



UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL
Unidad Ajusco
Licenciatura en Psicología Educativa

**Taller para desarrollar conductas asertivas en
estudiantes universitarios.
Un enfoque Cognitivo- Conductual.**

Tesis que para obtener el título de:
Licenciada en Psicología Educativa

Presentan:

Marisol Mendiola Guerrero
Ana Gabriela Valles Espinosa

Dr. Jorge García Villanueva,
asesor de tesis

Ciudad de México, Julio 2014.

© **D.R. 2014.** *Mendiola Guerrero, M. & Valles Espinosa, A.G. Taller para desarrollar conductas asertivas en estudiantes universitarios: Un enfoque Cognitivo- Conductual.(Tesis de licenciatura). México: UPN.*

Marisol: *msolmendiola@gmail.com*

Ana Gabriela: *anagaby.0887@gmail.com*

Dr. Jorge García Villanueva: *jvillanueva@upn.mx, jorgegv000-upn@yahoo.com*

AGRADECIMIENTOS

Marisol Mendiola Guerrero.

A mi familia, por creer en mí y en cada uno de mis proyectos. Por acompañarme a lo largo de mi vida y por enseñarme el valor de la unión familiar en todo momento.

Ana Gabriela Valles Espinosa.

A mi familia, amigos y maestros;

Con respeto, cariño y admiración.

Gracias por haber contribuido a hacer de mí el ser humano que soy...

Mostrarme que el único límite en la vida es el miedo al fracaso;

Sin su apoyo, este sueño jamás se hubiera realizado.

Índice

Resumen	7
Introducción	8
Marco teórico	14
Capítulo 1. Asertividad	14
1.1 Antecedentes de la Asertividad en México	14
1.2 Definiciones de asertividad	16
1.3 Características de la conducta asertiva	19
1.4 Los modelos de conducta: agresiva, pasiva no asertiva y asertiva	20
1.4.1 Conducta pasiva no asertiva	21
1.4.2 Conducta agresiva	22
1.5 Las distorsiones cognitivas	24
1.6 La enseñanza de la asertividad	27
Capítulo 2. Enfoque cognitivo-conductual	30
2.1 Antecedentes.....	30
2.2 Características.....	31
2.3 El enfoque Cognitivo-Conductual y su implicación en el contexto educativo.....	34
MÉTODO	36
Programa del taller	37
Conclusiones	42
REFERENCIAS	44
ANEXOS	47
Anexo 1. Carta descriptiva Unidad 1	47
Anexo 2. Carta descriptiva Unidad 2	50
Anexo 3. Carta descriptiva Unidad 3	53
Anexo 4. Carta descriptiva unidad 4	56
Anexo 5. Carta descriptiva Unidad 5	58
Anexo 6. Fundamentos de la asertividad.....	59
Anexo 7. Fundamentos de la asertividad.....	62
Anexo 8. Fundamentos de la asertividad.....	64
Anexo 9. Derechos y deberes asertivos	65
Anexo 10. Las contrapartes de ser asertivo.....	66
Anexo 11. Nuestros mayores obstáculos.....	68
Anexo 12. Nuestros mayores obstáculos.....	69

Anexo 13. Nuestros mayores obstáculos.....	73
Anexo 14 Asertividad y personalidad del mexicano	75
Anexo 15 Plan personal de Asertividad	76

Resumen

El presente trabajo tiene el objetivo de elaborar un taller teórico-práctico sobre asertividad para estudiantes universitarios, que fomente el desarrollo de la asertividad en la toma de decisiones tanto dentro como fuera del salón de clases, busca que los jóvenes desarrollen las competencias necesarias para interactuar satisfactoriamente en el entorno en donde se desenvuelven a diario. Se aborda el tema de la asertividad, partiendo desde sus antecedentes, recopilando las definiciones más relevantes, así como sus características principales, los modelos de conducta y la asertividad en el contexto educativo; temas que se convertirán en los contenidos y materiales de apoyo en la propuesta del taller. Posteriormente, se expone el enfoque cognitivo-conductual, con el cual se basa este trabajo, describiendo brevemente sus antecedentes, características, así como la intervención y aplicaciones del enfoque cognitivo-conductual en el contexto educativo. Por otro lado, se habla del sustento teórico del método para llevar a cabo el diseño del taller, sus actividades ordenadas en unidades temáticas y al final del trabajo, se pueden encontrar los anexos necesarios para una mayor comprensión de la propuesta, como las cartas descriptivas de las sesiones, la propuesta de evaluación para las mismas así como los ejercicios y material de apoyo para cada sesión o actividad.

Este trabajo representa una propuesta que podrá ser tomada por el orientador, docente o capacitador para el desarrollo de sus funciones en el ámbito educativo y laboral, respectivamente. Es de carácter general, en caso de considerarse pertinente, podrá adecuarse a partir de las necesidades e intereses de cada institución o particular que decida llevar a la práctica este taller, no obstante es a jóvenes universitarios, la población a la que va dirigida esta propuesta.

Palabras Clave: Asertividad, enfoque Cognitivo – Conductual, habilidades sociales, taller.

Introducción

Los humanos están la mayor parte del tiempo interactuando con los demás; uno de los aspectos que más se valoran de su existencia es el de las relaciones sociales. El poseer buenas habilidades sociales determina en gran medida la calidad y satisfacción que se tiene en la vida. Sin embargo, conseguir que las relaciones interpersonales, la comunicación y el diálogo con el entorno sean naturales, espontáneos, fluidos, sin malentendidos ni conflictos, es más difícil de lo que parece. Para algunas personas el tener dificultades para establecer y mantener relaciones sociales con otros es motivo de estrés (por ejemplo hablar en público, pedir algún favor, llevar a cabo tareas o actividades sencillas, etc); en tanto que las relaciones sociales constructivas y de apoyo son precursoras del bienestar subjetivo. El ser humano rara vez podrá verse aislado o exento de los efectos de las relaciones sociales, dentro de los principales contextos en donde se desenvuelve, familia, escuela, trabajo, círculo de amistades, lo cual hace muy necesario centrar la atención en el desarrollo de habilidades sociales (Flores Galaz y Díaz-Loving, 2002).

La asertividad es estudiada por muchos profesionistas de distintos campos de trabajo pero para el psicólogo educativo es pieza fundamental en sus investigaciones ya que cuenta con los conocimientos y herramientas necesarias para el abordaje de la conducta humana y sus habilidades sociales dentro de la institución educativa, detectando las problemáticas y necesidades de una población en particular, en este caso estudiantes universitarios, y diseñando estrategias y actividades académicas para enfrentar dichas problemáticas (Maya, 2007). Las instituciones educativas sirven como un vínculo que une la vida individual con la social, en donde la familia constituye el primer medio educativo; Posteriormente, la escuela en todos su niveles hasta llegar a la universidad; Después todo aquello que conocemos como formación continua y permanente, es decir, organismos de animación cultural así como el medio profesional, siendo el psicólogo educativo quien funge como guía o acompañamiento en dichos procesos (Mialaret, 2001). Habría que preguntarse si realmente el sistema educativo está en condiciones de orientar al alumnado tanto en las opciones vitales como en las formativas y sociolaborales desde temprana edad. Resulta interesante cuestionar si realmente se está atendiendo a la diversidad de pensamientos, creencias, capacidades, procesos, intereses que van teniendo los estudiantes, el proceso de toma de decisiones que ayuda a hacer una planificación racional de las metas personales y profesionales para alcanzar. Los obstáculos con los que los estudiantes universitarios se

pueden encontrar en la construcción de su proyecto personal de vida, siendo primordial orientarlos y guiarles en dicha autoconstrucción desde la autonomía y la madurez de criterio. Es por eso que surge el interés por abordar la asertividad, desde un enfoque cognitivo conductual, mediante un taller dirigido a jóvenes universitarios dentro del contexto educativo, con el cual se busca fomentar la toma de conciencia, facilitar la reflexión acerca de sí mismos y de su futuro, aun cuando ya han iniciado el nivel superior. En ocasiones, el estar dentro de un nivel superior, no garantiza que exista un conocimiento de sí mismos, que se tenga una identificación clara de sus intereses o que se hayan trazado ya correctamente sus objetivos en la vida, principalmente su futuro académico – laboral. Es de suma importancia tener claro qué se piensa, siente, qué deseos tiene cada estudiante para lograr lo que quiere ser, a través de la adquisición de seguridad en sí mismos y la toma de decisiones oportunas.

El interés por diseñar un taller sobre asertividad surge de la inquietud y deseo de crear una serie de actividades académicas como herramienta para enfrentar retos como vencer la apatía y el aburrimiento de los jóvenes, conseguir desarrollar el pensamiento crítico, obtener la verbalización y por lo tanto la posibilidad de aceptación y modificación de su autoconcepto, lograr que los jóvenes tomen conciencia de la importancia que tiene trazar un proyecto para el futuro, ganar confianza y autoestima, terminar con dudas y temores, enfocarse en el resultado o meta que se persigue, recordar que son las opciones que tomamos y no las condiciones de nuestro medio ambiente las únicas que moldean nuestro destino como seres humanos. Es importante enfocarse para tomar decisiones lo más asertivas posibles y para esto, se brinda más adelante un apartado en donde se habla a detalle sobre la asertividad, su conceptualización, características, tipos de conductas y la vinculación de ésta en el contexto educativo.

En lo que respecta al enfoque cognitivo conductual, es importante mencionar que tiene una gran relación con el entrenamiento asertivo. Si bien es sabido que, desde finales de la década de los sesenta inicios de los setenta, se comienza a trabajar con estos enfoques de manera aislada. Siendo el enfoque conductual trabajado desde la perspectiva social de Bandura (1969), quien plantea que la conducta asertiva o no asertiva se aprende a través de la observación de modelos significativos y que el enfoque cognitivo, representado por Lange y Jakubowski (1979), sostiene la necesidad de la incorporación de cuatro procedimientos básicos: enseñar diferencia entre asertividad y agresividad, identificar los derechos propios y de los demás, reducir obstáculos cognitivos y afectivos y reducir ideas irracionales, ansiedad y culpas. A partir de la década de los ochenta se caracterizó por la falta de una escuela de

pensamiento dominante en dicha área y se optó por el libre albedrío por parte de terapeutas o especialistas en el tema tendiendo a utilizar los enfoques de su preferencia. En la actualidad, los modelos teóricos que abordan el tema de la asertividad siguen siendo los mismos, con un auge en investigaciones centradas en la utilización de instrumentos para la medición de asertividad y en la implementación del entrenamiento asertivo (Flores, 2002).

Ellis y Abrahms (2005) aseguran que el psicólogo educativo haciendo uso de una “teoría estructurada y funcional”, puede identificar las conductas irracionales y de esta manera mostrarle a las personas la forma en que estas ideas repercuten en problemas y síntomas emocionales como son la frustración, el enojo, la intolerancia, desigualdad, sentimientos de conformidad e incomodidad, falta de autocontrol, impidiendo así el desarrollo de una conducta asertiva. Modificando las creencias o actitudes, se logra probabilizar que las conductas que se emitan sean las adecuadas; una afirmación pesimista de sí mismo, del futuro o de la vida en general, mediante este enfoque, conlleva a analizar los pensamientos, reconocer y examinar las circunstancias, es decir, los pensamientos que en el pasado y presente han acompañado tales estados emocionales problemáticos. Se requiere entonces, fomentar un análisis, un pensamiento crítico que logre que los jóvenes se cuestionen y generen alternativas para modificar y mejorar sus relaciones interpersonales dentro y fuera del aula.

Con esa intención, en el presente trabajo se abordan temas que se relacionan directamente con asertividad y el enfoque cognitivo - conductual. A continuación se mencionan los diferentes apartados que componen el trabajo. En el capítulo uno se tratan los antecedentes de la asertividad, sus definiciones más acertadas, las características principales del ser asertivo, los modelos de conducta así como las distorsiones cognitivas y por último, la asertividad en el contexto educativo; información que se convertirá en los contenidos para la propuesta del taller; En el capítulo dos se tratan el tema del enfoque Cognitivo- Conductual, sus antecedentes, características principales y la intervención de dicho enfoque en el contexto educativo; En el capítulo tres se presenta la propuesta curricular para los jóvenes que cursan actualmente el nivel superior. Al final del trabajo se encuentran los anexos correspondientes.

En lo que se refiere al procedimiento seguido para elaborar el trabajo, se hace a continuación una breve descripción del mismo. La idea de elaborar el taller de asertividad para jóvenes, surgió durante el curso de 6° semestre “Instrumentos de psicodiagnóstico” en donde se realizó una práctica en la cual se trabajó con la escala multidimensional de

Asertividad, la cuál consta de 45 afirmaciones tipo likert, con cinco opciones de respuesta que van de completamente de acuerdo a completamente en desacuerdo, con un rango de 5 a 1 y se compone de 3 dimensiones que consta de 15 reactivos cada uno, las cuales son: Asertividad indirecta, asertividad directa y Asertividad. La aplicación se realizó a 84 estudiantes de sexto semestre de la licenciatura en Psicología Educativa, pertenecientes a la Universidad Pedagógica Nacional elegidos al azar. Los resultados arrojaron que el 63% de los estudiantes encuestados obtuvieron puntajes altos en asertividad indirecta ya que carecen de habilidad para decir o expresarse abiertamente, es decir, les es difícil tener enfrentamientos directos con otras personas en distintas situaciones y con distinta gente, por lo que tienen que manifestar sus opiniones, sentimientos, deseos, etc., de manera indirecta, ya sea por teléfono, cartas, correos, entre otros medios. De acuerdo a los resultados, el 23% de los encuestados obtuvieron resultados en los que se refleja que son personas inhábiles para expresar sus deseos, opiniones y sentimientos, teniendo problemas para poder expresarse durante sus relaciones interpersonales, por lo cual son sujetos no asertivos. Sólo el 14% de los encuestados mostró ser capaz de expresar sus limitaciones, pensamientos, opiniones y sentimientos, siendo individuos hábiles socialmente.

Posteriormente, se tomó la decisión de que la propuesta para elaborar la tesis sería la elaboración de un taller, pensando en crear una útil herramienta para acercar a los jóvenes a dicho tema, fomentar la toma de conciencia, facilitar la reflexión acerca de sí mismos y enfrentar retos como vencer la apatía, conseguir desarrollar el pensamiento crítico, obtener la verbalización y por lo tanto la posibilidad de aceptación y modificación de su autoconcepto, ganar confianza y autoestima, lograr que los jóvenes estén conscientes de la importancia que tiene tomar decisiones asertivas en sus vidas.

Una vez que se revisó el instructivo de titulación, se optó por el tipo de trabajo "*Diseño de Programas y/o Proyectos Educativos*"; el cual, establece únicamente el diseño de programas/proyectos educativos con su respectiva propuesta de evaluación, sin necesidad de desarrollar el mismo en un escenario real. En lo que se refiere al diseño de las sesiones y actividades, fue necesario ajustar dos veces la propuesta; en un primer momento se suponía que los temas iban a ser presentados únicamente en forma de exposición por parte del instructor; posteriormente se trató de buscar actividades en las cuales los jóvenes participaran durante las sesiones, hablaran también sobre los contenidos propuestos con la finalidad de que lograran establecer puntos de acuerdo; finalmente se decidió, con base en

una revisión bibliográfica, tratar de propiciar actividades en las cuales los alumnos hicieran uso de sus ideas previas sobre los temas revisados y asimismo fomentar un trabajo colaborativo que permitiera en los alumnos el logro de aprendizajes significativos.

Finalmente es importante hacer mención que para realizar las consultas bibliográficas se hizo uso de diversos medios, tales como bibliotecas, portales académicos en los cuales se presentan artículos actuales sobre diversas temáticas, principalmente redalyc, y páginas de instituciones oficiales, así como revistas. Dicho proceso no se dio de un día para otro; este trabajo se pudo conseguir después de dos años aproximadamente en los que existieron una serie de complicaciones, las cuales se pudieron sobrellevar y sacar a delante esta investigación para la obtención de un grado académico.

Objetivo general.

Fomentar el desarrollo de la asertividad en jóvenes universitarios mediante la elaboración de un taller teórico- práctico.

Objetivos particulares.

Mejorar las habilidades y competencias necesarias que les permitan tomar decisiones lo más asertivas posibles.

Interactuar satisfactoriamente en el entorno en donde se desenvuelven a diario.

Marco teórico

El presente marco teórico comprende dos capítulos en donde, por un lado, se aborda la conceptualización de la Asertividad, sus antecedentes, características, modelos de conducta, las distorsiones cognitivas y la asertividad en contextos educativos. Por otro lado, se habla sobre el enfoque Cognitivo-Conductual y su implicación en el contexto educativo.

