestar físico, social, económico... Se exageran los perjuicios que produciría no encontrar una solución y se minimizan los beneficios de resolverlo.
- 3.. Se tienen pocas esperanzas de resolver eficazmente el problema, porque lo percibe como irresoluble o porque se percibe incapaz de resolverlo. Hace una de estas dos cosas: lo evita y / o le traspasa el problema a alguien cercano que se lo resuelve.
- 4.. Creen que una persona competente debería encontrar soluciones rápidas, y que un fallo es una muestra de incompetencia.

Estilo de los buenos solucionadores de problemas:

- 1.. El problema se percibe como un suceso ordinario, normal e inevitable. Toman el problema como indicador de que algo anda mal y atribuyen el problema a una combinación de variables personales y ambientales. Las variables personales se conceptualizan como falta de habilidad y no como falta de capacidad.
- 2.. Considera el problema como un reto, como una oportunidad de crecimiento personal o automejora. El fallo sería una experiencia de aprendizaje y no una catástrofe.
- 3.. Creen que hay soluciones para todos los problemas y que él está cualificado para encontrar una buena solución.
- 4.. Encontrar una buena solución es largo y difícil y las soluciones rápidas e impulsivas son ineficaces. El fallo es una oportunidad de aprender.

ES UN MISMO EJE, UN CONTÍNUO. NO ESTAMOS EN UN POLO O EN OTRO.

-Definición y formulación del problema-

Reconocer un problema: Atento a las emociones que nos provocan determinadas situaciones o a las conductas que hacemos. Vamos a estar pendientes.

- Reunir información objetiva y relevante sobre el problema si no se tiene. Obtener datos.
- Establecer una meta realista. Qué es lo que se quiere cambiar con nuestras acciones.
- Reevaluar el problema. Ver beneficios – costes.
- No definir el problema en base a dos alternativas. Eso es malo porque estamos despreciando otras alternativas.

-Generación de alternativas-

ES MEJOR GENERAR ALTERNATIVAS, CUANTAS MÁS MEJOR. Así hay más probabilidades de que esté la mejor solución. Es conveniente buscar diferentes enfoques así como aplazar el juicio sobre las mismas.

Se pueden combinar elementos de varias alternativas para que surja otra. Mínimo cuatro alternativas, nunca dos.

-Toma de decisiones-

Vamos a anticipar resultados positivos y negativos. En lo personal, en lo social, a corto y a largo plazo.

- Personal. Beneficios y costes para mí.
- Social. Quien está involucrado, que tendrá de positivo o negativo para el círculo social relevante.

La cuestión es reducir la evaluación al menor tiempo posible. Hay personas que este proceso lo hacen en minutos, incluso segundos. Evidentemente depende del problema y de la urgencia que exista para solventarlo.

Si sólo con tener en cuenta las alternativas no se vislumbra ni se discrimina la mejor, podemos ponderar cuantitativamente cada razón positiva o negativa. Puede ocurrir que hayan cuatro consecuencias positivas en una alternativa pero que la única consecuencia negativa pese más.

Debemos evaluar si hay vuelta atrás o no. Si no hay vuelta atrás hay que afinar más.

SE HACE UN PLAN DE ACCIÓN, OPERATIVO Y CONCRETO.

-Verificación-

Si el resultado es inmediato, podemos ir autoevaluando la alternativa y ver si se están cumpliendo las metas.

Si es así, AUTORREFUERZO. (yo mismo me refuerzo positivamente “lo he hecho genial” “ha sido todo un éxito”...)

Si no lo es, puede ser por tres causas:

- 1- Dificultades de ejecución. O puede que la ansiedad está interfiriendo.
- 2- Hemos hecho mal el proceso.
- 3- Variables contaminantes. El proceso está bien, la decisión es buena, la ejecución también, pero ocurrió algo imprevisible que lo ha fastidiado.

AUTOINSTRUCCIONES para cada fase de inoculación de estrés

¿Qué es una autoinstrucción?

Es un pensamiento estructurado sintácticamente (no es una imagen). Lo importante es que se utilice en nuestro propio lenguaje. Cada uno se expresa de una manera.

-- **En la fase 1** previa, tenemos que elaborar un plan general de afrontamiento y quitar pensamientos negativos.

- Ej.- “Voy a trabajar las autoinstrucciones todos los días”
 “Rebatiré los pensamientos negativos”
 “Voy a practicar respiración y pensamientos para estar preparado”
 “La única manera de hacer las cosas bien, es hacerlas muchas veces”.
 “Estudiaré el plan de actuación para estar preparado”

-- **En la fase 2** de toma de contacto vamos a reinterpretar el estrés o activación fisiológica como algo positivo que nos prepara.