Capítulo 1. Asertividad

La vida de todo ser humano es una larga cadena de interacciones con semejantes, diariamente se ve con la necesidad de afrontar diferencias de caracteres, enfoques, intereses, métodos, ideologías y numerosas formas de pensar y mirar al mundo. El individuo, durante toda su vida, se encuentra en un proceso de aprendizaje constante, en donde debe aprender a ser y sentirse libre para así manifestarse, comunicarse, orientarse adecuadamente, aceptando o rechazando en su mundo emocional lo que no lo satisface, siempre y cuando sepa juzgar y discernir en su actuar con respeto a los demás (Rodríguez y Serralde, 1991). La asertividad implica hacer valer los derechos propios y ajenos mediante el trato justo, siendo tan claro y específico como se pueda al expresa lo que se quiere, piensa y siente.

1.1 Antecedentes de la Asertividad en México

Para abordar el tema de la asertividad en nuestro país, es necesario partir de los estudios de etnopsicología en México, en donde se consideran las características socio- culturales a lo largo de nuestra historia que sirven para definir la personalidad del mexicano. La cultura en la cual el individuo se desenvuelve le provee los fundamentos, estructura y normas aceptables y deseables de conducta, la sociocultura, entonces, se define como un sistema de premisas culturales interrelacionadas (normas, roles, etc.) que gobiernan los sentimientos, ideas y jerarquizan las relaciones interpersonales, así también estipulan los roles que tienen que llevarse a cabo y las reglas para la interacción de los individuos para

cada rol: dónde, cuándo, quién y cómo. Díaz Guerrero (1972) indicó que las premisas socioculturales son una guía de comportamiento dentro de la familia, el grupo, la sociedad y en las superestructuras institucionales. Sin embargo, la dirección de estas normas afectan el desarrollo de la personalidad, las metas de vida, el estilo de enfrentamiento, la percepción de la humanidad, la emisión del sexo, masculinidad, feminidad, etc. Una premisa histórico-socio-cultural es una afirmación simple o compleja que provee las bases de la lógica de un grupo para entender y guiar su mundo. Así también, extrajo las premisas histórico-socioculturales de dichos proverbios y otras formas de comunicación popular. En estas premisas, las tradiciones culturales, valores, creencias y acciones indican a los individuos cómo deben comportarse en sus diferentes relaciones interpersonales. Así también, definió la abnegación como “la disposición conductual para que los otros sean antes que uno, o a sacrificarse en su beneficio”. Los mexicanos, han crecido con una tendencia a la abnegación de su Yo y de sus necesidades a favor de los demás y de la sociedad. La forma que tiene el mexicano de entender el respeto, su manera de otorgarlo, la facilidad como prefiere al amor sobre el poder, a lo cultural, particularmente lo folklórico por encima de lo material, la armonía de su familia y con sus amigos sobre el dinero, a confrontar los problemas por automodificación más que por autoafirmación, a ser sensitivos al entorno más bien que independientes del mismo, a cooperar más que a competir y a considerar la obediencia como una gran virtud. Pero se ha visto, una y otra vez, que el mandato inflexible de la cultura choca frontalmente para confundir el amor con el poder, la obediencia con el servilismo, la automodificación con la pasividad, la flexibilidad con la corrupción y también cuando la cruda realidad diario se ocupa en provocar cinismo y desconfianza hacia todo, particularmente a la autoridad y los poderes laicos. Los mexicanos esperan que los demás sean igualmente abnegados, amables, corteses, educados, cariñosos, por lo que quedan altamente expuestos a sentirse heridos cuando estas expectativas no se cumplen (Flores Galaz y Díaz-Loving, 2002)

La falta de asertividad, según Flores (2002), provoca conflictos que dañan al individuo mismo y a las otras personas con las que se relaciona, se pierde seguridad, control de la situación, energía y efectividad en la solución de conflictos. Es necesario aprender a desarrollar conductas asertivas por un lado y cuestionarse si la abnegación es un rasgo de personalidad estable y consistente en los mexicanos y sobre todo preguntarse si es

adecuado, de ahí que se plantee que la adquisición de dichas habilidades asertivas mejore indudablemente las relaciones interpersonales.

1.2 Definiciones de asertividad

Ante situaciones conflictivas, inesperadas o problemáticas, algunos seres humanos responden con ansiedad. Se trate de animales o humanos, los problemas provocan en los seres una reacción biológica, natural y normal: la ansiedad, no saber qué va a suceder ni cuál es el curso de acción más apropiado. Ciertos niveles de ansiedad permiten tener energía para poder manejar diversas situaciones, siendo la naturaleza la que ha asignado dos reacciones básicas ante los problemas: luchar (agresividad) o huir (pasividad) (Flores y Díaz – Loving, 2002). En nuestras relaciones sociales, explica Moreno (2002), no siempre actuamos de modo deseado, algunas ocasiones actuamos del modo que nos dictan las convenciones sociales; en otros casos, es así porque resulta muy difícil comportarnos y actuar como en realidad queremos. El manejo inadecuado de las relaciones sociales es una de las principales fuentes de estrés para muchas personas. La agresividad y pasividad, son dos respuestas básicas para enfrentarse ante un problema, pero hay algo que hace diferentes a los humanos de los animales. Los seres humanos han desarrollado otra forma de respuesta: la asertividad, la cual está basada en la capacidad humana de dialogar, razonar y negociar.

El concepto de asertividad surge en los Estados Unidos a finales de la década de 1940 y a principios de 1950. Wolpe (1969, citado en Flores y Díaz-Loving, 2002), es el responsable del desarrollo del concepto de asertividad definiéndolo como “una expresión adecuada dirigida hacia otra persona, que excluye la respuesta de ansiedad”.

Lazarus (1973), así como Cotler y Guerra (1979), coinciden en que la asertividad es el saber expresar sentimientos positivos y negativos, para iniciar, continuar y terminar conversaciones involucrando el conocimiento y expresión de los deseos, valores, necesidades, expectativas y disgustos de cada individuo. Para Castanyer (1996) es la capacidad de autoafirmar nuestros propios derechos, sin dejarse manipular y de igual forma sin manipular a los demás. Con el comportamiento asertivo se busca promover la igualdad en las relaciones humanas, permitiéndonos, actuar con nuestros propios intereses, defender nuestras opiniones sin

sentirnos culpables, expresando nuestros sentimientos con honestidad y con comodidad para así ejercer nuestros derechos individuales sin transgredir los de otros (Alberti y Emmons, 1999).

Aguilar (1987) señaló que la asertividad implica tener la habilidad para transmitir y recibir los mensajes de sentimientos, creencias u opiniones propias o de los demás de una manera honesta, oportuna, profundamente respetuosa, con el fin de lograr una comunicación satisfactoria, hasta donde el proceso de la relación humana haga lo necesario.

Así también Jakubowski y Lange (1979) aseguraron que la asertividad es la capacidad de hacer valer nuestros derechos expresando lo que creemos, sentimos y queremos en forma directa, honesta de manera apropiada, siempre y cuando se respeten los derechos de las demás personas. Flores y Díaz-Loving (2002) aseguraron que, la asertividad es un tema que va tomando más importancia en el mundo occidental, ya que hace falta sentirse seguro de sí mismo y, a su vez, ser capaz de autoafirmarse (imponer nuestros deseos y necesidades), y responder buscando resolver las situaciones interpersonales, asegurando que se tome en cuenta la posición individual sin dañar a otros en este proceso.

Para Ellis y Abrahms (2005), la asertividad significa que los individuos saben lo que desean y lo que no desean cuando se asocian con otros, y claramente lo manifiestan a los demás, obteniendo lo que pretenden expresando sus objetivos y tratando de alcanzarlos. Por otro lado, comentan que la agresión, representa ira, hostilidad, furia o abuso físico ejercidos hacia otras personas. La agresión, según Ellis y Abrahms, de cierta forma ayuda a la aserción; asegurando que:

”(...) muchas personas encuentran más fácil afirmarse ellos mismos enfureciéndose primero con otros, porque éstos, al no percibir con rapidez lo que desean, no se lo dan inmediatamente. Debido a que tales personas se dan cuenta de que son considerablemente más asertivas cuando se sienten iracundas que cuando sólo se muestran deseosas, llegan falsamente a la conclusión de que la cólera o la agresión es necesaria para ser asertivo, que son “fuertes” cuando son agresivos, que la agresión ayuda a percibir correctamente la realidad y a saber lo que ocurre en el mundo y que un estado de enojo o de agresión es un sentimiento sumamente deseable y productivo.”

Resulta una gran equivocación el confundir la aserción saludable con la hostilidad trastornada y malsana. La asertividad, es por lo general, saludable porque significa, una vez más, que deseamos algo y lo podemos expresar claramente, o por el contrario, que no se

desea algo y del mismo modo lo podemos manifestar a las personas que se encuentran a nuestro alrededor. Por lo tanto, aumenta con frecuencia nuestras posibilidades de obtener lo que deseamos y de no tener lo que no queremos (Ellis y Abrahms, 2005).

Es importante mencionar que el significado que tienen los mexicanos de asertividad es mucho más literal y no coincide del todo con la definición psicológica ofrecida por Jakubowski y Lange (1979). La conceptualización que es ofrecida por los mexicanos se refiere más a algo cierto, correcto, acertado, que es certero, que es verdadero o aceptable (Flores y Díaz-Loving, 2002).

La asertividad es una actitud muy necesaria para el buen funcionamiento de las relaciones interpersonales y es cosa de dos. Contrariamente a lo que a veces se cree, la asertividad implica generosidad y es inconcebible sin la empatía y la consideración hacia el otro. No se limita a hablar de sí mismo, implica escuchar, conocer tus deseos, considerar también los de quienes lo rodean, atender no sólo los sentimientos que los otros desencadenan en sí mismo con sus palabras y sus actos, sino también los que se desencadenan en ellos (Bach, 2010). Una conducta asertiva envuelve en forma directa la expresión de los sentimientos, preferencias, necesidades u opiniones en la manera en que nosotros nos dirigimos a otras personas, sin forzarlas, ni menospreciarlas, ni usarlas como medios (Dee Galassi, 1997 citado en Elizondo, 2000).

La conducta asertiva, según Lloyd (1998), no es otra cosa que el ser honesto, directo, respetuoso al momento de interactuar con otras personas. Es la conducta que se requiere para poder obtener resultados de ganar-perder, negociando, resolviendo conflictos, tanto en la vida familiar como en los tratos profesionales.

Para Elizondo (2000) asertividad es la habilidad de expresar tus pensamientos, sentimientos y percepciones, de elegir cómo reaccionar y de hablar por tus derechos cuando es apropiado. Esto con el fin de elevar tu autoestima y de ayudar a desarrollar la autoconfianza para así expresar tu acuerdo o desacuerdo cuando crees que es importante, e incluso pedir a otros un cambio en su comportamiento ofensivo.

Caballo (1987) la define como el conjunto de habilidades o conductas en un individuo que permiten expresar sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás, generalmente, se

resuelven los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas.

La definición operacional que se tomará para este trabajo es aquella habilidad que implica hacer valer los derechos propios y ajenos mediante el trato justo. Tener confianza para tomar decisiones siendo tan claro y específico como se pueda al expresar lo que se quiere, piensa y siente.

1.3 Características de la conducta asertiva

Para dar una idea de lo que consiste la asertividad, es importante distinguir ciertas características de las personas asertivas, algunas de estas son las que a continuación se señalan:

- Usa el lenguaje de sentimientos.
- Habla de sí mismo y expresa sus percepciones.
- Utiliza un lenguaje claro y apropiado.
- Cuando expresa desacuerdo, lo hace con respeto.
- Pregunta por qué.
- Es persistente.
- Evita justificar cada opinión.
- Se siente libre de comunicarse.
- Se manifiesta libremente tal como es.
- Juzga respetable tener limitaciones.
- Tiene alta autoestima.
- Es dueño(a) de su tiempo y de su vida.
- Acepta o rechaza libremente de su mundo emocional a otras personas.
- Es emocionalmente libre para expresar sus pensamientos y sentimientos.
- Reconoce tanto sus áreas fuertes como sus áreas de oportunidad para seguir creciendo como persona.
- Reconoce, acepta y respeta sus derechos básicos y los de los demás.

- Tiene una gran autoconfianza para la toma de decisiones.
- Es sensible a los distintos contextos y procura responder. (Elizondo, 2000, p.19)

Es importante mencionar que éstas son sólo algunas de las características que describen a las personas asertivas de una lista que puede ser ampliada. La conducta en su acepción más sencilla se puede definir como la forma de comportarse de una persona, el modo de reaccionar de un ser vivo ante el medio que lo rodea (RAE, 2012). Es el resultado de la interacción dinámica del ser vivo con su medio, que permite al organismo recuperar el equilibrio perdido como resultado de los estímulos del medio ambiente. No sólo la conducta de las personas interactuantes responde a lo que una persona hace y cómo lo hace, sino que también resulta importante saber por qué y para qué hace o no algo. Partiendo de este punto, se puede clasificar la conducta de los individuos en tres tipos, de acuerdo con su naturaleza: conducta pasiva no asertiva, conducta agresiva y conducta asertiva (Roger, 1980 citado en Elizondo, 2000).

1.4 Los modelos de conducta: agresiva, pasiva no asertiva y asertiva

Al hablar de conducta asertiva es necesario complementar con la descripción de dos modelos de conducta no asertiva: la conducta agresiva y la conducta pasiva no asertiva. Los fundamentos de estas conductas no asertivas tienen una gran relación con los modelos de conducta genética propia de los mamíferos: la conducta de lucha y de huida. Cuando existe alguna dificultad, los mamíferos, en su mayoría, actúan luchando o huyendo, dependiendo de las circunstancias a las que se enfrentan. Huyen si pueden perder la lucha y luchan cuando se dan cuenta de que no pueden huir o por otro lado, cuando tienen claras las posibilidades de ganar. Con los seres humanos pasa lo mismo. La lucha y la huida, son conductas que no ayudan a alcanzar el bienestar, tampoco favorecen las relaciones personales con las personas que nos rodean. Ejemplos de ello, resulta el huir de situaciones tan simples como postergar algún evento o acontecimiento que inevitablemente tiene que suceder; los gritos y exigencias, siendo las discusiones, formas ‘civilizadas’ de lucha. El malhumor, sentirse fracasado, con rabia, estado interno de tensión, vergüenza, entre otros, son consecuencias comunes de actuar de esa manera, siendo entonces la conducta asertiva

una alternativa a las conductas de huida y lucha, en donde podemos bien utilizar la capacidad intelectual, el lenguaje, el pensamiento, la razón o la negociación (Güell, 2005).

A continuación se describe, con mayor profundidad, los modelos de conducta mencionados anteriormente.

1.4.1 Conducta pasiva no asertiva

Es una forma de expresión débil de los sentimientos propios, creencias u opiniones que al no responder adecuadamente a los requerimientos de alguna situación interpersonal que se enfrenta cotidianamente, se ven violados los derechos de la persona (Aguilar, 1987). Lloyd (1998) llama a esta conducta pasiva e indirecta, la cual comunica un mensaje de inferioridad, asegurando que al ser no asertivo permitimos que los deseos, necesidades y derechos ajenos sean de mayor relevancia que los propios.

Para Elizondo (2000), la conducta pasiva no asertiva es aquella que consiste en la dificultad para comunicar o expresar los deseos u opiniones, expresándolos de manera débil, con suavidad o timidez y en muchas ocasiones se opta por ocultar lo que se piensa tanto en contenido como intensidad. Este comportamiento, en ocasiones es más fácil de sobrellevar tanto en el salón de clases, como en un trabajo o cualquier situación cotidiana.

El comportamiento pasivo no asertivo muestra una expresión personal muy escasa o nula, siendo un obstáculo para lograr exitosamente los objetivos cognoscitivos, habilidades y valores. Elizondo (2000) y Aguilar (1987) coinciden en la idea de que existen algunas razones por las que se puede actuar aislada o conjuntamente en el debilitamiento de la fuerza de expresión personal, y son: falta de control emocional, predominio del temor y ansiedad, falta de habilidades para comunicarse y desconocimiento de los derechos personales.