También tenemos que empezar a poner en marcha el plan anterior.

- Ej.- “Esta ansiedad que siento es mi aliada”
 “Esta es la señal para empezar a controlar”.
 “Voy a respirar. Todavía es pronto”
 “Puedo hacerlo”

“Lo voy a hacer genial”

Si observo que estoy pensando por ejemplo “¿Y si me sale mal?” o “¿Qué pensarán de mí?” puedo incluir sentencias de estrategia cognitiva que me ayuden a rebatirlos, como las siguientes:

“De que me sirve pensar así?”

“Son pensamientos irracionales.”

“Voy a pensar en positivo.”

“Seguro que me sale bien.”

-- **En la fase 3**, de máxima ansiedad, las autoinstrucciones deben servir para cumplir los siguientes objetivos:

- a.- Evaluar nuestro nivel de ansiedad
- b.- Motivar y desdramatizar
- c.- Instrucciones que nos ayuden a reducir algo ese nivel de ansiedad, sin llegar a 0.
- d.- Enunciar el método que vamos a utilizar para bajar la ansiedad.
- e.- Recordar que la ansiedad no va a durar mucho.
- f.- Reforzar nuestra conducta.

Importante: ¿Cual es nuestro protocolo de actuación? Introducir aquí Resolución de problemas, Cognitivas racionales y Respiración.

- Ej.- “¿A cuánto estoy de ansiedad?”
“Voy a tranquilizarme y a respirar”
“Voy a prestar atención”
“Otras veces ha sido mucho peor”
“Lo voy a hacer fenomenal”.
“Soy muy bueno en esto”
“Voy a obtener todos los datos que sea posible”
“¿Cual es el objetivo?”
“¿Cuántas alternativas tengo?”
“¿Cual es la mejor solución?”
“Voy a tomar la mejor decisión con presteza”

-- **En la fase 4**, posteriormente a la situación, vamos a evaluar objetivamente el enfrentamiento.

- Ej.- “¿Qué es lo hice bien?”
“¿Qué puedo mejorar?”
“Voy a verificar mi decisión”
“¿Qué es lo que ha ocurrido?”

*****Si ha ido bien**

“Fantástico”

“He controlado la situación”

“Lo he hecho genial”

*****Si ha ido mal**

“¿He ejecutado mal el plan?”

“¿Se me ha descontrolado la ansiedad?”

“¿Ha ocurrido algo que no podía predecir?”

“Trabajaré más y mejor”

Eliminar sentimientos de auto culpa. “Lo hemos hecho lo mejor que hemos podido”

Autorreforzarnos. “Estoy progresando. La próxima vez será mucho más fácil”

Las autoinstrucciones, una vez preparadas para cada persona, hay que internalizarlas trabajándolas en casa, leyéndolas en voz alta, pensando en lo que significan. Todos los días durante 10 minutos hay que repetirlas enfáticamente. Una vez automatizadas tienen un resultado muy favorable y positivo en el resultado de nuestras acciones.

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

- Las personas, en cuanto seres sociales que somos, durante la mayor parte de nuestro tiempo estamos interaccionando con los demás, por lo que poseer buenas habilidades sociales está determinando la calidad de nuestra vida
- Es bien sabido que las relaciones con otros pueden ser el origen de las mejores satisfacciones y de la más negra desdicha. Algunas personas ven alterada su estabilidad emocional debido a que tienen dificultades para establecer y mantener relaciones sociales con otros. Muchos encuentros cotidianos pueden ser desagradables, embarazosos o infructuosos debido a un comportamiento social inadecuado.
- Las personas con buenas habilidades sociales, tienen más alta probabilidad tanto de conseguir sus objetivos como de mantener una buena relación con los demás, hecho que aumenta el sentimiento de autoeficacia.
- Comportarse con asertividad le permitirá expresar sus necesidades, opiniones o sentimientos de manera directa y con honestidad, respetándose con ello a usted mismo y de igual manera a los demás.

No en todas las situaciones nos comportamos de forma asertiva, hay situaciones que nos desenvolvemos mejor que en otras. No obstante, algunas personas tienen estilos de comportamiento inadecuados en la mayor parte de las situaciones, respondiendo de forma demasiado sumisa o demasiado agresiva. Ambos son dos polos extremos, uno por defecto y otro por exceso.