Es muy común que el ser humano inhiba frecuentemente su conducta espontánea por miedo o inseguridad, provocado por la idea irracional de querer ser aprobado por todas las personas, en especial, aquellas que resultan importantes para nosotros. Se cae en un círculo vicioso desagradable; incrementa el temor y por consiguiente no se actúa apropiadamente, sin que se elimine esta conducta, e incluso manteniendo un nivel alto de ansiedad causante de más inhibiciones y bloqueos para expresar lo que realmente se está pensando. Ejemplos

de ello, cuando no se expresan las inconformidades o molestias a su jefe por miedo al qué dirán, con su pareja trata de ser lo más complaciente y agradable sin expresar claramente sus pensamientos y sentimientos, a los hijos se les trata de corregir con firmeza e inflexibilidad, o bien no dar opiniones ante un grupo por el riesgo de sentirse rechazado. Como se mencionó anteriormente, el temor y ansiedad bloquean la forma natural de ser y relacionarse en la sociedad, por el contrario, se evita a como dé lugar cualquier conflicto, temiendo los enfrentamientos con los demás, para no incurrir en agresividad, gritos o tal vez violencia es por eso que el ser pasivo no asertivo prefiere no actuar, y muchas veces el problema resultará inevitable tornándose peor y en casos críticos inmanejable, a consecuencia de evadirlo totalmente (Aguilar, 1987).

Un sujeto subvaluado por sí mismo presenta serios problemas para despertar y desarrollar su capacidad de liderazgo, suele tener conflictos para moverse a sí mismo, siendo incapaz de tomar conciencia de su valor y aptitud para poder tomar decisiones en su vida, y principalmente, reconocer el gran impacto que sus decisiones tienen en su entorno, es por eso que surge la necesidad de optimizar en las personas pasivas no asertivas, su capacidad para definir sus metas de forma individual y que reconozca el valor que tiene como sujeto dentro de la sociedad en la que se desenvuelve (Elizondo, 2000).

El comportamiento no asertivo no es efectivo para el establecimiento de relaciones humanas que pretendan enriquecer, nutrir y estimular la vida y la búsqueda de la felicidad, por el contrario, se pierde un plano de igualdad necesario para fortalecer debidamente el intercambio social (Aguilar, 1987).

1.4.2 Conducta agresiva

El extremo contrario de la pasividad es la agresión. La conducta agresiva, según Güell (2005), se caracteriza por defender los propios intereses y deseos, expresar los sentimientos y opiniones sin tomar en cuenta a los demás, a menudo de forma deshonesta, normalmente inapropiada, pensando únicamente en sí mismo. No se respetan los derechos de los demás, siendo la principal motivación satisfacer los objetivos personales sin otros miramientos.

Las causas principales de agresividad son la falta de control emocional en donde predomina la inseguridad e irritación. Se presentan también en la forma de expresión, poca o nula tolerancia a la frustración y una falta de reconocimiento de los derechos de los demás. La meta usual del agresivo es el dominio y la ganancia, forzando, con frecuencia, a la otra persona a que siempre pierda. Esta ventaja es impuesta con humillación, degradación y desprecio hacia el otro, de manera que lo debilite o pierda la posibilidad de expresarse o defenderse. La agresión puede ser directa o indirecta, pero siempre comunica superioridad y falta de respeto. La agresión verbal directa incluye ofensas verbales, insultos, amenazas y anotaciones hostiles o humillantes. La agresión verbal indirecta incluye anotaciones sarcásticas y comentarios rencorosos (Flores y Díaz-Loving, 2002).

Por su parte, Aguilar (1987) asegura que la acción agresiva, se manifiesta deteriorando el intercambio positivo de las relaciones humanas y creando más problemas de los que intenta resolver, alejándose de la meta de mantener una comunicación satisfactoria con los demás.

Según Güell (2005), en algunos ámbitos culturales, hay formas de conducta agresiva que se consideran de modo positivo. Ejemplo de ello, menciona el modelo económico competitivo que promueve de modo directo la conducta agresiva. En el ámbito profesional, la evaluación de resultados o la estructura selectiva de los aprendizajes limitando el acceso a cierto número de alumnos, también promueven un modelo agresivo de conducta.

Esto no significa que la conducta agresiva tenga beneficios a largo plazo. La persona agresiva puede conseguir sus objetivos rápidamente con amenazas, gritos, golpes sobre la mesa o el uso de una humillación sutil. Pero a largo plazo, estas estrategias provocan que la persona sobre la que se ejerció la agresividad sienta odio por haber sido agredida. Estas emociones negativas crean soledad y aislamiento social de la persona que es agresiva, ya que lógicamente las demás personas buscarán alejarse y no relacionarse con ella (Güell, 2005).

1.5 Las distorsiones cognitivas

Castanyer y Ortega (2001) se refieren a una distorsión cognitiva como el tipo de pensamiento que suele conducir a una deformada interpretación de la realidad, llevando a conclusiones arbitrarias, subjetivas e irracionales cuando en la mayoría de las ocasiones nada o muy poco tiene que ver con lo que está ocurriendo. Dichas distorsiones son automáticas y obedecen a una lógica que en la mayoría de los casos se sostiene en premisas erróneas y cuestionables. Los errores de interpretación, son muy frecuentes en personas que tienen problemas en sus relaciones sociales. Cuantas más distorsiones se cometen al momento de interactuar con otros, mayor será la ansiedad en situaciones de interacción, y por lo tanto menos probabilidades se tendrán de ser asertivo.

Una conducta no asertiva ante una situación que se ha interpretado de manera distorsionada, da lugar a conclusiones negativas relacionadas con nuestra propia ejecución, así como a expectativas siguientes que de igual forma serán negativas, este proceso descrito por Castanyer y Ortega (2001) se puede expresar gráficamente (ver Figura 1). Cuando estas conclusiones se repiten constante e insistentemente, pasan a formar parte de nuestros esquemas mentales, de nuestra forma de pensar, condicionando previamente la situación inicial, de tal forma que siempre que se dé una situación similar se pondrán en marcha procesos iguales con idénticos resultados.

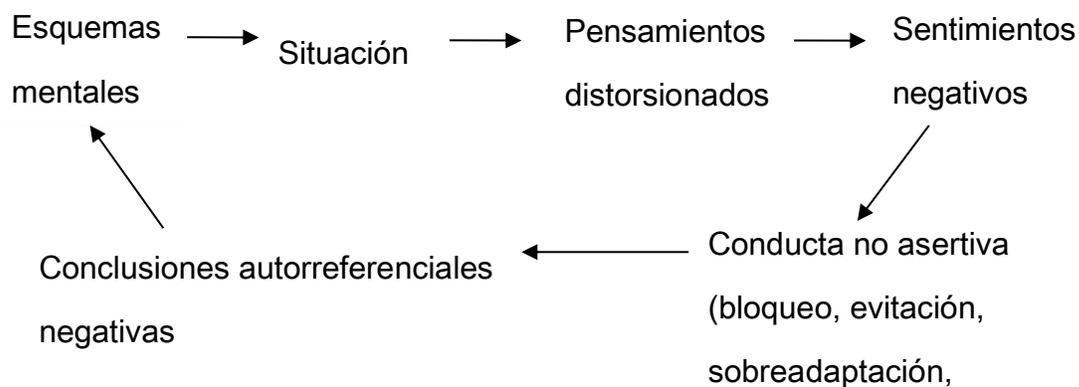


Figura 1. Distorsiones cognitivas

Fuente: Castanyer, O., & Ortega, E. (2001). *¿Por qué no logro ser asertivo?* Bilbao: Desclée de Brouwer.

Es evidente que los pensamientos, ejercen un papel directorio en los procesos emocionales y conductuales. En la siguiente tabla, se describen los tipos de pensamiento distorsionado según Castanyer y Ortega (2001), con el propósito de detectar e identificar sus características.

Tabla 1. Tipos de pensamiento distorsionado.

Tipo de pensamiento distorsionado	Características
Polarización	Consiste en dividir la realidad en dos polos o extremos sin admitir posibilidades intermedias. Alto grado de rigidez mental (Castanyer y Ortega, 2001, p.28).
Generalización excesiva	A partir de un simple hecho o acontecimiento aislado concluye que siempre va a ocurrir de la misma manera, generalizando a otros hechos más o menos similares pero distantes en tiempo (Castanyer y Ortega, 2001, p.28).
Etiquetación	Variante de la generalización excesiva. Considerar un error puntual, cometido por los demás o por mí, como característica permanente de la persona, como una etiqueta para el resto de su vida (Castanyer y Ortega, 2001, p.29).
Personalización	Colocarse como punto de referencia de todo lo que acontece a nuestro alrededor, situándose en posición de culpabilidad o inferioridad, creando vínculos subjetivos entre una situación externa y ellos mismos, atribuyéndose la responsabilidad de los resultados (Castanyer y Ortega, 2001, p.29).
Magnificación y minimización	Distorsión de la realidad según la cual cualquier acontecimiento o hecho negativo tiende a magnificarse, mientras que lo positivo se minimiza (Castanyer y Ortega, 2001, p.30).
Lectura de pensamiento	Personas especialmente inseguras y sensibles ante los juicios y opiniones de los demás, actuando conforme lo que creen que el otro desea o piensa en ese momento. Leer el pensamiento o interpretarlo en función de nuestras propias expectativas o temores (Castanyer y Ortega, 2001, p.30).
Razonamiento emocional	Partiendo de una emoción o sentimiento negativo acerca de uno mismo, se extraen conclusiones igualmente negativas acerca de la propia existencia vital (Castanyer y Ortega, 2001, p.31).

Tener razón	Determinadas personas sienten la necesidad de justificar, argumentar y comparar sus opiniones y comportamientos en una búsqueda continua de la propia razón (Castanyer y Ortega, 2001, p.32).
Falacia de la recompensa divina	La abnegación, el sacrificio, la entrega de mucha gente, es vivida por ésta como un acto de fe que tendrá recompensa quizás en este mundo o en otro. La expresión “Algún día tendré mi recompensa”, impulsa a la persona a actuar de “forma correcta”, tal y como se espera que lo haga según el rol que le han adjudicado, desatendiendo si es preciso sus propias necesidades y anteponiendo los intereses ajenos (Castanyer y Ortega, 2001p. 33).
Catastrofismo	En nuestra vida cotidiana ocurren hechos objetivamente negativos. Algunas personas hacen mucho más que eso, ponen en marcha una cascada de pensamientos catastróficos que van más allá del propio acontecimiento, convirtiéndolo en un desastre de proporciones incontrolables (Castanyer y Ortega, 200, p. 33).
Filtro mental	Realidad de forma sesgada, reduciendo el campo de visión de tal forma que de todo lo que acontece alrededor sólo se registra lo negativo, rechazando o ignorando sistemáticamente lo positivo (Castanyer y Ortega, 2001, p.34).
Rechazo de lo positivo	Supone el rechazo sistemático de cualquier aspecto o situación positiva relacionado con la persona. Un comentario elogioso, felicitación o reconocimiento social, es interpretado por el sujeto como algo que no merece, una exageración o una mentira (Castanyer y Ortega, 2001, p.34).
Comparaciones descalificadoras	Personas que valoran la propia vida en función de parámetros exclusivamente externos, modelos que representan lo que a ellas les gustaría alcanzar. La comparación se constituye en un mecanismo por el cual se ponen a prueba constantemente, y que en numerosas ocasiones se vuelve en su contra (Castanyer y Ortega, 2001, p.35).
Falacia de la justicia	Se basa en la utilización de la justicia como un instrumento al servicio de intereses personales. La persona justifica sus propios comportamientos con base en lo que considera justo o injusto, legal o fuera de la ley (Castanyer y Ortega, 2001, p. 36).
Exigencias inflexibles	Esta distorsión se expresa de forma muy elocuente con frases como “Yo debería...”, “Yo tendría que...”, “Tú deberías hacer...”, etc. Las exigencias inflexibles son en realidad mandatos u órdenes que la persona lanza y acepta de forma incuestionable, legitimando muchas veces su veracidad en la consecución de metas elevadas, ante las cuales se muestra inflexible consigo mismo y con los demás (Castanyer y Ortega, 2001, p. 37).

Fuente: Adaptado de Castanyer & Ortega (2001).

1.6 La enseñanza de la asertividad

La ausencia de asertividad raramente requiere de una terapia, en algunos casos sólo es cuestión de aplicar algunas técnicas, ejercicios o una intervención rápida que permita a las personas afirmar su conducta en distintas situaciones o contextos (Coon, 2005). Existen diferentes técnicas para la enseñanza de la asertividad, una de ellas es utilizada por Joseph Wolpe (citado en Coon, 2005), conocida como “entrenamiento de asertividad”. Esta técnica es directa y se hace uso de ejercicios en grupo, videos, espejos y representación de conflictos en dónde el profesor enseña la conducta asertiva. De esta manera las personas aprenden a practicar la honestidad, discrepar, cuestionar la autoridad y lograr la toma de decisiones asertivas. A medida que aumenta la seguridad de esas personas se fomenta que practiquen lo aprendido. El entrenamiento en asertividad se usa principalmente para modificar los hábitos que son inadaptables. Existen diversos contextos en los que el entrenamiento resulta ser un método efectivo, aunque este no es necesariamente el único. El profesor, capacitador o psicólogo que se encargue de enseñar a actuar con asertividad deben buscar fomentar el hacer a los otros lo que es razonablemente correcto, fundamentando sus actividades en el uso de la razón y toma de consciencia. Las personas deben aprender a reconocer las necesidades que tienen y poder transformar este conocimiento en acciones que le permitan alcanzar sus propios objetivos, como pueden ser alcanzar el éxito, proyectar y tener una imagen más favorable de sí mismos, alcanzar una sana autoestima. Otra técnica es la del ensayo conductual que consiste en representar escenas de la vida de la persona, entre éste y el psicólogo. El primero se representa a sí mismo y el segundo a algún otro que inhibe al sujeto y que le causa o produce ansiedad, enojo o frustración. La intención final de esta técnica es la del moldeamiento para que las personas puedan enfrentarse a sus adversidades reales haciendo uso de una conducta asertiva (Wolpe, 1993).

Existen diversos métodos de formación en asertividad, la mayoría de ellos están centrados en autoafirmaciones negativas, creencias autoderrotistas y pensamientos alterados de las personas. La formación en asertividad incluye dos partes, para Beitman y Yue (2004), la primera cuestiona las creencias del que inhibe su asertividad y la segunda es la de proporcionar a la gente las habilidades y técnicas para enfrentarse a situaciones en las que se beneficiarían si expresaran sus creencias y/o deseos.

En la actividad docente es común que en el salón de clases se identifiquen distintos tipos de alumnos: los colaboradores, los tímidos, los agresivos; la lista es larga pero en todos ellos el factor común para determinar el tipo de alumno y la forma en que se debe tratar es por medio de las conductas que presenta, ya que el profesor pasa mucho tiempo con ellos y es con quienes debe manejar una conducta y comunicación asertiva. En el contexto educativo no sólo es importante mencionar que la conducta de los interactuantes responde a lo que la otra persona hace y cómo lo hace, sino que también resulta importante saber por qué y para qué hace o no hace algo. Es importante que los profesores no le adjudiquen a los alumnos la responsabilidad de inferir las emociones que sentimos, ni siquiera que sepan a ciencia cierta la magnitud de las suyas; tampoco debe cometerse el error de suponer, sin verificar, cuál es la emoción que hay detrás de cada uno de sus comportamientos (Elizondo, 2000).

Para Elizondo, algunas consecuencias positivas de la conducta asertiva, que en el contexto educativo se convierten en elementos básicos para un efectivo proceso de enseñanza-aprendizaje son:

- Se desarrolla la capacidad de observar con más facilidad las ocasiones en que no se está comunicando correctamente y determinar qué hacer para corregirlo.
- Se controlan más las emociones para no atropellar el diálogo.
- Se es más positivo y se logra que los demás también lo sean.
- Se aprende a escuchar a las demás personas.
- Se respeta uno mismo.
- Se minimizan conflictos al no permitir que se acrecienten los problemas por no dialogar a tiempo.
- Se desarrolla la habilidad de comunicación en cualquier escenario.
- Se evita la angustia por cosas inútiles.
- Se actúa de manera justa y motivante.
- Se logra la interacción a un grupo y se alcanzan las metas trazadas.

Fensterheim (1983) asegura que para ser congruentes con todo lo señalado es importante no quedar sólo en el qué, sino revisar el cómo a fin de lograr la enseñanza de las conductas asertivas. La conducta humana es aprendida, este aprendizaje no consiste entre un vínculo asociativo entre estímulo – respuesta sino de la formación de relaciones de significados personales, esquemas cognitivos o reglas. En el siguiente apartado se aborda el enfoque cognitivo- conductual ya que los esquemas cognitivos tienen un peso fundamental, representan la organización idiosincrática de cada persona sobre lo que significa su experiencia, los otros y el mismo. Es por eso que al abordar la Asertividad, resulta de gran

interés vincularlo con este enfoque ya que el pensamiento, la conducta y las emociones están íntimamente relacionados, un cambio en uno de estos afecta a los otros dos componentes.