- Pasivo: Es el estilo de respuesta que implica no expresar lo que realmente se está sintiendo o pensando. Generalmente ignoran los derechos personales asertivos y suelen dejar en segundo plano sus deseos y preferencias a favor de los de los demás. Se caracterizan por aguantar (“tragar”) continuamente tratos que consideran injustos, y sin embargo, tienen estallidos ocasionales de cólera. Se sienten explotados por los demás, y al mismo tiempo culpables de no saber cambiar esa situación. (Bajo volumen de voz, cabeza agachada, poco contacto ocular...)
- Agresivo: Son personas que anteponen siempre sus derechos sobre los de los demás imponiéndoles cómo deberían comportarse. Expresan demasiadas veces y con excesiva intensidad lo que quieren o sienten. Su casi único objetivo en las interacciones sociales es hacer prevalecer sus opiniones a toda costa. Frecuentemente lo consiguen a expensas de la amistad y el afecto, y a favor de la grosería y la frialdad. (Miran fijamente, se acercan mucho, excesivo volumen de voz...)

- Entre muchas de las definiciones que existen de asertividad elegimos la siguiente:

"La conducta que permite a una persona actuar en base a sus intereses más importantes, defenderse sin ansiedad inapropiada, expresar cómodamente sentimientos honestos o ejercer los derechos personales sin negar los derechos de los demás" (Alberti y Emmosn, 1978)

- Específicamente abordamos con especial detenimiento el entorno laboral, ya que el rol profesional es uno de los que más tiempo consume en nuestra vida.

Resulta paradójico que sea el entorno laboral uno de los ambientes donde más conflictos interpersonales se generan, y donde las capacidades y habilidades para resolverlas son poco tenidas en cuenta. Mientras que las capacidades conceptuales (conocimientos específicos) y las capacidades técnico-instrumentales forman parte del curriculum de cualquier profesional, el aprendizaje de las habilidades sociales que permiten una relación eficaz y satisfactoria con compañeros, jefes, subordinados, clientes o usuarios, se deja en manos del azar o de la idiosincrasia personal de cada uno.

- El hecho de que una persona sea capaz de comunicarse eficazmente con los demás, no es algo característico de la persona sino del comportamiento de ésta. Al igual que cualquier otro comportamiento, éste es susceptible de ser aprendido.

- Por tanto, es realmente posible trabajar en una serie de técnicas cuyo resultado final es aprender un comportamiento que nos permita desarrollar nuestras habilidades para comunicarnos de manera más eficaz.

- • Lenguaje corporal.
- • Habilidad conversacional:
 - • Inicio, mantenimiento y cierre de conversaciones.
 - • Habilidad para hacer una crítica honesta.
 - • Habilidad para recibir críticas.
 - • Habilidad para hacer peticiones.
 - • Habilidad para rechazar peticiones.
 - • Habilidad para elogiar a otros.
 - • Habilidad para recibir elogios.

Pasamos a explicar y a practicar en profundidad las habilidades en las que es más común tener dificultades.

Habilidad para hacer críticas honestas

El objetivo de hacer una crítica (o expresar un sentimiento negativo) es hacer consciente a la otra persona de que algo que hace o dice no nos gusta (o nos hace daño) y probablemente, hacer una petición de cambio.

A la hora de hacer una crítica hay que tener en cuenta una serie de cuestiones:

1. Controlar el enfado o la ansiedad; usar respiración profunda y terapia cognitiva (la otra persona lo ve de otra forma).
2. Que la comunicación no verbal no se descontrola y se convierta en agresiva o titubeante.
3. No descalificar con insultos (“eres un..”)
4. Hay que ser concreto. Ceñirse al comportamiento que nos molesta. No sacar trapos sucios.
5. Si se puede, reconocer algo positivo en el comportamiento del otro. Esto es más importante cuanto más íntima sea la relación.
6. Tratar de mostrar empatía (ponerse en el lugar del otro): “entiendo que esto te pueda sentar mal...”

El esquema sería el siguiente

Acotar la conducta molesta : “Cuando tú”

Expresar lo que sentimos: “...yo me preocupo mucho y me siento mal pensando que...”

Expresar empatía: “...entiendo que esto sea difícil para ti..”

Hacer una petición clara y directa de cambio: “...me gustaría pedirte que”

Reforzar el comprendernos: “...me siento muy bien, me alegra mucho que lo hayas entendido ...”

Si es un caso difícil se pueden añadir consecuencias.

•Habilidad para recibir críticas

Cuando recibimos una crítica por parte de alguien, lo primero es refrenar el automatismo de responder impulsivamente:

Contraatacando con otra crítica “pues tú...”

Negando frontalmente la crítica “eso es mentira”

Aceptarla inmediatamente magnificándola y derrumbándonos.