Capítulo 2. Enfoque cognitivo-conductual

A raíz de la polémica que existió entre los enfoques racionalistas y los constructivistas se contribuyó a dar impulso a los modelos cognitivos dando inicio aproximadamente en los años de 1970. A Partir de 1981 los modelos de reestructuración y los cognitivos-comportamentales aumentan su relevancia y grado de aplicación (Caro, 2007). Los modelos cognitivos han sido una de las modalidades de mayor crecimiento, popularidad y difusión ha tendido durante las décadas de los 80 y 90. Los primeros trabajos de este enfoque dieron inicio con los trabajos de Beck (Dattilio y Padesky, 2000).

2.1 Antecedentes

Caro (2007) menciona que la evolución del enfoque cognitivo- conductual puede explicarse en función de una evolución socio-cultural, en donde, la primera etapa se da en los años 1950-1980, con los trabajos de Ellis y Beck a comienzos de los años sesentas y de acuerdo con la opinión de la autora finaliza con las críticas a este modelo. La segunda etapa es explicada como “El establecimiento cognitivo” y abarca de los años de 1981 a 1991. Es en este momento donde se establece al modelo cognitivo de forma definitiva. En esta década se hace uso del modelo cognitivo a casi todo tipo de trastorno y también en la elaboración de manuales y folletos de autoayuda. La tercera etapa dá inicio en el año de 1992, y es nombrada como “un mundo cognitivo feliz”, en esta etapa se hace una mayor contribución al campo cognitivo de otros modelos como son el constructivista, lingüístico y narrativo, lo que hace que adquiera un mayor reconocimiento y popularidad.

Los principales modelos cognitivos, según Caro (2007), son la terapia racional emotiva conductual de Ellis y la terapia cognitiva de Beck. Ambos autores se plantearon estos modelos con la finalidad de superar al psicoanálisis. Los modelos cognitivos están plenamente asentados en la actualidad. En el contexto socio-cultural del modelo cognitivo se parte de que los sistemas de creencias están constituidos socialmente, y por lo tanto no es posible escapar de la influencia de momento histórico en el que nos encontramos. El modelo cognitivo se puede diferenciar de otros modelos tomando en cuenta los siguientes aspectos básicos que se resumen en tener como referente el poner más atención a cómo funcionan los fenómenos cognitivos que a su contenido en sí, la relación que existe ente las cogniciones y otros aspectos del funcionamiento humano, los vínculos ente cognición y afecto, y debe centrarse en producir un cambio. Las estrategias cognitivas se caracterizan

por los siguientes rasgos: diversidad, variedad y amplio rango de aplicación y eficacia. Al hablar de estrategias cognitivas, parte del supuesto de que los problemas del ser humano se entienden como problemas de conocimiento y significado. Los que usan estrategias cognitivas trabajan con los supuestos, premisas y actitudes de los seres humanos y con su repercusión en el “mundo cognitivo” y como esto influye en su bienestar. Usar estrategias cognitivas da diferentes respuestas al problema del significado y a los mecanismos necesarios de cambio. Los principales modelos cognitivos quedan ejemplificados en tres grandes bloques que son: Modelos de estructuración cognitiva, Modelos cognitivo-comportamentales y los Modelos construccionistas/constructivistas.

De esta manera y adentrándonos a la definición de los principales modelos cognitivos se pueden encontrar características tales como una intervención estructurada, con un límite de tiempo y que está principalmente orientada hacia el problema y dirigida a modificar las actividades disfuncionales del proceso de la información, puesto que son los conceptos desadaptativos los que alteran los procesos psicológicos. El modelo cognitivo ha resultado ser eficaz debido a que es flexible, variado y se ayuda de otros enfoques. El papel de la mente es crucial y se entiende como un “teoría comprensiva sobre el ser humano”, por otro lado es un modelo estructurado, organizado y flexible (Caro, 2007).

2.2 Características

El enfoque cognitivo Conductual es un término que se refiere a las terapias que incorporan tanto intervenciones conductuales (intentos de disminuir las conductas y emociones disfuncionales modificando el comportamiento) como intervenciones cognitivas (Intentos de disminuir las conductas y emociones disfuncionales modificando las evaluaciones y los patrones de pensamiento del individuo). Estas premisas se basan en la suposición de que un aprendizaje adquirido con anterioridad que está produciendo consecuencias desadaptativas y de este modo la intervención tratará de reducir el malestar o la conducta no deseada (Lega, Caballo, y Ellis, 1998). Este enfoque consiste en que las personas tomen conciencia de las ideas irracionales que están sesgando su experiencia y les producen problemas emocionales, poniendo a prueba esos significados disfuncionales para comprobar su validez actual y modificarlos en caso de que esto sea necesario. Plantea la idea de modificar la conducta atacando tres aspectos importantes, como determinar la influencia ambiental, cognitivo y conductual y determinar el peso que se le da a cada uno de estos factores. Otro aspecto es comprender el comportamiento del individuo en el contexto social, ya que sus

conductas están mediadas cognitivamente según su manera de aprenderlas. Las personas aprenden relaciones entre los eventos y los resultados y son representadas mentalmente mediante reglas o creencias. Este modelo consiste básicamente en proporcionar un aprendizaje correctivo, el cual está mediado cognitivamente.

El enfoque cognitivo conductual carece de una filosofía específica, y puede mantener una orientación humanista aunque no es algo intrínseco, este tipo de intervención generalmente se centran más en la eliminación de los síntomas y fomentan la confianza y la autoestima. Se hace uso del humor en algunas ocasiones y se emplean argumentos empíricos para contrarrestar los pensamientos o percepciones erróneas de la realidad. En cuanto a las emociones, el enfoque cognitivo-conductual define las emociones negativas y positivas por sí mismas, no con base en los objetivos y valores de los sujetos. También se emplean pensamientos más “suaves” para cambiar los pensamientos disfuncionales. En el aspecto conductual favorece el refuerzo de la conducta, sin emplear el castigo o el refuerzo negativo. Se hace uso de muchos procedimientos de entrenamientos de habilidades. Se enfatiza mucho en las experiencias y hechos, la intervención es de poca duración y la intervención es de una amplia colaboración entre el psicólogo y los participantes (Lega, Caballo y Ellis, 1998)

Ingram y Scoott (1990, citado en Lega, Caballo y Ellis, 1998), mencionaron que las terapias cognitivo-conductuales comparten las siguientes suposiciones:

- a) Los individuos responden a las representaciones cognitivas de los acontecimientos ambientales en vez de a los acontecimientos mismos.
- b) El aprendizaje está mediado cognitivamente
- c) La cognición media la disfunción emocional y conductual (la cognición afecta a las emociones y a la conducta y viceversa);
- d) Algunas formas de cognición pueden registrarse y evaluarse;
- e) La modificación de las cogniciones puede cambiar las emociones y la conducta

Tanto los procedimientos cognitivos como los conductuales para el cambio son deseables y se pueden integrar en las intervenciones. Como se menciona, las estrategias cognitivas y conductuales están ligadas en los intentos por modificar las conductas y viceversa, las cuales pueden ser integradas en un taller de intervención con objetivos y metas en específico, lo que repercutirá en el desarrollo del potencial de autorrealización de las personas. Los psicólogos que hacen uso del modelo cognitivo-conductual sostienen que el cambio de algunos síntomas se da a partir de un cambio cognitivo, el cuál es posible gracias a una serie de intervenciones, incluyendo la práctica de nuevas conductas, el análisis de

patrones y pensamientos erróneos y de la enseñanza de un diálogo personal más adaptativo (Lega, Caballo y Ellis, 1998).

Con la intervención cognitiva se pretende que el humano corrija o abandone aquellos pensamientos que surgen de “supuestos o creencias” que mantienen nuestras conductas y emociones. En donde la tarea fundamental es desarrollar estrategias para “enseñar habilidades cognitivas específicas que impacten en la mejora de las conductas. La intervención cognitivo- conductual que está enfocada en desarrollar y diseñar estrategias para enseñar habilidades cognitivas específicas siendo éstas estructuradas y centradas en modelos didácticos y educativos (Caro, 2007).

La intervención desde el enfoque cognitivo-conductual se centra, según Millan y Serrano (2002) en el uso de algunas técnicas como:

- a) Técnica de resolución de problemas: está encaminada a preparar al individuo con el objetivo de encontrar los distintos déficits que podrían estar afectando al individuo en su contexto.
- b) Técnica de reestructuración cognitiva: Trata en un inicio de identificar los pensamientos inadecuados y se trabaja en ellos para que pueda existir un “correcto” funcionamiento del individuo.
- c) Entrenamiento en habilidades de enfrentamiento: En este punto se pretende que el individuo adquiera habilidades o destrezas para hacer frente de forma activa a las situaciones que afectan en su contexto.

Trevithick (2006) comenta que algunas limitantes con las que se puede encontrar al trabajar con este enfoque pudieran ser: la intervención directiva tiene expectativas relativamente altas de los sujetos y de su compromiso con el programa, se centra exclusivamente en el problema planteado, cierto lenguaje de los enfoques cognitivo-conductuales puede ser muy abstracto, mecanicista y distante, para algunos sujetos se les puede complicar el hacer deberes o tareas, debido a su creencia de carecer de la capacidad para emprender la tarea de esta índole. Así también Rodríguez (2011), comenta que por el proceso de análisis, no todas las personas tienen la capacidad necesaria para trabajar sus habilidades sociales con el modelo cognitivo- conductual, siendo muy adecuado para aquellos con cierto nivel cultural y capacidad de comprensión e introspección.

2.3 El enfoque Cognitivo-Conductual y su implicación en el contexto educativo.

La importancia que tiene la actividad profesional del psicólogo y la función que tiene como mediador para generar el bienestar del ser humano, ha sido importante en los últimos años, haciendo uso de procedimientos terapéuticos, de diseños y estructuración de procedimientos de intervención que puedan resultar eficaces a corto plazo, directivos y ordenados y que sean científicamente comprobados, siendo el enfoque cognitivo – conductual uno de los más usados para el manejo de conductas y pensamientos (Heman Contreras y Oblitas Guadalupe, 2005).

De acuerdo a Caro (2007), los enfoques conductistas y cognitivistas, comparten distintas características que complementan y mejoran su aplicación y uso en diferentes contextos, esas características se pueden resumir en las siguientes: 1) la relación de colaboración del psicólogo con las personas que trabaja, 2) El supuesto de cambiar cogniciones para producir los cambios deseados en el afecto y la conducta, 3) sus formas de aplicación y tratamiento son generalmente en un tiempo limitado y educativo y se centran en problemas-metas específicos.

De acuerdo a Bruner (1988), el hombre construye modelos de su mundo y del contexto en donde se desenvuelve, y menciona que los humanos son capaces de hacer que el entorno se adecúe a sus expectativas. Sin embargo la falta de comprensión impide de otras cuestiones que permitan al humano alcanzar su condición de independiente en la cultura a la que pertenece, y este es el papel del psicólogo, evaluar e identificar los procesos cognitivos desadaptativos, para luego organizarlos en una experiencia de aprendizaje que pueda impactar en las cogniciones y a su vez modificar los patrones afectivos y conductuales (Millán & Serrano, 2002).

Para llevar a cabo una intervención de este tipo es importante la identificación de las cualidades de cada sujeto que le permita obtener los resultados deseados, así como la selección o el diseño de programas de intervención basados en lo que pueda resultar eficaz y que además al sujeto le parezca aceptable. Así también, se tendrá que realizar una valoración continua de los progresos o resultados alcanzados con objetivos claros, y se deberán comparar los datos recabados durante toda la intervención con datos iniciales y

finales cuando sea factible, esto con la finalidad de tener o alcanzar una validez social, en donde se incluya perfectamente los procedimientos concebidos para alcanzar los logros positivos (Trevithick, 2006).

En lo que respecta a la educación y formación de individuos tanto en centros educativos como en el hogar, se requiere de maestros y padres con una diversificación de habilidades. Numerosos psicólogos de diversas partes del mundo se han interesado en crear programas de entrenamiento asertivo y habilidades sociales. Navas Robleto (1999) asegura que la mayoría de las conductas se aprenden a través del ambiente en que se encuentran las personas. Mientras éstas se encuentran ya sea en el hogar, salón de clases o su lugar de trabajo, pueden estar adquiriendo muchas formas de comportamientos adecuados e inadecuados. En cualquier caso, se presta a que los individuos puedan aprender mayormente conductas adecuadas y superar las inadecuadas. La modificación conductual y las técnicas que tienen su base en estos principios psicológicos captan el interés de profesionales en el campo de la psicología incluido el ámbito educativo. La modificación conductual se ha ido extendiendo progresivamente, no solamente en el estudio clínico de la conducta, sino también a las situaciones escolares, familiares y de desarrollo personal.

MÉTODO

La idea de elaborar el taller de asertividad para jóvenes, surgió durante el curso de 6° semestre “Instrumentos de psicodiagnóstico” en donde se realizó una práctica en la cual se trabajó con la escala multidimensional de Asertividad (EMA), la cuál consta de 45 afirmaciones tipo likert, con cinco opciones de respuesta que van de completamente de acuerdo a completamente en desacuerdo, con un rango de 5 a 1 y se compone de 3 dimensiones que consta de 15 reactivos cada uno, las cuales son: Asertividad indirecta, asertividad directa y Asertividad. La aplicación se realizó a 84 estudiantes de sexto semestre de la licenciatura en Psicología Educativa, pertenecientes a la Universidad Pedagógica Nacional elegidos al azar. Los resultados arrojaron que el 63% de los estudiantes encuestados obtuvieron puntajes altos en asertividad indirecta ya que carecen de habilidad para decir o expresarse abiertamente, es decir, les es difícil tener enfrentamientos directos con otras personas en distintas situaciones y con distinta gente, por lo que tienen que manifestar sus opiniones, sentimientos, deseos, etc., de manera indirecta, ya sea por teléfono, cartas, correos, entre otros medios. De acuerdo a los resultados, el 23% de los encuestados obtuvieron resultados en los que se refleja que son personas inhábiles para expresar sus deseos, opiniones y sentimientos, teniendo problemas para poder expresarse durante sus relaciones interpersonales, por lo cual son sujetos no asertivos. Sólo el 14% de los encuestados mostró ser capaz de expresar sus limitaciones, pensamientos, opiniones y sentimientos, siendo individuos hábiles socialmente. Posteriormente, se tomó la decisión de que la propuesta para elaborar la tesis sería la elaboración de un taller, pensando en crear una útil herramienta para acercar a los jóvenes a dicho tema.

La muestra es no probabilística de tipo homogénea y de carácter intencional a conveniencia del investigador, ya que no busca generalizar los resultados obtenidos, sino generar un tema de análisis que se encuentra dentro de un contexto universitario.

La recolección de datos para diseñar este taller se llevó a cabo dentro de un contexto natural (la universidad) haciendo uso de la herramienta EMA, posteriormente, se llevó a cabo una interpretación de resultados para poder desarrollar el taller de asertividad siendo el propósito fundamental de este aportar información que guíe a la toma de decisiones.

El abordaje metodológico, es decir, los medios para facilitar la experiencia de aprendizaje de los alumnos, por medio de actividades y materiales concretos, surge a partir de los elementos teóricos ya revisados anteriormente, asertividad y el enfoque cognitivo-conductual. Los contenidos no son únicamente un conjunto de conceptos declarativos, son procedimientos para realizar correctamente diversas actividades (saber hacer), actitudes para saber vivir y convivir (implican la puesta en juego de creencias y valores del alumno para el saber vivir y convivir) y los saberes declarativos y conceptuales (Casanova, 2006). Se diseñaron una serie de procesos y técnicas que faciliten el proceso de enseñanza-aprendizaje de la asertividad, lo cual se expondrá en el siguiente apartado.

Programa del taller

Unidad 1: Fundamentos de la asertividad

Objetivo particular: Los participantes construirán el concepto de asertividad y fortalecerán el hábito de detectar, debatir y refutar ideas irracionales.

Descripción de las actividades (Anexo 1)

A continuación se presentan los objetivos particulares de cada una de las actividades de la unidad 1; para una descripción más detallada sobre las actividades se puede consultar el Anexo 1.

Actividad: 1. Definiendo el concepto de Asertividad

Objetivos:

Debatir el concepto de asertividad en el contexto educativo.

Construir un concepto de asertividad con las ideas de los participantes.

Actividad: 2. ¿Soy asertivo?

Analizar las creencias irracionales e instaurar una creencia racional.

Actividad: 3. Soy como soy

Que el participante descubra aspectos de su propia conducta que no tiene muy presentes.

Actividad 4: **Mi concepto de asertividad**

Enlistar las palabras que refuercen el concepto de asertividad.

Actividad 5: **Invirtiendo mis respuestas**

Que el participante practique respuestas asertivas.

Actividad 6: **Si fuera diferente**

Que el participante exprese sus expectativas de vida.

Unidad 2: ¿Para qué ser asertivo?

Objetivo particular: Los participantes identificarán las razones por la cuales es bueno tener una conducta asertiva.

Descripción de las actividades (anexo 2)

A continuación se presentan los objetivos particulares de cada una de las actividades; para una descripción más detallada sobre las actividades se puede consultar el Anexo 2.

Actividad 1. **Mi descripción**

Que el participante identifique sus defectos y virtudes.

Actividad 2. **Derechos y deberes asertivos**

El participante reconocerá la importancia de cambiar su pensamiento básico.

Actividad 3. **Las contrapartes de ser asertivos**

Que los participantes aprendan a identificar los diversos tipos de conductas carentes de asertividad en sí mismos y en otras personas.

Tornar real, visible y vívida una situación para que lo participantes, sean capaces de comprenderla.

Actividad 4. **La crítica**

El participante buscará información para conocer cómo es que influye la crítica en su vida diaria.

Actividad 5. **Reforzando mis derechos y deberes asertivos**

Identificar los derechos y deberes asertivos que pueden ejecutarse en el contexto diario de cada participante.

Actividad 6. **Imaginando**

El participante imaginará situaciones en las que no es asertivo y practicar respuestas asertivas.

Unidad 3. Nuestros mayores obstáculos

Objetivos particulares:

- Distinguir los pensamientos irracionales, los sentimientos apropiados y los comportamientos afectivos.
- Identificar las situaciones en las que los obstáculos nos impidan actuar con asertividad.

Descripción de las actividades (Anexo 3)

A continuación se presentan los objetivos particulares de cada una de las actividades; para una descripción más detallada sobre las actividades se puede consultar el Anexo 3.

Actividad 1. **Distorsiones cognitivas**

Conocer las distorsiones cognitivas.

Reconocer que las distorsiones cognitivas son un factor de riesgo en nuestras conductas asertivas.

Actividad 2. **Luchando contra mis ideas irracionales**

Definir los pensamientos irracionales, los sentimientos apropiados y los comportamientos afectivos.

Analizar una serie de casos para lograr el pensamiento crítico en los participantes.

Actividad 3. **Nuestros mayores obstáculos: el rechazo, la humillación y la crítica.**

- Reconocer y profundizar sobre las actitudes negativas que se presentan en las relaciones interpersonales.

Actividad 4. **Reflexionando las distorsiones cognitivas**

El participante podrá reflexionar acerca de sus distorsiones cognitivas.

Actividad 5. **Actividad de Refuerzo**

Que el participante cuente con material de apoyo para identificar creencias irracionales.

Unidad 4 Asertividad y personalidad del mexicano

Los participantes reflexionarán sobre la pertinencia de hacer cambios en su estilo de comunicación a partir del análisis de su contexto histórico – cultural.

Descripción de las actividades (Anexo 4)

A continuación se presentan los objetivos particulares de cada una de las actividades; para una descripción más detallada sobre las actividades se puede consultar el Anexo 4.

Actividad 1. **¿Cómo somos los mexicanos?**

Analizar los aspectos positivos y negativos de la personalidad del mexicano desde sus antecedentes socioculturales.

Actividad 2. **Asertividad Cultural**

Que los participantes tomen conciencia de cómo algunas creencias culturales moldean la conducta asertiva.

Actividad 3. **Me pongo en su lugar**

Que los participantes expongan sus creencias irracionales.

Actividad 4. **La evolución de mi país**

Que los participantes conozcan cómo ha evolucionado el país a lo largo de la historia en distintos aspectos.

Unidad 5. Los participantes concluirán el estudio de la asertividad con un plan personal de desarrollo de esta cualidad.

Los participantes concluirán el estudio de la asertividad con un plan personal de desarrollo de esta cualidad.

Descripción de las actividades (Anexo 5)

A continuación se presentan los objetivos particulares de cada una de las actividades; para una descripción más detallada sobre las actividades se puede consultar el Anexo 5.

Actividad 1. **Plan personal de asertividad**

Elaborar por escrito en forma crítica y realista un plan de asertividad, con su punto de partida y sus propias limitaciones.

Actividad 2. **Asignándome tareas**

El participante propondrá tareas que le servirán para fomentar la asertividad.

Actividad 3. **¡Sí puedo lograrlo!**

Que el participante sea capaz de confrontar situaciones en las que no era asertivo.

Conclusiones

Como se ha destacado a lo largo de esta investigación, los estudiantes universitarios, en un mundo tan competitivo, deben enfrentarse ante una serie de demandas sociales y académicas que el medio circundante les exige, y que en ocasiones sobrepasa la capacidad de los jóvenes para estar a la altura de las circunstancias. En esta etapa de la vida, los alumnos universitarios no están únicamente sometidos a la evaluación continua dentro de la institución educativa, sino también de los miembros del grupo al cual pertenecen y con el que se relacionan cotidianamente. Todo ello obliga a establecer y consolidar su posición dentro del contexto en el que se desenvuelven, prepararse para soportar sentimientos negativos en caso de no poder responder con el modo social y educacionalmente esperado. En este contexto, los repertorios conductuales de asertividad y los sentimientos de bienestar son de gran importancia para los jóvenes. Las competencias asertivas permiten un adecuado manejo interpersonal de situaciones sociales, y los sentimientos de bienestar que aportan tranquilidad y optimismo necesarios para desarrollar estrategias para afrontar problemas cotidianos, en especial los referentes a la parte ocupacional, la toma de decisiones y el manejo de manera adecuada de sus relaciones interpersonales, repercutiendo sin duda alguna también, en el rendimiento académico.

Por otra parte, valdría la pena recordar que el enfoque cognitivo- conductual, utilizado para esta investigación, considera el aprendizaje como una adquisición y modificación de estructuras y conocimientos. Considera que las conductas son los productos de esos cambios en las estructuras de conocimiento, para este enfoque no es una mera modificación de conducta. El conocimiento no es una simple acumulación de información sino que la esencia del conocimiento es la estructura o la organización de dicha información. La esencia de la adquisición de dicho conocimiento consiste en poder generalizar determinados aprendizajes; adquirir/aprender relaciones generales aplicadas a la vida de cada individuo. La comprensión se construye desde el interior mediante el establecimiento de relaciones, asociaciones e integraciones entre informaciones nuevas e informaciones que ya se tiene. El proceso de asimilación en integración requiere tiempo y esfuerzo cognitivo, por lo tanto no es un proceso rápido ni tampoco es uniforme entre todos los jóvenes. Este proceso de asimilación e integración implica por lo tanto la consideración de las diferencias individuales. El simple hecho de aprender va a hacer

que cada joven se motive cada vez más por aprender más cosas, en función también del interés interno o de las motivaciones de cada uno.

Es, pues, relevante ocuparse de las relaciones entre los aspectos mencionados, teniendo en cuenta que las habilidades sociales y en concreto la asertividad son mandos y repertorios de conducta adquiridos principalmente a través del aprendizaje, lo cual llevó a diseñar el taller ya expuesto anteriormente para entrenar a los jóvenes, en la potenciación de algunas de estas habilidades sociales sin perder de vista el contexto de la cultura mexicana.

Se ha buscado que los objetivos, contenidos, estrategias metodológicas y evaluación sean congruentes y sirvan de guía al momento de implementar la presente propuesta. Lo que seguiría para un futuro trabajo sería juecear y pilotear este taller para conocer los alcances y limitaciones de éste.

Factores ajenos como exceso en la población podrían sobrellevarse realizando adaptaciones sencillas como el uso de un aula y material visual más grande, micrófono, entre otras que no representarían un incremento excesivo en costos, aunque se sugiere que el trabajo se realice con grupos pequeños.

Este taller puede aplicarse en cualquier contexto, ya sea escolar, laboral o familiar y que cada una de las actividades está ampliamente relacionada una con otra, siendo aplicables en cualquier situación.

El taller requiere de material a bajo costo y de fácil acceso, actividades dinámicas y concretas, material de apoyo sencillo y práctico, costos bajos de reproducción y flexibilidad para ser impartido en aulas pequeñas o espaciosas.

REFERENCIAS

- Aguilar Kubli, E. (1987). *Cómo ser tú mismo sin culpas*. Colombia: Pax México.
- Alberti, R., & Emmons, M. (1999). *Viviendo con autoestima: Cómo fortalecer con asertividad lo mejor de tu persona*. México: Pax México.
- Bach Cobacho, E., & Forés Miravalles, A. (2010). *La asertividad para gente extraordinaria*. Barcelona: plataforma editorial.
- Beitman, B., & Yue, D. (2004). *Psicoterapia: Programa de formación*. Barcelona: Masson.
- Bruner, J. (1988). *Desarrollo cognitivo y educación*. Madrid: Morata.
- Caballo, V. (1998). *Manual para el tratamiento cognitivo-conductual de los trastornos psicológicos*. España: Siglo veintiuno de España editores.
- Caro Gabalda, I. (2007). *Manual Teórico-Práctico de psicoterapias cognitivas*. Bilbao: Desclée.
- Casanova, M. A. (2006). *Diseño Curricular e Innovación Educativa*. Madrid: Muralla.
- Castanyer, O. (1996). *La asertividad: Expresión de una sana autoestima*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Castanyer, O., & Ortega, E. (2001). *¿Por qué no logro ser asertivo?* Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Coon, D. (2005). *Psicología*. México: Thomson.
- Cotler, J. y Guerra, S. (1979). *Assertion Training: A humanistic-behavioral guide to self-dignity*. Research Press.
- Dattilio, F., & Padesky, C. (2000). *Terapia Cognitiva con parejas*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Díaz-Guerrero, R. (1972). *Estudios de psicología del mexicano*. México: Trillas.
- Elizondo, M. (2000). *Asertividad y escucha activa en el ámbito académico*. México, D. F.: Trillas.
- Ellis, A., & Abrahms, E. (2005). *Terapia Racional Emotiva*. Colombia: Pax México.
- Fensterheim, H., & Jean, B. (1983). *No diga sí cuando quiere decir no*. México: Grijalbo.
- Flores, M. M. (2001). *Avances recientes en la investigación sobre asertividad: Una perspectiva etnopsicológica*. Recuperado el 6 de septiembre de 2011, de <http://www.ujed.org/descargas/freud/parte2.pdf#page=77>

Flores, M. M., & Díaz-Loving, R. (1995). *Escala Multidimensional de Asertividad*. México: Manual Moderno.

Flores, M. M., & Díaz-Loving, R. (2002). *Asertividad: Una alternativa para el óptimo manejo de las relaciones interpersonales*. México: Miguel Angel Porrua.

Flores, M.M. Asertividad: una habilidad social necesaria en el mundo de hoy. Revista de la Universidad Autónoma de Yucatán [en línea] Segundo trimestre del 2002, nº 221 [fecha de consulta: 16 de noviembre 2013] Disponible en: <http://www.cirsociales.uady.mx/revUADY/pdf/221/ru2214.pdf>

Güell, M. (2005). *¿Por qué he dicho blanco si quería decir negro?: técnicas asertivas para el profesorado y formadores*. España: Graó.

Heman Contreras, A., & Oblitas, L. (2005). *Terapia Cognitivo Conductual*. Bogotá: psicom.

Jakubowski, P., & Lange, A. (1979). *The assertivite Option: Your rights & responsibilities*. United States of American: research press company.

Lazarus, A. (1973). On assertive behavior: a bief note. Behavior therapy, 4, 697-699.

Lega, L. I., Caballo, V. E., & Ellis, A. (1998). *Teoría y práctica de la terapia Racional Emotivo-conductual*. Madrid: Siglo XXI de España editores.

Lloyd, S. R. (1998). *Cómo desarrollar la asertividad positiva: Técnicas prácticas para el éxito personal*. México D.F: Iberoamérica.

Maya, A. (2007). *El taller educativo: ¿Qué es? fundamentos, cómo organizarlo y dirigirlo, como evaluarlo*. Colombia: LTDA.

Mialaret, G. (2001). *Psicología de la educación*. México: Siglo XXI editores.

Millán, M. Á., & Serrano, S. (2002). *Psicología y familia*. España: Cáritas.

Moreno, P. (2008). *Superar la ansiedad y el miedo*. Bilbao: Desclée de Brouwer.

Navas R, J. J. (1999). *Promoviendo el bienestar humano PSYPRO*. Recuperado el 8 de noviembre de 2011, de <http://www.psypro.com/articulo5.htm>

Real Academia Española. (2012). *Diccionario de la lengua. 22da ed.* Obtenido de <http://lema.rae.es/drae/>

Rodríguez, M., & Serralde, M. (1991). *Asertividad para negociar. Serie: El arte de negociar*. México: Mc Graw Hill.

Rodríguez, R. (2011). *Manual de terapia cognitivo conductual de los trastornos de ansiedad*. Buenos Aires: POLEMOS.

Trevithick, P. (2006). *Habilidades de comunicación en intervención social: manual práctico*. Madrid: narcea.

Wolpe, J. (1993). *Práctica de la terapia de la conducta*. México: Trillas.

ANEXOS

Anexo 1. Carta descriptiva Unidad 1

Unidad 1. Fundamentos de la Asertividad									
Objetivo particular	Nombre de la actividad	Objetivo específico	Tipo de intervención	Técnica	Procedimiento	Temp	Recursos	Recomendaciones	Evaluación
Los participantes construirán el concepto de asertividad y fortalecerán el hábito de detectar, debatir y refutar ideas irracionales	Definiendo el concepto de asertividad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debatir el concepto de asertividad en el contexto educativo. 2. Construir un concepto de asertividad con las ideas de los participantes. 	Cognitiva	Análisis y evaluación de la lógica.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El instructor elegirá a un representante que anotará en el pizarrón las aportaciones del grupo. 2. Los participantes expondrán sus puntos de vista sin restricciones del instructor, quien sólo interviene para organizar el orden de las participaciones. 3. Una vez expuestas las ideas, se analiza de manera crítica y realista las aportaciones, seleccionando las más valiosas a consideración del grupo, se busca un consenso y a partir de esto, se construye la definición del grupo. 4. Posteriormente, el instructor realizará una presentación verbal del concepto de asertividad, destacando la importancia del tema relacionado con las necesidades particulares del grupo para despertar su interés. La exposición deberá hacerse con claridad tomando como referente las particularidades del grupo que permitan despertar su interés así como invitar a los participantes a exponer sus dudas y comentarios. 5. El instructor tomará como base los conceptos del Anexo 6. 	20 min.	<p>Pizarrón</p> <p>Plumón</p> <p>Lista de conceptos.</p> <p>Anexo 6</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser activo y directo para evitar el fuerte arraigo de las creencias de los participantes. 2. Establecer una atmósfera de ideas y comunicación que permita considerar el tema desde diferentes puntos de vista. 	<p>Observar y registrar las auto verbalizaciones de los participantes, actitudes y las respuestas meramente emocionales.</p>
	¿Soy asertivo?	Analizar las creencias irracionales e instaurar una creencia racional	Conductual	Ensayo de la conducta	<ol style="list-style-type: none"> 1. El instructor proporcionará una lista con enunciados que contiene creencias irracionales. 2. Los participantes analizarán cada enunciado y delante del redactarán uno nuevo pero con una creencia racional y asertiva. Por ejemplo, enunciado irracional. " Si alguien tiene un comportamiento que llegue a incomodarme en una exposición de clase, mi primera reacción es violenta y puedo llegar a los golpes". Enunciado racional y asertivo. " si alguien tiene un comportamiento que llegue a incomodarme en una exposición, se lo hago saber y le pido que su actitud sea crítica y respetuosa". 3. Por parejas se debatirán las respuestas y se elegirán 2 enunciados que a los participantes les cueste trabajo resolver de manera asertiva en su vida diaria y enlistarán lo primero que sienten en esta situación y como lo han resuelto. 	35 min	<p>Lápiz</p> <p>Anexo 7</p>	<p>Promover el cambio en la filosofía de vida y ser flexible en las respuestas.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anotar que tipo de conducta prevalece en nuestro comportamiento diario, (asertiva, pasiva o agresiva). 2. Los participantes fijarán metas con base en problemas individuales que se tendrían que registrar en una tabla de creencias