Lo más habilidoso es tratar de ralentizar nuestra conducta, tomarnos unos segundos para escuchar y comprender el contenido de lo que nos están diciendo. Todo el mundo tiene derecho a expresar lo que piensa y siente, y que lo que la otra persona dice es su opinión y no necesariamente cierto). A continuación, elegir respuesta.

Interrogación negativa: Ante una determinada crítica pedimos aclaración de qué aspecto específico de nuestra conducta es al que se refiere nuestro interlocutor:

Ej:

“vaya aspecto que traes hoy”

“ sí? ¿ qué es lo que te llama la atención de mi aspecto?”

Nos sirve para diferenciar las críticas bienintencionadas (sabrás contestar) de las que son ataques personales (no podrán dar una respuesta convincente).

Según la respuesta actuamos o bien con :

Aserción negativa: Si después de oír la crítica y entenderla, ya clarificada, estamos de acuerdo totalmente o en parte, la aserción negativa será reconocerlo sin hundirnos, relajadamente, sin adoptar actitudes defensivas o ansiosa, sin justificarnos, ni sentirnos pillados y, claro está sin enfadarnos. Aquí subyace el derecho de poder equivocarnos.

Banco de niebla: Ante críticas mal intencionadas. Consiste en reconocer serenamente la posibilidad de que hay parte de verdad en la crítica que recibimos.

No negar frontalmente la crítica ni contraatacar con otras críticas.

Ej: -“Lo estás haciendo fatal”

-“Comprendo que opines de esta forma”

•Habilidad para hacer peticiones.

Uno de nuestros derechos fundamentales como personas es expresar clara y honestamente lo que deseamos de otra persona: hacer peticiones. Tenemos derecho a pedir ayuda, un favor, un objeto, un cambio.

Es importante tener claro que hacer una petición no es dar una orden, y que el otro tiene derecho a decir “no”. La otra persona no tiene porqué sentirse forzado u obligado a acceder a nuestros deseos.

Es falsa la creencia de que es más valioso que el otro adivine nuestros deseos y los cumpla, sin que tengamos que hacer una petición explícita.

¿Cómo hacerlo? Sin rodeos, sin justificaciones o explicaciones excesivas, aunque es preferible no utilizar el imperativo (“dame...” “déjame 50 €” “ves a comprarme un bocadillo”..)

Es preferible: “me gustaría que.... por favor”.

Si damos una explicación es conveniente hacerlo después de hacer la petición.

Ej: “Me gustaría que me compraras algo para almorzar, por favor. He de hacer un trabajo muy importante y me viene mal salir”

•Habilidad para rechazar peticiones

Aprender a decir “no”. Si aceptamos una proposición sin desearlo, estamos violando nuestros derechos y renunciando a nuestro deseos. Al decir NO, no violamos los derechos de los demás. No hay ninguna ley social o moral que nos obligue a no poder decidir. Sin embargo, es importante escuchar y entender bien la proposición o petición que nos hacen antes de responder de una forma u otra. Hay muchos casos en que por cuestiones de supeditación o jerarquía (profesional, familiar) o por el tipo de relación (amigos, pareja) nos “conviene” dejar en segundo plano nuestros deseos y no ejercer nuestro derecho. Debemos valorar en cada caso pros y contras de nuestra conducta.

En muchos casos, recordemos que podemos retrasar la respuesta: ...prefiero pensarlo con calma” y dedicar tiempo a decidir y meditarlo.

Es importante romper con el hábito de dar excusas. Si el interlocutor es hábil, las puede desmontar con facilidad, además no es honesto ni para con nosotros ni para la otra persona: Ej: -“Déjame el coche” -“Lo siento no tiene gasolina....”

Una buena forma es usar como primera palabra “NO” seguida de la frase “prefiero no hacer...”

Ej: “¿Quedamos para cenar?”
“No, prefiero quedarme en casa, aunque te agradezco la invitación”

Si lo deseamos podemos justificar el “no”, dar razones, no excusas. Justificar el no es explicar utilizando argumentos reales. Poner excusas es usar argumentos falsos para apoyar el “no”.

No utilizar expresiones cínicas, irónicas o corrosivas (agresivas en definitiva)

Ej: “pero de qué vas?” “ cómo se te ocurre?” “para nada”...

Si la persona que hace la petición la apreciamos afectivamente, se puede suavizar la negativa.

Ej: “me alegra que hayas pensado en mí para esto, pero “no”...

También podemos ofrecer alternativas.

Ej: “yo no, pero creo que...”

•Habilidad para elogiar a otros

Hay muchas buenas razones para expresar sentimientos positivos hacia los demás.

La mayoría de las personas van a sentirse muy bien cuando les expresamos este tipo de emociones.