					4. El instructor pedirá se comente por parejas un enunciado desarrollado y las conclusiones a las que se llegó. 5. El instructor tomará como base los conceptos del Anexo 7.				irracionales.
	Soy como soy	Que el participante descubra aspectos de su propia conducta que no tienen muy presentes	Emotiva	Imaginación racional emotiva	1. El instructor proporcionará una serie de frases incompletas (ver Anexo 8 las cuales cada participante tendrá que terminar con lo primero que venga a su mente sin pensar mucho tiempo la respuesta. 2. El instructor pedirá al participante que delante de esa respuesta de otra realizando una acción contraria. Por ej. Me siento culpable cuando: "trabajo poco" la respuesta con la acción contraria es : Me siento culpable cuando trabajo mucho. 3. El participante tendrá que hacer mención de cómo se sentiría si sus conductas y acciones fueran contrarias a sus creencias.	30 min	Lápiz Anexo 8	El instructor hará hincapié en que el ejercicio tiene que llevarse a cabo sin pensar mucho tiempo la respuesta, para poder obtener respuestas más espontáneas.	Se realizará una lectura comentada de cada frase y se comentarán las respuestas con acciones contrarias y los sentimientos y emociones que se produjeron al actuar de esta manera.
	Mi concepto de asertividad	Enlistar las palabras que refuercen el concepto de asertividad	Cognitiva de refuerzo	Discusión y debate de creencias	El instructor pedirá que en casa se enlisten las palabras que definan el propio concepto de asertividad	10 min	Lápiz cuaderno	Se hará la recomendación de buscar definiciones de asertividad en libros, internet, diccionario etc. Para complementar el concepto.	Diseñar un concepto de asertividad personal que podrá ser aplicado en todos los ámbitos de su vida, ya sea la profesional, laboral, familiar, en pareja, etc.
	Invirtiendo mis respuestas	Que el participante practique respuestas asertivas	Conductual de refuerzo	Inversión del rol racional	El instructor pedirá al participante que practique acciones y respuestas asertivas. Que se susciten en cualquier contexto donde se desarrolle o se desenvuelva. Por ejemplo en la universidad al no estar de acuerdo con una aportación, de qué manera se lo haría saber haciendo uso de la asertividad	Diario	Ninguno	El participante podrá anotar al finalizar el día en las acciones en las que no pudo dar una respuesta asertiva y confrontarlas en situaciones posteriores.	La evaluación es personal y de autorreflexión, con preguntas como: ¿El día de hoy logré tener una conducta asertiva? ¿ En qué situación me ha costado trabajo serlo? ¿Qué acción tomaré en caso de que mis respuestas y conductas no

									logren mejorar?
	Si fuera diferente	Que el participante exprese sus expectativas de vida.	Emotiva de refuerzo	Imágenes racionales. Emotivas	El instructor pedirá que imagine como sería su vida si actuara con asertividad. ¿Qué cosas podría lograr? ¿Hasta dónde llegaría su éxito? ¿Qué oportunidades laborales tendría? ¿Con qué personas se visualiza realizándose en el futuro? Etc.	diario	Ninguno	Estando en la escuela imaginarse como sería relacionarse con profesores a un nivel más profesional y como se comunicaría con ellos, que lenguaje ocuparía y que postura. En la familia, o en el trabajo cómo sería si su manera de dirigirse cambiara radicalmente.	La evaluación de esta actividad es personal, haciéndoles saber que cada que fallen en alguna situación tendrán que ser capaces de practicar de nuevo.

Anexo 2. Carta descriptiva Unidad 2

Unidad 2. ¿Para qué ser asertivos?									
Objetivo particular	Nombre de la actividad	Objetivo específico	Tipo de intervención	Técnica	Procedimiento	Temp	Recursos	Recomendaciones	Evaluación
Los participantes identificarán las razones por las cuales es bueno tener una conducta asertiva	Mi descripción	Que el participante identifique sus defectos y virtudes.	Cognitiva	Interpretación de defensas	El instructor pedirá que de manera individual escriban como es que los describían en su infancia y si eran participes de sus propias decisiones. Un ejemplo. "será un niño listo" "eres un tonto no sirves para nada" " Ordena tú mismo tus alimentos" " soy tu madre y no se discute nada" etc. * Posterior a esa descripción de otras personas realizar la descripción de la infancia propia, por ej. "Era muy travieso y me gustaba salir en bicicleta, mis padres me permitían jugar con otros niños pero yo no quería" etc. * Y por último como soy hoy, y ¿Cómo me veo en el futuro?	30 min	Lápiz Hojas blancas	Sugerir que se realice una descripción real explicando que muchas de nuestras conductas y acciones de la actualidad se deben a la educación proporcionada en casa, lo que conlleva a generar métodos de autodefensa que muchas veces son los causantes de nuestra incapacidad para resolver algún problema.	El participante tendrá que poner cuales de sus conductas aún prevalece en la actualidad. Por Ejemplo: "Yo siempre he sido tímido" y delante de esa frase poner porqué creen que son así. Ej. Mi madre decía que mi opinión no era importante.
	Derechos y deberes asertivos	El participante reconocerá la importancia de cambiar su pensamiento básico	Conductual	Adiestramiento de destrezas	<ol style="list-style-type: none"> El instructor pedirá a los participantes se realice una lectura comentada de los derechos asertivos.. Anexo 9 Los participantes comentarán si es difícil ejecutar estas acciones y comentar sus principales obstáculos para no lograrlo. Por ej. "derecho a decidir" la respuesta podría ser: Es difícil puesto que en mi escuela las decisiones importantes las toma el líder del grupo. O es difícil porque en mi trabajo esas opiniones las toma el jefe. O: Es difícil porque en casa mi padre es el único que opina. 	30 min	Lápiz Hojas blancas Anexo 9	Mencionarle a los participantes que si se practican estos derechos y deberes asertivos en situaciones	Pedir que se comenten situaciones reales y como es que podrían modificarlas.

					<ol style="list-style-type: none"> Al finalizar el instructor pedirá que se aventuren a actuar de manera distinta, que contribuyan o intente aportar ideas o mencionar que no se está de acuerdo con tal situación. El instructor finalizará mencionando los deberes con base en el derecho analizado. 			<p>reales de sus vida, sus ideas y pensamientos irracionales cambiarán aunque sea para ser reflexionados. Y si esto es complementado con el cambio de conductas también se cambiará filosóficamente para adquirir mayor confianza en su persona y mejorar en distintos contextos y áreas como la comunicación.</p>	
Las contrapartes de ser asertivos	<ol style="list-style-type: none"> Que los participantes aprendan a identificar los diversos tipos de conductas carentes de asertividad en sí mismos y en otras personas Tornar real, visible y vivida una situación para que lo participantes, sean capaces de comprenderla. 	Emotiva	Ejercicios contra la vergüenza	<ol style="list-style-type: none"> Consiste en la representación que hacen dos o más personas de una situación que sucede en la vida real. El instructor pedirá que se formen grupos no mayores a cuatro personas dependiendo la situación que les toque representar. El instructor contará con una serie de situaciones previamente descritas en hojas de papel en donde se describirán ejemplos de conductas agresivas, pasivas y asertivas, que suceden en la vida diaria. Ejemplos sencillos, fáciles de llevar a la representación (ver Anexo 10). Cada personaje recibirá un nombre ficticio, lo cual ayudará a posesionarse del rol. Se podrá hacer uso de los elementos indispensables (sillas, mesas). Los participantes desarrollarán la escena de la forma más natural posible. El instructor cortará la acción cuando considere que se ha logrado el aprendizaje deseado. 	Se recomienda que la representación no se prolongue más de 10 minutos por equipo.	Sillas Mesas Lista de ejemplos anexo 10	<ol style="list-style-type: none"> Se debe comenzar con situaciones simples y los interpretes tendrán que ser los más seguros, hábiles, comunicativos y espontáneos. No dar roles semejantes a lo que el individuo es en realidad, no debe 	<p>Al finalizar las representaciones, se procede a comentar y discutir las conductas observadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> Los participantes darán sus impresiones acerca de su desempeño, su estado de ánimo, y lo que sintieron al representar a dicho personaje en el rol. 	

								elegirse un tímido para hacer el rol de tímido, etc. 3. Cada uno de los roles debe estar escritos en una tarjeta para que lo pueda analizar el participante	
La Crítica	El participante buscará información para conocer cómo es que influye la crítica en su vida diaria	Cognitiva de refuerzo	Interpretación de defensas	La actividad consiste en buscar información acerca de cómo influye la crítica y forma de pensar de otros en tu actuar diario.	1 hora	Se le sugerirá al participante que haga uso de internet, libros, artículos	Se deberá buscar información de cómo es que influyen las personas en nuestra toma de decisiones y en definir nuestra personalidad.	¿De que manera influyeron mis padres, profesores y amigos en la creación de mi personalidad?	
Reforzando mis derechos y deberes asertivos	Identificar los derechos y deberes asertivos que pueden ejecutarse en el contexto diario de cada participante	Conductual de refuerzo	Adiestramiento de destrezas	De acuerdo a la actividad de derechos y deberes asertivos el participante tendrá que identificar cuáles de estos pueden ejecutarse de manera inmediata y cuáles no y por qué.	60 min		Antes de actuar de manera diferente a lo que se venía haciendo, se tendrá que reflexionar acerca de si actuar de esta manera me traerá beneficios y en qué aspecto.	Reflexionar a diario como es mi vida desde que hago valer mis derechos asertivos.	
Imaginando	El participante imaginará situaciones en las que no es asertivo y practicará	Emotiva de refuerzo	Ejercicios contra la vergüenza	Imaginar situaciones en las que no somos asertivos y practicar las respuestas frente al espejo o antes de llevarlas a su ejecución, imaginando posibles respuestas de la otra persona				Verificar si al planear nuestras respuestas se obtiene mejor resultado.	

		respuestas asertivas							
--	--	----------------------	--	--	--	--	--	--	--

Anexo 3. Carta descriptiva Unidad 3

Unidad 3. Nuestros mayores obstáculos										
Objetivo particular	Nombre de la actividad	Objetivo específico	Tipo de intervención	Técnica	Procedimiento	Temp	Recursos	Recomendaciones	Evaluación	
1. Distinguir los pensamientos irracionales, los sentimientos apropiados y los comportamientos afectivos. 2. Identificar las situaciones en las que los obstáculos nos impidan actuar con asertividad	Distorsiones cognitivas	1. Conocer Distorsiones cognitivas 2. Reconocer que las distorsiones cognitivas son un factor de riesgo en nuestras conductas asertivas.	Cognitiva	Presentación de elecciones y acciones alternativas	1. El instructor dará una breve explicación acerca de las distorsiones cognitivas mediante un cuadro de relación distorsiones cognitivas – características 2. Se les pedirá que relacionen la descripción con la distorsión correspondiente y anoten la respuesta en el recuadro correspondiente según sea el caso (ver Anexo 11). * Delante de la respuesta de relación de columnas el participante tendrá que anotar una situación similar como lo resolvió y como lo resolvería con una conducta asertiva. Por ej. "supone el rechazo sistemático de cualquier aspecto o situación positiva relacionado con la persona, le inciso es el (L) . Le ha pasado? "sí, en una ocasión me dijeron que mi trabajo era muy destacable por encima de muchas personas, y yo solo respondí que esa era mi obligación y que no tendría que reconocerse de esa manera. ¿Cómo actuaría de manera asertiva? "Agradecería por haber realizado la observación y mencionaría que me hace sentir alagada o alagado con ese comentario, que seguiré esforzándome.	60 min	Lápiz Hoja de anexo	Darles ejemplos de situaciones reales.	Es una evaluación crítica de las aportaciones de cada participante.	
	Luchando contra mis ideas irracionales	1. Definir los pensamientos irracionales, los sentimientos apropiados y los comportamientos afectivos. 2. Analizar una serie de casos para lograr el pensamiento	Conductual	Practica y refuerzo de las cogniciones racionales	1. El instructor expondrá una situación en donde se expongan experiencias cotidianas que impliquen una serie de creencias racionales e irracionales, sus consecuencias emocionales deseables e indeseables y los efectos a discutir. 2. Posteriormente, el instructor entregará un cuestionario de autoayuda racional (ver Anexo 12) para que cada participante escriba alguna experiencia significativa en donde puedan ejemplificar sus pensamientos racionales e irracionales. 3. El instructor propiciará la discusión de algunos casos,	40 min	Manual de procedimiento (anexo 12 (Se debe disponer de la redacción y reproducción	• El instructor debe elaborar un caso práctico suficientemente orientado, que permita a los participantes entender y aplica sus conocimientos	Se leerán frente al grupo algunos de los casos escritos por los participantes para fomentar el análisis y reflexión.	

		crítico en los participantes.			<p>con la finalidad de guiar el aprendizaje y realizar observaciones.</p> <p>4. De acuerdo con el objetivo del instructor, los participantes presentan al grupo las respuestas y discuten sus puntos de vista.</p> <p>5. Se retoman las conclusiones pertinentes procurando lograr el consenso del grupo.</p>		de los casos que se van a analizar, impreso para cada participante, así como la proyección de estos al frente del grupo	<p>teóricos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar preguntas relacionadas con el caso para orientar el análisis y destacar los aspectos más importantes. • Indicar una lectura en silencio del caso antes de iniciar la discusión 	
Nuestros mayores obstáculos: el rechazo, la humillación y la crítica	Reconocer y profundizar sobre las actitudes negativas que se presentan en las relaciones interpersonales.	emotiva	Revelación de uno mismo	<ol style="list-style-type: none"> 1. El instructor proporcionará una serie de preguntas (ver anexo 13 relacionadas con el rechazo, la crítica y la humillación). 2. Cada participante resolverá el cuestionario de acuerdo a sus experiencias personales. 3. Se les señala que cuentan con un tiempo de 20 minutos y que este se respetará rigurosamente. 4. Una vez concluido con el trabajo individual se contará con 10 minutos para que den a conocer sus aportaciones y poderlas comentar en grupo. De acuerdo al trabajo realizado el instructor retroalimentará al grupo de acuerdo a su desempeño. 5. 	30 min	Hoja de anexo 13 Pluma	Hacer que los participantes revelen cosas íntimas y en especial vergonzosas, ya que con esto se ayuda a que se preparen para poder enfrentar la misma situación con cualquier persona.	Llevar a la autorreflexión los momentos en los que nos hemos enfrentado a dichas situaciones y como son nuestras reacciones fisiológicas y psicológicas, así como las acciones que podríamos tener para solucionarlo.	
Reflexionando las distorsiones cognitivas	El participante podrá reflexionar acerca de sus distorsiones cognitivas	Cognitiva de refuerzo	Presentación de elecciones y acciones alternativas.	Leer nuevamente las distorsiones cognitivas y pensar en una situación en la que hemos pasado por lo mismo y responder lo siguiente: ¿Por qué respondo así? ¿Qué hace que tenga este tipo de actitud?	Diario	Ninguno	Cada que nos enfrentemos a una situación similar relacionarla con las distorsiones cognitivas y dar la respuesta	Reflexionar que distorsión cognitiva repito con mayor frecuencia y analizar por qué?	

								diferente a la que anteriormente dábamos.	
	Actividad de refuerzo	Que el participante cuente con material de apoyo para identificar creencias irracionales.	Conductual de refuerzo		Llenar el anexo 12 cada que sea necesario, para lograr identificar las creencias irracionales y plantear nuevas metas , y acciones a emprender posteriormente,			Preguntarse qué se hizo para lograr su objetivo y cuántas veces ha discutido sus ideas irracionales en los últimos días.	La evaluación es diaria y entre más crítica sea mejores resultados se podrán obtener.

Anexo 4. Carta descriptiva unidad 4

Unidad 4. Asertividad y personalidad del mexicano.										
Objetivo particular	Nombre de la actividad	Objetivo específico	Tipo de intervención	Técnica	Procedimiento	Temp	Recursos	Recomendaciones	Evaluación	
Los participantes reflexionarán sobre la pertinencia de hacer cambios en su estilo de comunicación a partir del análisis de su contexto histórico-cultural.	¿cómo somos los mexicanos?	Analizar los aspectos positivos y negativos de la personalidad del mexicano desde sus antecedentes socioculturales	Cognitiva	Interpretación de defensas	<ol style="list-style-type: none"> 1. El instructor proporcionará una tabla comparativa (anexo 14) a cada uno de los participantes. 2. Se les pedirá que enlisten del lado izquierdo los aspectos positivos y del lado derecho los aspectos negativos, que consideren de la personalidad de los mexicanos. 3. La resolución será individual. 4. Posteriormente, el instructor pedirá que cada uno de los participantes vaya leyendo sus respuestas en voz alta, de manera ordenada. 5. Al finalizar la intervención de cada participante, el instructor leerá sus anotaciones también. 6. El instructor fomentará la discusión del tema para después llevar acabo el análisis, basándose en la exposición teórica de los antecedentes socioculturales del mexicano. 7. Finalmente, se realizará una tabla comparativa en donde se unifiquen los rasgos positivos y negativos que fueron mencionados con más frecuencia en el grupo. 	40 min	Anexo 14 Pluma rotafolio	Sugerir a los participantes que analicen cuales de sus conductas han sido socialmente aceptadas como como contribuirían a modificarlas. Por ej. Somos un país tercermundista, pero contamos con todos los recursos para ser de 1er mundo. ¿Cuáles de mis conductas harán que esto suceda?	Se pondrán ejemplos de los que anotaron cada participante en su hoja. Por ejemplo el mexicano es conformista. Y se les harán preguntas como: y tú... ¿Eres conformista? Se llevarán sus aportaciones a l	
	Asertividad cultural	Que los participantes tomen conciencia de cómo algunas creencias culturales moldean la conducta asertiva.	Conductual	Contrarrestar ideas irracionales	<ol style="list-style-type: none"> 1. El instructor proporcionará una hoja en donde los participantes tendrán que anotar sus mitos culturales. Por ejemplo, " A los padres no se les debate" 2. Se les pedirá que enlisten las cosas que no han podido lograr por falta de una conducta asertiva. 3. El instructor solicitará que escriban una lista de estímulos que hayan propiciado las conductas asertivas mencionando los mensajes verbales emitidos en su contexto. 4. La resolución será individual. 5. Posteriormente, el instructor pedirá que cada uno de los participantes vaya leyendo sus respuestas en voz alta, de manera ordenada. 6. Al finalizar la intervención de cada participante, el instructor leerá sus anotaciones también. 7. El instructor fomentará la discusión del tema 	40 min	Hojas lápices	Mencionar que es importante que den ejemplos de todos los contextos en los que se desarrollan, ya sea profesional, laboral o familiar.	El participante anotará la forma en la que contrarrestará las ideas irracionales culturales. Por ejemplo. "Mis padres me dijeron en la infancia que el profesor sabe todo y que no se le cuestiona ninguna idea" Sin embargo yo propongo que se debatan y	

					para después llevar a cabo el análisis, basándose en la exposición teórica de los antecedentes socioculturales del mexicano				discutan sus aportaciones para hacer más interesante el tema.
Me pongo en su lugar	Que los participantes expongan creencias irracionales	Emotiva	Desempeño de papel		<ol style="list-style-type: none"> 1. El instructor pedirá a los participantes que formen 3 equipos. 2. Se repartirán 3 papelitos donde se pongan personajes claves de la cultura mexicana. Que son: El hombre machista en el hogar. El jefe que discrimina a las mujeres universitarias 3. Se les pedirá a los participantes que ejemplifiquen un caso extremo de estos personajes y como es que se han ido terminando con esos estereotipos culturales o en qué zonas creen que prevalecen y cuál sería el papel de los jóvenes universitarios para erradicar estas acciones. 	60 min	Ninguno	Fomentar una participación activa y que de ser posible se comenten situaciones reales de los participantes y si se han enfrentado en este tipo de situaciones.	Anotar de manera individual una reflexión de cómo cambiar las creencias irracionales culturales del mexicano.
La evolución de mi país	Que los participantes conozcan cómo ha evolucionado el país a lo largo de la historia en distintos aspectos.	Cognitiva de refuerzo			Buscar artículos de cómo ha evolucionado el mexicano en aspectos educativos, familiares y laborales. En qué momento tuvo el alumno el poder para externar sus opiniones o tener una participación más activa etc.			Conocer más acerca de nuestra historia nos llevará a entender mejor la evolución del pensamiento y como es que el tomar decisiones asertivas e informadas a llevado al cambio de ideas erróneas en nuestro contexto	Autorreflexión informada

Anexo 5. Carta descriptiva Unidad 5

Unidad 5. Poniendo en práctica la asertividad									
Objetivo particular	Nombre de la actividad	Objetivo específico	Tipo de intervención	Técnica	Procedimiento	Temp	Recursos	Recomendaciones	Evaluación
Los participantes concluirán el estudio de la asertividad con un plan personal de desarrollo de esta cualidad	Plan personal de asertividad	Elaborar por escrito en forma crítica y realista un plan de asertividad, con su punto de partida y sus propias limitaciones	Cognitiva	Diseñar plan de vida	<ol style="list-style-type: none"> Los participantes establecerán un programa con metas directas, que implica lo que pretenden alcanzar (Anexo 15). En otro cuadro anotarán los motivantes para lograr esa meta. Metas de refuerzo que implica el proceso intermedio para lograr los objetivos Finalmente el instructor pedirá que analizando los puntos anteriores escriban su autoimagen idealizada que implica saber qué pasaría si logran cambiar su conducta Lo anterior será brevemente descrito en un cuadro que será entregado por el instructor, en dónde se llenarán otros apartados 	50 min.	Anexo 15	Sugerir que tendrán que anotarse metas objetivas en donde implique tomar decisiones inmediatas en los distintos contextos	Cada participante autoevaluará su desempeño durante las actividades del taller, con base en la elaboración de su plan de vida donde refleje sus metas a corto, mediana y largo plazo,
	Asignándole tareas	Que el participante proponga tareas que le servirán para fomentar la asertividad	Conductual	Asignación de tareas	El instructor pedirá a los participantes que enlisten una serie de actividades que tendrán que realizar aun cuando culmine el taller. Por ejemplo: Practicar el decir que no cuando deseo decirlo. Formar parte de las decisiones tomadas en mi trabajo, mi familia y la universidad. Etc.	20 min	Hojas Pluma	Sugerir que se consideren todos los contextos en los que se desarrolla y fomentar la toma de decisiones.	Se lleva a la autorreflexión personal.
	¿sí puedo lograrlo!	Que el participante sea capaz de confrontar situaciones en las que no era asertivo	Emotivo	Ejercicios contra la falta de asertividad	El instructor pedirá a los participantes que siempre que se encuentren frente a una situación en la que anteriormente no eran asertivos logren expresar una respuesta que ellos desean, siendo claros y respetuosos de acuerdo a los derechos asertivos y contrarrestando las ideas irracionales.	20 min	Ninguno	Sugerir que esta actividad sea diario y anotar en qué casos no se pudo lograr y que consecuencias se va a tener cada que no se logre,	Se lleva a la autorreflexión personal y crítica a diario.

Anexo 6. Fundamentos de la asertividad

Autor	Concepto	Referencia
Wolpe (1969)	"Una expresión adecuada dirigida hacia otra persona, que excluye la respuesta de ansiedad"	Flores Galaz, M. M., & Díaz-Loving, R. (2002). Asertividad: Una alternativa para el óptimo manejo de las relaciones interpersonales. México: Miguel Angel Porrua.
Lazarus (1973) y Cotler y Guerra (1976)	La asertividad es el saber expresar sentimientos positivos y negativos, para iniciar, continuar y terminar conversaciones involucrando el conocimiento y expresión de los deseos, valores, necesidades, expectativas y disgustos de cada individuo.	Flores Galaz, M. M., & Díaz-Loving, R. (2002). Asertividad: Una alternativa para el óptimo manejo de las relaciones interpersonales. México: Miguel Angel Porrua.
Castanyer (1996)	Es la capacidad de autoafirmar nuestros propios derechos, sin dejarse manipular y de igual forma sin manipular a los demás.	Castanyer, O. (1996). La asertividad: Expresión de una sana autoestima . bilbao: Desclée de Brouwer.
Alberti & Emmons, (1999)	El comportamiento asertivo busca promover la igualdad en las relaciones humanas, permitiéndonos, actuar con nuestros propios intereses, defender nuestras opiniones sin sentirnos culpables, expresando nuestros sentimientos con honestidad y con comodidad para así ejercer nuestros derechos individuales sin transgredir los de otros	Alberti, R., & Emmons, M. (1999). Viviendo con autoestima: Cómo fortalecer con asertividad lo mejor de tu persona. México: Pax México
Aguilar Kubli (1987)	Asertividad implica tener la habilidad para transmitir y recibir los mensajes de sentimientos, creencias u opiniones propias o de los demás de una manera honesta, oportuna, profundamente respetuosa, con el fin de lograr una comunicación satisfactoria, hasta donde el proceso de la relación humana haga lo necesario.	Aguilar Kubli, E. (1987). Cómo ser tú mismo sin culpas. Colombia: Pax México.

Jakubowski y Lange (1978)	La asertividad es la capacidad de hacer valer nuestros derechos expresando lo que creemos, sentimos y queremos en forma directa, honesta de manera apropiada, siempre y cuando se respeten los derechos de las demás personas.	Jakubowski, P., & Lange, A. (1978). The assertivite Option: Your rights & responsibilities. United States of American: research press company.
Flores Galaz & Díaz-Loving (2002)	Asegura que, la asertividad es un tema que va tomando más importancia en el mundo occidental, ya que hace falta sentirse seguro de sí mismo y, a su vez, ser capaz de autoafirmarse (imponer nuestros deseos y necesidades) y responder buscando resolver las situaciones interpersonales, asegurando que se tome en cuenta la posición individual sin dañar a otros en este proceso.	Flores Galaz, M. M. (2002). Avances recientes en la investigación sobre asertividad: Una perspectiva etnopsicológica. Recuperado el 6 de septiembre de 2011, de http://www.ujed.org/descargas/freud/parte2.pdf#page=77
Ellis y Abrahms (2005)	La asertividad significa que los individuos saben lo que desean y lo que no desean cuando se asocian con otros, y claramente lo manifiestan a los demás. Es decir, que siempre obtienen lo que pretenden, sino sólo que expresan sus objetivos y tratan de alcanzarlos.	Ellis, A., & Abrahms, E. (2005). Terapia Racional Emotiva. Colombia: Pax México
Autor	Concepto	Referencia
Wolpe (1969)	"Una expresión adecuada dirigida hacia otra persona, que excluye la respuesta de ansiedad"	Flores Galaz, M. M., & Díaz-Loving, R. (2002). Asertividad: Una alternativa para el óptimo manejo de las relaciones interpersonales. México: Miguel Angel Porrúa.
Lazarus (1973) y Cotler y Guerra (1976)	La asertividad es el saber expresar sentimientos positivos y negativos, para iniciar, continuar y terminar conversaciones involucrando el conocimiento y expresión de los deseos, valores, necesidades, expectativas y disgustos de cada individuo.	Flores Galaz, M. M., & Díaz-Loving, R. (2002). Asertividad: Una alternativa para el óptimo manejo de las relaciones interpersonales. México: Miguel Angel Porrúa.
Castanyer (1996)	Es la capacidad de autoafirmar nuestros propios derechos, sin dejarse manipular y de igual forma sin manipular a los demás.	Castanyer, O. (1996). La asertividad: Expresión de una sana autoestima . bilbao: Desclée de Brouwer.
Alberti & Emmons, (1999)	El comportamiento asertivo busca promover la igualdad en las relaciones humanas, permitiéndonos, actuar con	Alberti, R., & Emmons, M. (1999). Viviendo con autoestima: Cómo fortalecer con asertividad lo mejor de tu persona. México: Pax México

	nuestros propios intereses, defender nuestras opiniones sin sentirnos culpables, expresando nuestros sentimientos con honestidad y con comodidad para así ejercer nuestros derechos individuales sin transgredir los de otros	
Aguilar Kubli (1987)	Asertividad implica tener la habilidad para transmitir y recibir los mensajes de sentimientos, creencias u opiniones propias o de los demás de una manera honesta, oportuna, profundamente respetuosa, con el fin de lograr una comunicación satisfactoria, hasta donde el proceso de la relación humana haga lo necesario.	Aguilar Kubli, E. (1987). Cómo ser tú mismo sin culpas. Colombia: Pax México.
Jakubowski y Lange (1978)	La asertividad es la capacidad de hacer valer nuestros derechos expresando lo que creemos, sentimos y queremos en forma directa, honesta de manera apropiada, siempre y cuando se respeten los derechos de las demás personas.	akubowski, P., & Lange, A. (1978). The assertivite Option: Your rights & responsibilities. United States of American: research press company.
Flores Galaz & Díaz-Loving (2002)	Asegura que, la asertividad es un tema que va tomando más importancia en el mundo occidental, ya que hace falta sentirse seguro de sí mismo y, a su vez, ser capaz de autoafirmarse (imponer nuestros deseos y necesidades) y responder buscando resolver las situaciones interpersonales, asegurando que se tome en cuenta la posición individual sin dañar a otros en este proceso.	Flores Galaz, M. M. (2002). Avances recientes en la investigación sobre asertividad: Una perspectiva etnopsicológica. Recuperado el 6 de septiembre de 2011, de http://www.ujed.org/descargas/freud/parte2.pdf#page=77
Ellis y Abrahms (2005)	La asertividad significa que los individuos saben lo que desean y lo que no desean cuando se asocian con otros, y claramente lo manifiestan a los demás. Es decir, que siempre obtienen lo que pretenden, sino sólo que expresan sus objetivos y tratan de alcanzarlos.	Ellis, A., & Abrahms, E. (2005). Terapia Racional Emotiva. Colombia: Pax México

Anexo 7. Fundamentos de la asertividad

Instrucción: Asigna una puntuación a cada uno de los enunciados utilizando la siguiente escala

Acuerdo					Desacuerdo
5	4	3	2	1	

Enunciado	Puntuación
Mis necesidades son tan importantes como las de cualquier persona.	
No me causa especial incomodidad saber que, en una reunión social, me encontraré con personas que no conozco.	
Cuando cometo algún error no me cuesta reconocerlo y no experimento la necesidad de justificarme ni de buscar culpables.	
Si he de hacer frente a una responsabilidad o tarea nueva, lo hago con la confianza de que lo conseguiré.	
Puedo no estar de acuerdo con los demás y discutir un tema sin agredir a nadie.	
Soy capaz de expresar mi opinión ante una figura de autoridad.	
Puedo hablar ante un grupo de personas sin perder el objetivo del tema.	
Cuando me dirijo a un grupo de personas consigo que hagan aportaciones personales y que, si procede, manifiesten su desacuerdo conmigo.	
Si formo parte de un equipo me atrevo a cuestionar las opiniones ajenas y hago aportaciones personales.	
Si experimento sentimientos negativos como ira, frustración, desacuerdo, los expreso verbalmente sin intentar culpable a nadie.	
Si alguien tiene un comportamiento que llegue a incomodarme, se lo hago saber.	
Soy capaz de aportar conocimientos, experiencia y motivación, tomando en cuenta las opiniones de mis compañeros, al trabajar en equipo.	
Me prohíbo a mi mismo decir en público cosas como: soy un desastre, soy un cero a la izquierda, no valgo nada.	
Cuando alguien me pide que haga algo que no deseo hacer, simplemente digo que no.	
Si necesito ayuda o quiero que alguien haga algo lo pido.	
Cuando en una reunión me encuentro en desacuerdo con la mayoría, manifiesto mi opinión sin sentirme incómodo y sin hacerme el pesado.	

Si dirijo un equipo y me doy cuenta de que las personas que dependen de mi me consultan muy a menudo, las incito a buscar soluciones por su cuenta.	
Cuando se discute sobre valores o creencias, no descalifico a los que no piensan como yo.	
Evito expresiones como: "mi marido dice", "a mi marido no le gusta", "mi mujer dice siempre", "mi padre acostumbra decir", y evito también dirigirme a alguien para que confirme lo que acabo de decir, con expresiones como "no es verdad...?"	
Acepto los cumplidos sin ponerme nervioso ni minimizar la importancia de lo que se me dice.	
De vez en cuando me doy satisfacciones aunque se trate de cosas superfluas para poner de manifiesto la estima que me tengo.	

Anexo 8. Fundamentos de la asertividad

Instrucción: Completa las siguientes frases con lo primero que te pase por la cabeza sin pensarlo.

- 1.- Las cualidades que mejor me definen son...
- 2.- Mis principales problemas se refieren a...
- 3.- Me siento culpable cuando...
- 4.- Tengo una habilidad para...
- 5.- Lo que más me aburre es...
- 6.- Me cuesta, sobre todo...
- 7.- Cuando me enfado...
- 8.- Lloro cuando...
- 9.- Me siento bien cuando...
- 10.- Necesito gustar...
- 11.- Lo que más miedo me da es...
- 12.- Cuando más desconfío de mí mismo...
- 13.- A menudo no consigo expresar...
- 14.- Disfruto mucho cuando...
- 15.- Me apasiona...
- 16.- Me intimida...
- 17.- No me soporto cuando...
- 18.-Lo que me hace más daño es...
- 19.- Lo que querría cambiar es...
- 20.- Yo soy...