Hace que la relación con esa persona mejore; que seamos más amigos, que nos queramos más, que nos respetemos más o que mejoremos nuestras relaciones profesionales.

Hace que cuando a la misma persona le tengamos que expresar sentimientos negativos, esté menos predispuesta a enfadarse con nosotros.

Se trata de expresar clara y directamente algo de lo que la otra persona hace o dice que nos gusta nos hace sentir alguna emoción positiva.

Tres niveles:

a- impersonal : cuestiones materiales o pertenencias

Ej: “llevas un vestido precioso” “que maravilla de coche te has comprado”...

b- medio: cuestiones de trabajo o desempeño

Ej: “ has manejado la situación de forma increíble” “a eso lo llamo hacer un buen trabajo”..

c- íntimo – personal: cuestiones afectivas

Ej: “que guapa estás hoy” “te quiero”...

Habilidad para recibir elogios

Se trata de aceptar la expresión de un sentimiento positivo de otra persona hacia nosotros sin negarlo, avergonzarse por él, justificarse o rebajarlo de alguna forma.

Aceptar sentimientos positivos no significa ser fanfarrón o engreído, pero sí no ser excesivamente modesto y negar la realidad. Aprender a aceptarlos hace que aumente nuestra autoestima y que los demás nos aprecien y respeten más.

Ej: “Me alegro de que te guste” “Verdad? A mí también me gusta” “Estoy de acuerdo”.

(Extraído de Tutoría de Habilidades sociales. Sevillá y Pastor.)

INVENTARIO DE INDICADORES PSICOFISIOLÓGICOS

(Adaptado Cautela y Upper 1976)

NOMBRE _____

PARQUE _____ TURNO _____ FECHA _____

Las personas suelen percibir de distinta manera la sensación de tensión o ansiedad.
Señale aquí abajo las reacciones que se podrían aplicar a usted.

- | | <u>SI</u> | <u>NO</u> |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1.- Usted se siente tenso en : | | |
| a) en su frente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b) en su espalda o cuello | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c) en el pecho | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| d) en los hombros | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| e) en el estómago | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| f) en la cara | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| g) en otras partes | | |
| especifique dónde _____ | | |
| 2.- Usted suda | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3.- Su corazón late fuerte | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.- Usted puede sentir que su corazón “se le va a salir del pecho” | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5.- Usted puede oír los latidos de su corazón | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6.- Siente su cara roja o sofocada | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7.- Siente su piel fría o húmeda | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8.- Tiembla o se estremece en: | | |
| a) sus manos | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b) sus piernas | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c) otros lugares | | |
| especifique cuáles _____ | | |
| 9.- Siente náuseas en el estómago | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

	<u>SI</u>	<u>NO</u>
10.- Se siente a sí mismo como presionado por algo que le oprime	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.- Cuando cruza las piernas, las mueve hacia arriba y hacia abajo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.- Le rechinan los dientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.- Tiene problemas al hablar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.- Se siente como si se fuera a ahogar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.- Se siente débil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.- Se siente mareado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.- Se siente que respira o muy deprisa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Cuando usted se encuentra tenso o ansioso ¿qué hace normalmente para desembarazarse de ese sentimiento?

TRATE DE CONCRETAR LAS SIGUIENTES FASES EN UNA SITUACIÓN DE EMERGENCIA REAL.

FASE PREVIA.- Empieza en el momento en que el sujeto comienza a preocuparse por tener que enfrentarse a esa situación. La ansiedad hace picos, cuando nos acordamos, aparece. Si dejamos de pensar en ello, baja el nivel de ansiedad.

FASE DE TOMA DE CONTACTO.- Ya nos encontramos en contacto con la situación temida. Ya no hay bajadas de ansiedad. Sigue subiendo progresivamente.

FASE DE MÁXIMA ANSIEDAD.- Estamos en una ansiedad máxima.

FASE POSTERIOR.- La ansiedad empieza a descender poco a poco hasta que desaparece.

AUTOINSTRUCCIONES

FASE PREVIA.

FASE DE TOMA DE CONTACTO.

FASE DE MÁXIMA ANSIEDAD.

FASE POSTERIOR.

CUESTIONARIO DE OPINIÓN

¿Ha ocurrido alguna circunstancia que haga que note ansiedad más a menudo o con más intensidad?

¿Considera usted que le sería beneficioso contar con el apoyo psicológico de un profesional para un desempeño más eficaz de su trabajo? ¿Por qué?

En el caso de que haya contestado que sí, ¿cree usted que le sería de más ayuda contar con la posibilidad de una asistencia psicológica para la preparación de una intervención en una emergencia o más bien para las posibles consecuencias postraumáticas?

¿Por qué?