Anexo 9. Derechos y deberes asertivos

Tabla de relación (Derechos – Deberes)

DERECHOS	DEBERES
Derecho a tener tus propias necesidades y a pedir lo que quieres.	Deber de escuchar lo que el otro pide o necesita y de aceptar lo que puede dar.
Derecho a hacerte responsable de tus propios errores y a aprender de ellos.	Deber de aceptar que el otro se puede equivocar y dejarle margen para rectificar.
Derecho a cambiar, a crecer, a transformarse.	Debe de permitir que el otro cambie y crezca.
Derecho a decidir.	Deber de dejar momentos y crear espacios para poder decidir.
Derecho a decir que no.	Deber de aceptar que alguien nos diga que no.
Derecho a afirmarse y a ser uno mismo.	Deber de respetar al otro como legítimo otro, por muy distinto que sea.
Derecho a ser tratado con respeto y dignidad.	Debe de respetar a los demás y considerarlos tan dignos como a nosotros mismos.
Derecho a pedir información y a ser informado.	Deber de ofrecer información cuando sea pertinente.
Derecho a pensar antes de actuar.	Deber de enlazar y tejer puente entre la emoción y la razón.
Derecho a estar solo, aun cuando otras personas deseen nuestra compañía.	Deber de respetar los momentos y espacios de los demás.
Derecho a decidir si uno quiere o no responsabilizarse de los problemas de otros.	Deber de vivir tu propia vida y dejar que los otros vivan la suya.
Derecho a expresar emociones y sentimientos.	Deber de contener las propias emociones y sentimientos y de saber conectar con las de otros.
Derecho a comportarse de forma asertiva.	Deber de aceptar los momentos no asertivos del otros.
Derecho a quejarse o protestar cuando no nos sentimos respetados.	Deber de aceptar quejas o protestas si nos estamos equivocando.
Derecho a no hacer uso de estos derechos.	Deber de seguir buscando maneras óptimas para convivir mejor con nuevos derechos y deberes para hacer posible esa convivencia.

Anexo 10. Las contrapartes de ser asertivo

Situaciones específicas para el Rol Playing

Situación 1: Rol de pareja - conducta agresiva.

Mujer casada que no ha trabajado nunca.

La esposa está en casa y le comenta a su esposo que debido a su situación económica (o por autorealización), quiere buscar un empleo y su esposo le responde:

“¿Qué? ¿Ya no estás feliz en tu hogar?”

“¿Te quieres poner a la moda o qué?”

“¿Qué es lo que vas a buscar realmente fuera de casa? ¿Acaso es otro hombre?”

“Lo que te hace falta es tener otro bebé”

“Mi mamá NUNCA trabajó; fue fiel compañera de mi padre”

“Si no fuera por los chicos, yo aceptaría que trabajes”

“La casa no se puede quedar sola”

“¿Qué pensarán los vecinos si a esta edad empiezas a salir sin mí?”

“¿Qué tienes tu que ofrecer en tu trabajo si no sabes hacer nada?”

Situación 2: Fiesta – conducta pasiva.

Estas en una fiesta y hay varias personas presentes que no conoces, te das cuenta de que una de ellas te atrae y te gustaría conocerlo/a. Caminas a su encuentro pero no llegas hasta tu destino, porque te preguntas: ¿Cómo voy a iniciar la conversación? Te sientes ansioso ¿Podré incluirme en la plática con ese grupo de personas?.

Situación 3: Vecino – conducta asertiva.

Vecino 1: Estás realizando un trabajo en casa y te das cuenta que has perdido una herramienta necesaria para completar tu tarea y no deseas comprar otra, así es que recuerdas que tu vecino tiene esa herramienta y vas a solicitarle dicho objeto. (Formule mentalmente como se lo pedirías)

Vecino 2: Tú eres el vecino que prestó la herramienta. Sin embargo, han pasado varias semanas y la necesitas, vas y pides que te la regresen, imagina que tu vecino se la prestó al vecino de enfrente. (Formula mentalmente como actuarías de manera ASERTIVA).

Otras situaciones:

En el restaurante.

Estás en un restaurante caro y has ordenado un filete cocido a tu gusto. Sin embargo, cuando se los sirven, no está cocinado de la manera que lo solicitaste.

Por lo tanto, rechazas el filete y manifiestas que lo quieres de la forma que lo ordenaste. ¿Sabes como rechazar el filete mal cocido en forma asertiva y recordarle al mesero tu pedido original? ¿Cómo está tu ansiedad en este momento y cómo la manejas?

Ante un vendedor inoportuno.

Imagínate que abres la puerta de tu casa una tarde y te encuentras con un insistente vendedor que trata de venderte su producto. Aunque es un artículo que has comprado en ocasiones anteriores, en ese momento no tienes interés en el o no tienes el dinero para comprarlo. Suponga que no puedes cerrar la puerta. ¿Qué le dirías y cómo para comunicarle que no estás interesado? Tú tienes prisa y el diálogo no puede alargarse.

Ante un furioso.

Estás ocupado en tu trabajo, cuando un empleado de otro departamento viene y te grita de una manera violenta y te llama estúpido e incompetente. Te acusa de haber cometido un error muy costoso y complicado para él. Tú no estás seguro de si cometiste o no el error, pero te resulta difícil saber lo que sucedió mediante el te grita. Visualízate manejando esta situación y contestándole a la otra persona. ¿Cómo está tu nivel de ansiedad?

Ante los elogios.

Imagínate que un amigo te elogia en forma exagerada, ¿Cómo respondes ante sus elogios?

Ante una información confidencial.

Una persona te ha proporcionado información confidencial sobre "pepe", un amigo tuyo del trabajo, tú acordaste mantener esta información en secreto hasta que su informante pudiera hablar personalmente con "pepe" y pudiera discutir el asunto. Al día siguiente "pepe" se te aproxima. Él sabe que has discutido la información con la otra persona y quiere saber que te dijo. Tú mantienes el asunto en secreto, tal como lo habían acordado, mientras que "pepe" te presiona con frases como: "Si realmente me consideras tu amigo me dirás que te dijo fulano", "Yo te he dado información en circunstancias parecidas", "Me haces pensar que tu también estás en contra mía". ¿Cómo reaccionas?

Ante una crítica.

Imagínate que estás siendo confrontado por un amigo o familiar que goza criticando a otros y ofreciendo consejos a otros. Tú sabes que realmente no trata de ayudarte, si no que desea sentirse superior. Tú ya le has dicho que no aprecias su conducta y que te gustaría que la evitara, sin embargo, él no te hace caso. Visualiza la situación: ¿Sabes cómo detener la crítica verbalmente?

Ante una invitación a una fiesta.

Te invitaron a una fiesta esta noche y deseas asistir, pero tienes mucho trabajo en casa y decides rechazar la invitación, tus amigos te llaman y te insisten que la fiesta no será divertida sin ti. ¿Cómo manejas este caso?

Anexo 11. Nuestros mayores obstáculos

Instrucción: Relaciona la distorsión cognitiva con su definición.

Tipo de pensamiento distorsionado	Inciso	Descripción
a) Polarización		Partiendo de una emoción o sentimiento negativo acerca de uno mismo, se extraen conclusiones igualmente negativas acerca de la propia existencia vital.
b) Generalización excesiva		Son ejemplos de este tipo de distorsión. "Aunque use la ropa más cara sigue siendo una corriente"
c) Etiquetación		Maldita sea, siempre me pasa lo mismo" "Es una lástima lo que sucede en mi vida" "Nadie lamentaría mi muerte"
d) Personalización		Si alguien se equivoca en algo es por mi culpa, porque yo no hice algo bien para que se obtuvieran buenos resultados.
e) Magnificación y minimización		A partir de un hecho acontecido generaliza que lo mismo ocurrirá en otros hechos similares.
f) Lectura de pensamiento		"No voy a poder con la situación y si me da un ataque de ansiedad y si me quedo sin respiración o me echo a llorar."
g) Razonamiento emocional		Considerar un error puntual como característica permanente de una persona. Por ejemplo si te equivocas una vez seguro te pasará toda la vida.
h) Tener razón		Supone el rechazo sistemático de cualquier aspecto o situación positiva relacionado con la persona.
i) Falacia de la recompensa divina		Esta distorsión se expresa de forma muy elocuente con frases como "Yo debería...", "Yo tendría que...", "Tú deberías hacer...", etc.
j) Catastrofismo		La persona justifica sus propios comportamientos con base a lo que considera justo o injusto. Ej. No se me hace justo que Pedro tenga menos trabajo que yo.
k) Filtro mental		Seguro que mi jefe piensa que soy un inútil, no me lo ha dicho, pero estoy seguro de que eso es lo que cree.
l) Rechazo de lo positivo		Verdad Juan que tengo razón de sentirme inseguro en mi noviazgo si ella no me marca o no contesta mis llamadas.
m) Comparaciones descalificadoras		No importa que me pague menos por mi trabajo, algún día Dios compensará mi esfuerzo de otra manera.
n) Falacia de la justicia		Se refiere a dividir la realidad en dos polos extremos sin admitir posibilidades intermedias, por ejemplo. Bueno-malo, conmigo-contra mí. Euforia-desánimo.
o) Exigencias inflexibles		Se refiere a que solo somos capaces de registrar lo negativo, rechazando o ignorando las cosas positivas.

Fuente: Elaboración propia con base en Castanyer y Ortega (2001, pp. 28-37).

Anexo 12. Nuestros mayores obstáculos

Cuestionario de autoayuda Racional

A) Experiencias

(o acontecimientos activantes)

B) Creencias sobre sus experiencias activantes

rB) Creencias racionales (lo que quiere o desea)

¡Qué desgracia ser rechazado!
 ¡No me gusta ser rechazado!
 ¡Ojalá me hubieran aceptado!
 ¡Qué fastidio!
 Parece que tendré dificultades para lograr el empleo que deseo.

iB) Creencias irracionales (sus demandas o exigencias)

1. ¡Es terrible verse rechazado!
2. No puedo soportar este rechazo.
3. Tendría que haber hecho un mejor examen para ser aceptado.
4. Este rechazo me convierte en una mala persona.
5. ¡Nunca tendré la clase de empleo que deseo!
6. Siempre actúo mal en las entrevistas para conseguir un empleo.

C) Consecuencias de sus creencias sobre experiencias activantes.

deC) Consecuencias emocionales deseables (sentimientos malos adecuados)

Tristeza y lamentos. Frustración e irritación.
 Determinación a seguir intentándolo.

dbC) Consecuencias conductuales deseables

(Comportamientos deseables)

Búsqueda continuada de empleo.
 Intentar mejorar mis aptitudes.

ueC) Consecuencias emocionales indeseables

(Sentimientos inapropiados)

Me siento deprimido. Me siento inútil.
 Me siento angustiado. Me siento furioso.

ubC) Consecuencias conductuales indeseables

Me negué a acudir a otra entrevista de trabajo.
 Me sentí tan angustiado que actué mal en otras

Acudí a una entrevista para obtener un empleo y no pude conseguirlo.

D) Discuta o debata sus creencias irracionales (Expréselo en forma de preguntas)

1. ¿Por qué es terrible ser rechazado de un empleo?
2. ¿Por qué no puedo soportar este rechazo?
3. ¿Qué evidencia existe de que yo debería haber actuado mejor en la entrevista y ser aceptado?
4. ¿De qué modo este rechazo hace de mí una persona abominable?
5. ¿En qué forma encontraré siempre imposible obtener la clase de empleo que quiero?
6. ¿Por qué debo siempre actuar deficientemente en las entrevistas para obtener empleo?



E) Efectos de discutir o debatir sus creencias irracionales

cE) Efectos cognoscitivos de discutir
(Similares a creencias racionales)

eE) Efectos emocionales
(Sentimientos)

bE) Efectos conductuales

1. Nada hace que sea terrible ser rechazado, aun cuando lo encuentro muy inconveniente.
2. Puedo soportar el rechazo, aunque nunca me guste.
3. No encuentro razón para que deba o tenga que tener una mejor entrevista, aunque habría sido excelente que la hubiera tenido.
4. El rechazo nunca me convierte en una persona abominable, sino sólo en una persona que tiene algunos rasgos poco afortunados.
5. No es imposible encontrar un buen empleo, pero puede ser difícil.
6. No tengo que actuar siempre mal en las entrevistas de trabajo, sobre todo si trato de aprender de mis errores.

Me siento triste, pero no deprimido.
Me siento preocupado, pero no angustiado.
Me acepto tal como soy.
Me siento frustrado, pero no enojado.

Traté de conseguir otras entrevistas de trabajo.
Empecé a buscar algún adiestramiento complementario.
Me inscribí en una agencia de empleos.
Envié más cartas solicitando trabajo.

Cuestionario de autoayuda Racional

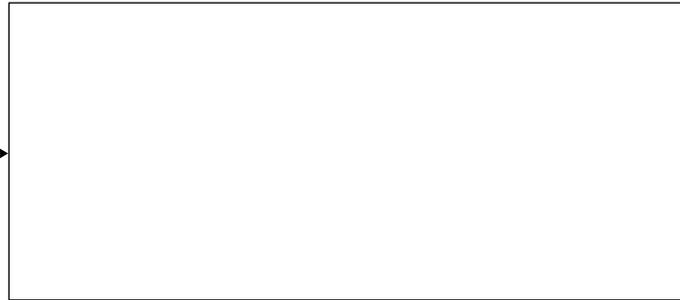
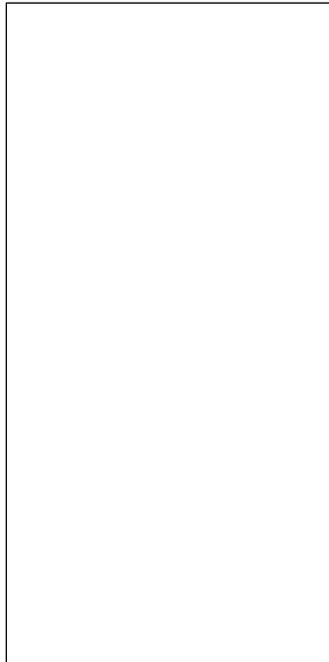
A) Experiencias sobre experiencias
(o acontecimientos Activantes)

B) Creencias sobre sus experiencias activantes

C) Consecuencias de sus creencias activantes.

rB) Creencias racionales (lo que quiere o desea)

deC) Consecuencias emocionales deseables
(sentimientos malos adecuados)



dbC) Consecuencias conductuales deseables
(Comportamientos deseables)



iB) Creencias irracionales (sus demandas o exigencias)

ueC) Consecuencias emocionales indeseables
(Sentimientos inapropiados)



ubC) Consecuencias conductuales indeseables



D) Discuta o debata sus creencias irracionales (Expréselo en forma de preguntas)

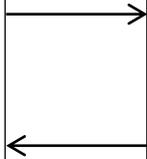


E) Efectos de discutir o debatir sus creencias irracionales

cE) Efectos cognoscitivos de discutir
(Similares a creencias racionales)

eE) Efectos emocionales
(Sentimientos)

bE) Efectos conductuales



Fuente: Ellis, A., & Abrahms, E. (2005). *Terapia Racional Emotiva*. Colombia: Pax México.

Anexo 13. Nuestros mayores obstáculos

LA CRÍTICA

1.- ¿Cuándo fue la última vez que fue criticado? ¿Por qué? ¿Cómo reaccionó?

2.- ¿Cuál ha sido la crítica más dura o fuerte que ha recibido en su vida? ¿Qué consecuencias produjo?

3.- ¿Cómo piensa asumir futuras críticas?

EL RECHAZO

1.- ¿Cuál ha sido mi mayor experiencia de rechazo padecida en la vida?

2.- ¿Cómo trato a las personas que quizá no estén de acuerdo con mi estilo de vida y forma de pensar?

3.- ¿Qué personas actualmente no son de mi agrado?

LA HUMILLACIÓN

1.- Recuerda alguna ocasión en la que quizá fuiste humillado. ¿Qué sentimientos produjo en ti? ¿Cómo lo afrontaste?

2.- ¿Cómo tratas a las demás personas? Piensa en aquellas que pueden estar debajo de tu posición o situación personal.

3.- ¿Conoces a alguna persona humillante? Realiza una descripción personal de la misma. ¿Cómo podría ayudarte a ti?

Anexo 14 Asertividad y personalidad del mexicano

Instrucción: En la siguiente tabla, haz una lista con los aspectos positivos y negativos de la personalidad, que a tu parecer, tenemos los mexicanos.

Aspectos positivos de la personalidad del mexicano	Aspectos negativos de la personalidad del mexicano.

Anexo 15 Plan personal de Asertividad

SER Escribe lo que deseas ser en tu vida a corto, mediano y largo plazo.	TENER Escribe todo lo que buscas tener en tu vida, tanto cualidades como aspectos materiales.	COMO Describe cual sería la manera o el método para lograr lo que deseas ser y lo que deseas tener.	MIS METAS	
CORTO PLAZO	MEDIANO PLAZO	LARGO PLAZO		
			MIS FORTALEZAS	MIS DEBILIDADES (Áreas de oportunidad)

COMENTARIOS ADICIONALES:
