



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

DIFERENCIAS ENTRE ASERTIVIDAD Y NO ASERTIVIDAD



DIFERENCIAS ENTRE ASERTIVIDAD Y NO ASERTIVIDAD

1. APRENDER LAS HABILIDADES SOCIALES Y GERENCIALES

A continuación se desarrolla el tema, retomando material propuesto por Fassi, A. (2010) para el curso Comunicación Eficaz, Red Ilumno.¹

1.1. ALGUNAS REGLAS IMPORTANTES PARA LA COMUNICACIÓN ASERTIVA

Las personas se muestran más o menos asertivas en las distintas áreas de nuestra vida. Unos son asertivos con sus hijos y no con su pareja, otros son asertivos en el trabajo y no con sus padres, otros pueden decirles a los amigos que no y, sin embargo, no pueden decírselo a su jefe.

Vamos a comenzar por reglas elementales. Para ello utilizaremos el siguiente ejemplo:

“

Marta es una muy buena vendedora; sin embargo da poca importancia a las reuniones de equipo y a las tres últimas llegó tarde sin presentar justificación alguna. Diana, su líder, debe hacer que cumpla con sus responsabilidades.

”

¹ Tomado de Repositorio Red Ilumno. Fassi, A (2010). Modificado 21 de abril de 2010. "Componentes no verbales de la comunicación asertiva". Módulo 2, lectura 4, curso Comunicación Eficaz, número de identificación ID 1065877, UES 2. Recuperado 09-06-13. En <https://libso.epic-sam.net/Learn/Player.aspx?enrollmentid=3233859>





El líder asertivo contactará con Marta a fin de formalizar un encuentro. Una vez reunidos aplicará las siguientes reglas:

Regla 1: Expresión adecuada de lo bueno y valioso que se ve en la otra persona.

- *Marta, eres una de nuestras mejores vendedoras y estamos orgullosos de ello.*

Regla 2: Descripción, sin condenar, del comportamiento del otro.

- *He notado que a las tres últimas reuniones has llegado tarde.*

Regla 3: Descripción objetiva del efecto del comportamiento del otro.

- *Y esto obliga a perder el tiempo de tus compañeros al explicarte lo conversado en tu ausencia.*

Regla 4: Descripción de los propios sentimientos.

- *Y esto me preocupa porque puede afectar la moral del equipo.*

Regla 5: Expresión de lo que se quiere del otro.

- *Me gustaría que a partir de hoy cumplas los horarios pautados para las reuniones. ¿Lo crees posible?*

Como se puede observar, primero se mencionan los aspectos positivos de la **persona**. Es tal vez la conducta asertiva más fácil de realizar, ya que el sujeto no se tiene que defender ante algo y lo predispone a escuchar. En segundo lugar, bajando el nivel de importancia, no se juzga a la persona sino a su **comportamiento**.

Luego se le manifiestan los **sentimientos** que despierta en el otro su conducta. Y, finalmente, se le expresa claramente lo que se **espera** de ella. De esta manera Marta tiene mayores posibilidades de entender no solo la importancia de sus actos, sino que ellos tienen consecuencias y que hay normas que cumplir cuando se trabaja en equipo.

Es mucho más efectivo exponer cómo lo que hace otra persona nos afecta, que atacarlo y echarle la culpa de lo que nos hace. Este proceso se utiliza, sobre todo, para aclarar situaciones que vienen repitiéndose desde hace mucho tiempo y que nos afectan.

Veamos otro ángulo del mismo caso:

“

Marta tiene a su padre internado desde hace un mes, por lo que se le hace imposible conciliar todas sus responsabilidades y ha tenido que priorizar.

”



Como Marta es una persona asertiva, en primer lugar agradecerá a Diana sus comentarios sobre sus habilidades. Luego y como respuesta a los comentarios sobre su conducta, explicará su situación vital, a fin de que Diana la transmita al equipo. De esta manera, la conducta circunstancial de Marta no tendrá consecuencias y lo que podría haber sido un problema, mejoró la relación entre ellas.

2. TÉCNICAS DE ASERTIVIDAD PARA DISCUSIONES

Estas técnicas son prácticas y fáciles de llevar a cabo.

2.1. TÉCNICA DEL DISCO ROTO

Esta es la técnica más extendida y la que aparece en todos los libros que se han escrito al respecto. Consiste en repetir el propio punto de vista una y otra vez, con tranquilidad, sin entrar en discusiones ni provocaciones que pueda hacer la otra persona. Por ejemplo:

- Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre.

Disco Roto → Tenía que terminar un trabajo y no tenía otro momento.

- Pero es que siempre llegamos tarde a todas partes y estoy hartito.

Disco Roto → Es verdad, pero en este caso, sabes que no podía hacer el trabajo en otro momento.

- Pero es que siempre, por una causa u otra, eres tú la que nos hace llegar tarde.

Disco Roto → Será verdad, pero te repito que esta vez no tuve otro remedio que terminar el trabajo que tenía pendiente.

Como se ve, la técnica del disco roto no ataca a la otra persona; es más, hasta le da la razón en ciertos aspectos, pero insiste en repetir su argumento una y otra vez hasta que la otra persona queda convencida o, por lo menos, se da cuenta de que no va lograr nada más con sus ataques.

2. 2. BANCO DE NIEBLA

Esta es otra de las técnicas, de las más extendidas. También se llama **técnica de la claudicación simulada**. Consiste en dar la razón a la persona en lo que se considera puede haber de cierto sus críticas, pero negándose a la vez a entrar en mayores discusiones. Así, se dará un aparente “ceder el terreno”, sin cederlo realmente, ya que, en el fondo, se deja claro que no se va a cambiar de postura. Por ejemplo:

- Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre.

Banco de niebla → Sí, es posible que tengan razón.

- Claro, como siempre, tienes otras cosas que hacer antes que cumplir conmigo.

Banco de niebla → Pues, sí, casi siempre tengo otras cosas que hacer antes.

- Pues estoy harto de que por tu culpa siempre seguiremos llegando tarde.

Banco de niebla → Ya, es verdad, siempre llegamos tarde.

La persona está demostrando que cambiará si lo estima conveniente, pero no porque el otro se empeñe en ello.

En esta técnica es muy importante controlar el tono de voz en el que se emite la respuesta, ya que si se dice de forma dura y tajante o excesivamente despreciativa, puede suscitar agresividad en el interlocutor. El tono debe ser tranquilo y hasta ligeramente reflexivo, como meditando las palabras que nos dice el otro. (De hecho, quizás conviene realmente meditar sobre si la persona está teniendo razón con su crítica).



2. 3. APLAZAMIENTO ASERTIVO

Esta respuesta es muy útil para personas indecisas y que no tienen una rápida respuesta a mano o para momentos en que nos sentimos abrumados por la situación y no nos sentimos capaces de responder con claridad. Consiste en aplazar la respuesta que vayamos a dar a la persona que nos ha criticado, hasta que nos sintamos más tranquilos y capaces de responder correctamente. Por ejemplo:

- Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre.

Aplazamiento asertivo → Mira, es un tema muy polémico entre nosotros. Si te parece, lo dejamos ahora, que tengo trabajo y lo hablamos con calma mañana. ¿Sí?

Si la persona insistiera, nosotros debemos insistir por nuestra parte, al estilo del disco roto, en nuestra postura. Si no quiere discutir, no hay discusión posible.



2. 4. TÉCNICAS PARA PROCESAR EL CAMBIO

Esta técnica es muy útil, ya que no suscita agresividad en la otra persona ni incita a defenderse a nadie y ayuda tanto a la persona que la emite como a la que la recibe. Consiste en desplazar el foco de discusión hacia el análisis de lo que está ocurriendo entre las dos personas. Es como si no saliéramos del contenido de lo que estamos hablando y nos viéramos "desde afuera". Por ejemplo:

- Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre.
- Pues no sé por qué lo dices. Llegamos tarde porque tú te empeñaste en grabar el partido de fútbol en video.
- ¡Pero qué cara tienes! Yo me puse a grabar el partido porque vi que estabas pintando que no acababas nunca. Además, lo saben muy bien quién es el que siempre está esperando en la puerta y quién es la que, en último momento, tiene mil cosas importantes que hacer.

Procesamiento del cambio →

Mira, nos estamos saliendo de la cuestión. Nos vamos a desviar del tema y empezaremos a sacar trapos sucios. Quizás esta discusión no tiene tanta importancia como le estamos dando, ¿no crees?

Quizás lo más difícil en una discusión es precisamente lo que propugna esta técnica: ser capaces de mantenernos fríos y darnos cuenta de lo que está ocurriendo. No meternos en contenidos que no nos llevan a ninguna parte y no dejarnos provocar por incitaciones ante las que creemos necesario defendernos. Es mucho más efectivo reflejar objetivamente qué es lo que está ocurriendo y reconocer nuestra parte de culpa ("Estamos cansados los dos...", "Nos vamos a desviar del tema..."), que defendernos a capa y espada de cualquier pequeño ataque que nos envíen.



2. 5. TÉCNICA DE IGNORAR

Esta técnica es parecida a la anterior, aunque, en este caso, la responsabilidad recae en la otra persona solamente. Es aplicable cuando vemos a nuestro interlocutor iracundo y tememos que sus críticas terminen en una salva de insultos, sin llegar a tener nosotros la oportunidad de defendernos. Por ejemplo:

- Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre.

Ignorar → Me parece que estás muy enfadado, así que creo que es mejor hablar de eso luego.

Como en la técnica del banco de niebla, en esta también es muy importante controlar el tono de voz con el que se emite. Un tono despectivo o brusco sólo suscitaría mayor agresividad en el otro, ya de por sí enfadado, porque lo interpretará como una provocación. Lo mejor es adoptar un tono especialmente amable y comprensivo, respetuoso con el enojo de la persona.

2. 6. TÉCNICA DEL ACUERDO ASERTIVO

Esta técnica se parece en algo a la del banco de niebla, pero va un poco más allá, ya que no se queda en ceder terreno sin mayores comentarios, sino que el individuo que cede deja clara su posición, por ejemplo:

- Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre.

Acuerdo asertivo → Tienes razón, llegamos tarde por mi culpa. Pero sabes que normalmente no suelo ser impuntual.

Esta técnica logra apaciguar al interlocutor al admitir el error si se ha cometido. ¿Por qué no admitirlo?, pero separa claramente el “hacer” del “ser”. Si aplicamos varias veces estas respuestas con personas que suelen generalizar, podremos evitar el ser etiquetado en el futuro. No hay cosa más difícil que quitar una etiqueta que alguien nos haya puesto.



2. 7. TÉCNICA DE LA PREGUNTA ASERTIVA

Esta técnica es muy antigua; de hecho responde al dicho de “convertir al enemigo en aliado” y es muy útil por eso.

Consiste en “pensar bien” de la persona que nos critica y dar por hecho que la crítica es bien intencionada (independientemente de que realmente lo sea). Como de todo se puede aprender, obligaremos a la persona que nos dé más información acerca de sus argumentos, para así tener claro a qué se refiere y en qué quiere que cambiemos (luego dependerá de nosotros que el cambio se produzca o no). Por ejemplo:

- Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre.

Pregunta asertiva → ¿Qué es exactamente lo que te molesta de mi forma de actuar?

Si la persona da respuestas vagas, la obligaremos, por medio de nuestras preguntas, a especificar más. Cuando la crítica es malintencionada y está lanzada al “vuelo”, sin pensar, la persona se quedará pronto sin argumentos. Mientras que si está fundada en una reflexión, puede que realmente, con sus datos, nos ayude a modificar algo de nuestra conducta. En cualquier caso, esta respuesta rompe los esquemas de nuestro interlocutor, ya que ni nos defendemos, ni respondemos con agresividad a su crítica (y de momento tampoco cedemos, ya que sólo nos limitamos a preguntar).





3. TÉCNICAS DE REDUCCIÓN DE ANSIEDAD

Determinadas situaciones de interacción social provocan en las personas poco asertivas reacciones o repuestas con un nivel muy elevado de ansiedad, de tal manera que en ocasiones puedan incapacitar total o parcialmente al sujeto para emitir la conducta adecuada por más aprendidas que tenga las técnicas. Para reducir la ansiedad de forma física (con consecuencias emocionales), existen fundamentalmente dos técnicas, complementarias entre sí: la respiración y la relajación.

3.1. ANSIEDAD Y ESTRÉS

Cuando el ser humano se encuentra ante una situación percibida como problemática, o como prueba a superar, se producen en él una serie de reacciones fisiológicas como taquicardia, tensión muscular, respiración corta, sensación de ahogo, dolor de cabeza, molestias en el abdomen, a veces sensación de mareo y sudoración. Con estos síntomas nuestro cuerpo nos está preparando para que podamos enfrentar el evento "potencialmente amenazante" con las máximas garantías de éxito.

Lo paradójico es que nuestro cerebro no distingue y reacciona con la misma intensidad ante situaciones reales de peligro como a lo que simple y llanamente son pensamientos internos y racionales, que en nada se corresponden con la realidad. A dicho estado de activación automática del organismo se lo conoce con el nombre de **ansiedad**.

Podemos hablar, en función de la actividad que nos dispongamos a desarrollar, de ansiedad positiva o facilitadora del rendimiento y ansiedad negativa o inhibidora y perturbadora de dicho rendimiento. Si pretendemos, por ejemplo, ejecutar una actividad manual de motricidad fina, como puede ser recomponer las piezas minúsculas de un reloj de pulsera, obviamente no nos ayuda de nada un nivel de tensión muscular alto que haga temblar nuestros dedos. Por el contrario, si queremos correr y ganar una prueba de atletismo de 100 metros lisos, la activación muscular será de gran ayuda, siempre que no sobrepase un límite que acabe acalambándonos los músculos.

Cuando de modo natural somos capaces de controlar nuestro grado o nivel de activación, de manera que este se ajuste a los requerimientos de la práctica o actividad concreta que deseemos llevar a cabo en un momento dado, todo irá viento en popa. Pero ¿qué sucede cuando tal circunstancia no se produce y, por el contrario, nos ponemos muy nerviosos, es decir, ansiosos ante determinados acontecimientos, lugares, personas, animales o cosas sin que tal grado de ansiedad nos agrade ni nos ayude a enfrentarnos mejor a esa situación específica? En ese preciso momento podemos llegar a pensar que esa situación concreta nos está superando y que comienza a convertirse en un problema, para el que quizá no tengamos una respuesta efectiva.



De hecho, estas situaciones se producen con mucha frecuencia y, afectan en alguna medida, a casi todas las personas. Es suficiente con que tengamos un problema que consideremos importante, real o imaginario; si para ese problema no vislumbramos una solución más o menos clara o inmediata, rápidamente desencadenaremos un proceso de ansiedad.

El ritmo de vida moderno y, a menudo, a contrarreloj, especialmente en las grandes ciudades, así como los estilos de comportamiento cada vez más competitivos, hacen que muchas personas se encuentren con una actitud de alerta permanente ante la expectativa de encontrar un problema a la vuelta de cada esquina. A esta situación de ansiedad constante, particularmente cuando incide en contextos laborales, es a lo que se ha denominado **estrés**.

LA SITUACIÓN DE ANSIEDAD CONSTANTE, PARTICULARMENTE CUANDO INCIDE EN CONTEXTOS LABORALES, ES A LO QUE SE HA DENOMINADO ESTRÉS.

Muchas empresas han tomado conciencia de las consecuencias negativas que el estrés tiene en relación con la productividad, la calidad y la seguridad. Este hecho ha originado que un número importante de compañías de diferentes tamaños y sectores, hayan comenzado a dotar a sus em-

pleados de habilidades y estrategias de enfrentamiento que les permitan abordar las situaciones de ansiedad o estrés que son propias de los trabajos y funciones que desempeñan.

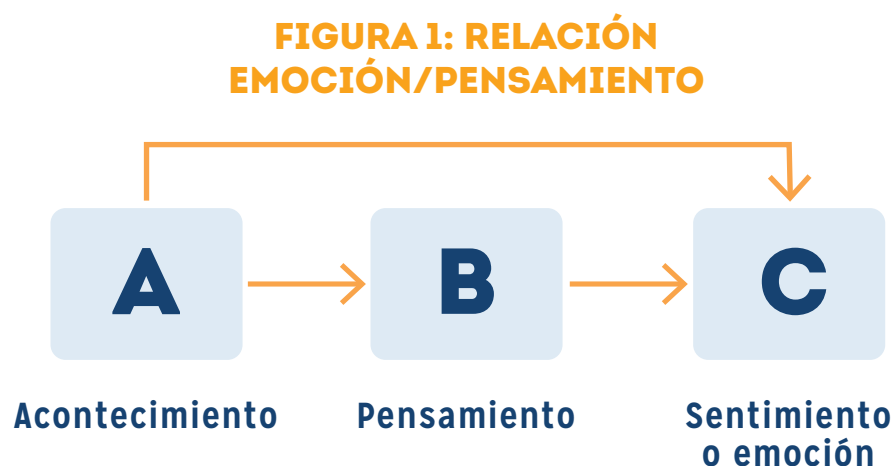
Igualmente, los múltiples problemas a los que las personas nos vemos enfrentados en nuestras vidas cotidianas, tanto en el ámbito profesional, como en el área personal, se traducen en muchas ocasiones en bajas laborales por enfermedades psicosomáticas. No es de extrañar que muchas empresas hayan sentido la necesidad de intervenir.

Vamos a ver algunas técnicas que pueden ayudarnos a controlar las situaciones potencialmente estresantes y ansiógenas que tengamos en nuestra vida cotidiana.



3. 2. CÓMO MEJORAR NUESTRO AUTOCONTROL. COMO RACIONALIZAR NUESTROS PENSAMIENTOS

Es sabido que los hechos que nos suceden, no provocan nuestras emociones. Las emociones responden a los pensamientos que en ese momento tenemos. Podríamos graficarlo de la siguiente manera:



Fuente: Figura tomada del material del curso Comunicación Eficaz, de Ana María Fassi (número de identificación del curso ID 1065877, modificado el 21 de abril de 2010, UES 21).

Por ejemplo, imaginemos una mañana de lluvia intensa. Este es el **acontecimiento**.

Un estudiante **pensará** “¡Qué bueno, así no me tiento a salir y estudio!” (Se **sentirá** estimulado). Una persona que planificó salir a pasear **pensará** “¡Qué pena, justo hoy!” (Se **sentirá** desilusionado o triste). Un campesino que necesita agua para su sembrado **pensará** “¡Gracias, Dios mío!” (Se sentirá **agradecido** por la lluvia.)

Luego de lo visto, cuando nos sintamos mal, analicemos nuestros pensamientos en esos momentos. Si vemos que al confrontar nuestros pensamientos con la realidad, están contagiados de ideas poco racionales, intentemos cambiarlos. Las alternativas para cambiar estos pensamientos son varias. Las vamos a utilizar de acuerdo con el tiempo y el contexto en que las necesitemos.

Explicaré esto con un ejemplo:

Estamos en un examen y empezamos a ponernos nerviosos: sentimos un nudo en el estómago, transpiramos y no podemos dejar de pensar "Estoy nervioso...", "Me va a ir mal...", "Si me va mal me muero..."

¿Qué es lo que nos está pasando? Pues que se nos ha activado el sistema nervioso autónomo y nos está provocando esa conducta de ansiedad. Utilizar la relajación en ese momento no es posible, estamos rodeados de gente. Sin embargo, tenemos que desactivar el sistema nervioso autónomo y lo vamos a hacer de forma física. Para eso vamos a tener que utilizar un procedimiento específico: la parada de pensamiento.



3.2.1. LA PARADA DE PENSAMIENTO

Sabemos que el sistema nervioso autónomo es el encargado de nuestra supervivencia y se tiene que activar ante situaciones de peligro. Lo que ocurre es que al pensar lo horrible que va a ser el examen, en el caso del ejemplo anterior, ha recibido la orden de actuar, pues el cerebro no distingue los mensajes verdaderos de las simples exageraciones.

Dos van a ser los indicadores de que estamos en esta situación:

- A.** Darnos cuenta de una alteración fisiológica: taquicardia, sudoración, etc.
- B.** Darnos cuenta de lo que estamos pensando.

¿Qué podemos hacer para desactivar el pensamiento que nos genera la alteración fisiológica?

- Una técnica consiste en provocarnos una pequeña emergencia para que el sistema nervioso autónomo tenga que acudir a solucionarla, para lo cual tiene que desconectarse de nuestros pensamientos y así volver a tener el control de los mismos. Por ejemplo, podemos producir una activación fisiológica alternativa si apretamos fuertemente las manos y entrecruzamos los dedos. ¿Qué conseguiremos con esto? Provocar una situación de alarma, pues impedimos la circulación normal de las manos. Esto hace que el sistema nervioso autónomo tenga que desconectarse de lo que estaba haciendo (en nuestro caso bloquearnos ante el examen), para tratar de solucionar el pequeño problema circulatorio que hemos creado. Con este procedimiento, en apariencia rudimentario pero muy eficaz, hemos conseguido desenganchar nuestro sistema nervioso automático.

A partir de ese momento tenemos que hacer algo para evitar que los pensamientos que nos estaban provocando la ansiedad vuelvan a actuar. Es muy eficaz hacer el abecedario comenzando por la última letra. O nombrar las calles cercanas a nuestro domicilio, hacer operaciones matemáticas, etc. Lo importante es fijar nuestra atención en algo ajeno a la situación que estamos viviendo.



- Otra técnica, que necesita entrenamiento previo para su efectividad y es tan segura como la anterior, consiste en poner un despertador que suene a los tres minutos. Mientras tanto cerrando los ojos imagine una situación en la que fácilmente aparecerán esos tipos de pensamientos obsesivos y catastróficos. Cuando oiga la alarma del despertador, grite "¡Basta!" También puede levantar la mano, chasquear los dedos o levantarse. Provoque esos pensamientos unas cinco veces al día y a los tres minutos grite "¡Basta!" cada vez. Al día siguiente hágalo cuatro veces, al siguiente tres, luego dos veces al día y finalmente una vez. Una vez logrado detener los pensamientos de esta manera, haga lo mismo pero en esta ocasión repita mentalmente la palabra "¡Basta!", igualmente en un ciclo de cinco días. Ahora ya está listo para detener sus pensamientos si se encuentra en público. La experiencia muestra que esta técnica, al repetirse tantas veces, queda grabada y en el transcurso de pocas semanas la mente ya "aprendió a obedecer".

3.2.2. LA RELAJACIÓN PROGRESIVA

Es imposible que coexistan la sensación de bienestar corporal y la de estrés mental. La relajación progresiva de los músculos reduce la frecuencia del pulso y la presión de la

sangre, así como la transpiración y la frecuencia respiratoria. Cuando la relajación se realiza de modo correcto puede llegar a tener el mismo efecto que un fármaco que actúe reduciendo la ansiedad.

CUANDO LA RELAJACIÓN SE REALIZA DE MODO CORRECTO PUEDE LLEGAR A TENER EL MISMO EFECTO QUE UN FÁRMACO QUE ACTÚE REDUCIENDO LA ANSIEDAD.

La relajación puede ser aplicada cuando estamos al co-

mienzo de un estado ansiógeno, para vencer el insomnio, la fatiga, el dolor de cuello y espalda, etc. Al igual que la técnica anterior necesita entrenamiento.

La mayoría de las personas desconocen cuáles de sus músculos están tensos de una forma crónica. La relajación progresiva proporciona el modo de identificar estos músculos o grupos musculares y de distinguir entre la sensación de tensión y la de relajación profunda.



A continuación se describe el procedimiento de relajación.

Procedimiento. Dividimos el cuerpo en seis zonas principales:

Grupo M: Manos y brazos.

Grupo N: Nuca, hombros y cuello.

Grupo O: Ojos, cejas y frente.

Grupo C: Cuello, lengua, labios y maxilares y boca.

Grupo T: Tronco (pecho y abdomen).

Grupo P: Piernas, pies y glúteos.

Podemos recordarlo memorizando la siguiente frase nemotécnica:

Mamá No Oye Cómo Toca Papá

Como podemos ver, la primera letra de cada una de las palabras de la frase se corresponde con una de las seis partes del cuerpo. El procedimiento es muy simple. Consiste en ir concentrándose en casa uno de los grandes grupos de músculos de las tres partes del cuerpo, tensándolos y relajándolos alternativamente. No tardaremos en aprender la diferencia que existe entre tensión y relajación.

Pero debemos concentrarnos en el acto de desplegar (relajar totalmente) los músculos. Aún cuando pensemos que ya están relajados, tratemos de nuevo e intentemos relajarlos todavía un poco más. Debemos concentrarnos en cada uno de los grupos de músculos durante un período aproximado de medio minuto. Cuando realicemos los ejercicios de respiración para tensar y relajar los músculos del pecho comprobaremos que la inspiración produce tensión y la expiración relajación.

Cuando trabajemos con estos grupos de músculos estaremos respirando de forma sencilla y ligera, pero en cada ocasión que exhalamos intentaremos relajarnos un poco más profundamente que la vez anterior. Aprenderemos a asociar la exhalación con la relajación. Una vez relajados todos los grupos de músculos, permaneceremos serenos y quietos, y trataremos de formarnos una imagen mental de alguna escena tranquila y suave.

Al principio, es posible que nos resulte difícil mantener esta escena mental durante algunos segundos, pero con la práctica cada vez será más fácil la utilización de estas imágenes, que nos sirven para aumentar nuestra sensación de bienestar y relajación.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

GRUPO M (manos y brazos)

Póngase en una posición cómoda y relájese.

Puño. Cierre los puños todo lo fuerte que pueda durante cinco segundos y sienta la tensión que esto produce. Después de cinco segundos, relájelos por completo y note la diferencia entre la tensión y la relajación. Concéntrese en desplegar los músculos durante aproximadamente un minuto.

Parte anterior de los brazos. Ahora doble los brazos por los codos para tensar los músculos de la parte anterior de los brazos. Mantenga esta posición durante cinco segundos y después relájese y deje colgar los brazos a lo largo de su cuerpo. Continúe desplegando los músculos y concéntrese en la sensación de dejarse ir durante medio minuto, más o menos.

Parte posterior de los brazos.

En esta ocasión debe extender los brazos todo lo rígidamente que pueda. Sienta la tensión en la parte posterior de sus brazos durante cinco segundos y después relájese. Extiende los brazos a lo largo de su cuerpo y siga dejando que los músculos se desplieguen durante aproximadamente medio minuto.



GRUPO N (nunca, hombros y cuello)

Hombros. Encoge a los hombros, elevándolos lo más que pueda hacia la nuca, sintiendo la tensión en ellos. Mantenga esa posición durante cinco segundos y luego relájese. Deje que sus hombros caigan y se desplieguen. Mantenga esa sensación de dejarse llevar por medio minuto.

Nuca. Puede tensar estos músculos apretando la parte posterior de la cabeza contra el respaldo del sillón o simplemente echando la cabeza hacia atrás, todo lo fuerte que pueda, durante unos cinco segundos. Sienta la tensión y después vuelva la cabeza a la posición inicial, relajando la nuca y sintiendo cómo su cabeza descansa suavemente. Concéntrese en la sensación de dejarse llevar durante el siguiente medio minuto.

Cuello. Gire la cabeza hacia su derecha y ponga en tensión los músculos del cuello durante cinco segundos. A continuación, vuelva la cabeza a la posición de partida y concéntrese en relajar los músculos del cuello durante medio minuto.

Seguidamente realice el ejercicio simétrico del anterior, girando la cabeza a su izquierda y poniendo los músculos del cuello en tensión durante cinco segundos, para después volver la cabeza a la posición inicial y relajar de nuevo los músculos durante medio minuto, concentrándose en ellos.





San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

GRUPO O (ojos, cejas y frente)

Frente y cuero cabelludo. Ponga en tensión estos músculos elevando las cejas como en un signo marcado de interrogación. Trate de llevar las cejas todo lo que pueda y mantenga esa misma posición durante cinco segundos. Sienta la tensión y después relájese durante medio minuto. Note la diferencia existente entre la tensión y la relajación, y concéntrese en la sensación de dejarse llevar. Mantenga los ojos cerrados o quietos mirando directamente hacia adelante.

Ojos y cejas. Ponga en tensión las cejas frunciéndola todo lo intensamente que pueda, al mismo tiempo que cierra con fuerza los ojos. Mantenga esa misma posición de tensión durante cinco segundos y después relájese. Sienta el alivio de dejarse llevar y siga suavizando la caída de las cejas. Durante el medio minuto siguiente, concéntrese únicamente en estos músculos.

GRUPO C (cuello, lengua, labios, maxilares y boca)

Boca y labios. Los músculos de los labios y del rostro pueden ser tensados presionando fuertemente los labios entre sí. Mantenga esta posición durante cinco segundos y después relájese. Deje que sus labios descansen juntos y siga notando la sensación de dejarse llevar durante aproximadamente medio minuto.

Maxilares. Pueden ser tensados apretando los dientes (como si estuviera mordiendo algo entre las muelas) durante cinco segundos. Sienta la tensión en la mandíbula y después relaje los músculos. Finalmente, separe ligeramente los dientes, de modo que no se produzca ninguna tensión en la mandíbula y sienta el alivio de dejarse llevar durante el siguiente medio minuto.

Cuello y lengua. Estos músculos pueden tensarse colocando la punta de la lengua sobre el paladar y presionando hacia arriba todo lo fuerte que pueda durante unos cinco segundos. Sienta la sensación de dejarse llevar y deje que su lengua se hunda en el fondo de su boca. Mantenga la sensación de relajación durante aproximadamente medio minuto.



GRUPO T (tronco: pecho y abdomen)

Pecho. Se realiza una respiración profunda. Haga una inspiración profunda y contenga la respiración durante cinco segundos. Sienta la tensión en el pecho y después exhale el aire, concentrándose en la sensación de dejarse llevar. A continuación vuelva a respirar profundamente, sienta la tensión. Contenga la respiración durante unos cinco segundos, exhale y relájese. Mantenga la respiración superficial y relájese como antes. Cada vez que exhale concéntrese en la sensación de alivio de dejarse llevar. Continúe practicando este ejercicio durante el siguiente minuto.

Estómago-abdomen. Encoja los músculos situados alrededor de la zona del estómago como si se estuviera preparando para recibir un golpe. Sienta la tensión mientras los músculos están encogidos y rígidos. Mantenga esta posición durante unos cinco segundos. Después, relájese y deje que los músculos del tronco se distiendan durante medio minuto.

GRUPO P (piernas, pies y glúteos)

Glúteos. Presione uno contra otro durante cinco segundos y, a continuación, relájelos durante el medio minuto siguiente.

Piernas y pies. Ténselos extendiendo las piernas hacia adelante y dirigiendo los dedos de los pies hacia abajo. Mantenga esa misma posición durante cinco segundos. Sienta la tensión en sus piernas y pies y después relájese por completo. Sienta cómo la tensión va desapareciendo de sus piernas y caderas, y siga dejándose llevar, desplegando los músculos durante el siguiente medio minuto. A continuación repite el ejercicio, pero tirando de la punta de sus pies hacia arriba y después relájelos de nuevo.

Repaso mental de todo el cuerpo. Durante los dos o tres minutos siguientes haga un repaso mental de todos y cada uno de los grupos musculares que ha ido tensando y relajando, de modo que pueda relajarlos aún un poco más. Basta para ello con que se concentre alternativamente en los músculos, en el orden en que lo hizo la primera vez.





San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

3.2.3. RESPIRACIÓN DIAFRAGMÁTICA O ABDOMINAL

Nadie puede negar que nos pasamos la vida respirando, pero ¿hemos dedicado algún tiempo de esa vida a aprender a respirar de forma correcta? Pocas son las personas que conservan el hábito de la respiración natural, completa que experimenta un bebé. Si observamos un bebé durmiendo, veremos cómo se mueve su abdomen y no la zona en que se localizan sus pulmones.

Veamos con algún detalle qué elementos intervienen en esta importante función del organismo. Cuando inspiramos, el aire penetra por la nariz a nivel de las ventanas nasales y es calentado a este nivel por la membrana mucosa denominada pituitaria roja, la cual tapiza estas cavidades por dentro. A la vez, glándulas secretoras de mucus lo humedecen y retienen las partículas nocivas que pudiera contener, en lo que colaboran los pelillos que aparecen a la entrada de las ventanas. Estas partículas son eliminadas en la siguiente expiración.

El diafragma, músculo que separa la cavidad torácica de la cavidad abdominal, colabora en la respiración de forma importante, sobre todo en la fase de inspiración. Así, este músculo que posee en reposo forma abovedada pasa a la forma casi plana cuando se contrae, con lo que la cavidad torácica aumenta de volumen, posibilitando la entrada de aire a los pulmones. Cuando el diafragma se relaja, los pulmones se contraen y el aire es expulsado al exterior. Aunque puede aprenderse a actuar de forma voluntaria sobre este músculo, sus mecanismos de regulación son principalmente automáticos.



Los pulmones están formados por bronquios a través de los cuales se transporta el oxígeno del aire a las venas y a las arterias. Cuando la sangre sale de los pulmones a través de las arterias tiene un color rojo brillante debido a su alto contenido en oxígeno (aproximadamente el 25%). Esta sangre es bombeada por el corazón a través de las arterias y de los capilares, llegando de este modo a todos los órganos y tejidos. A medida que la sangre va aportando el oxígeno y captando los productos de desecho de las células, va cambiando de color y adquiriendo el tono azulado típico de las venas. De esta forma, llega al lado derecho del corazón desde donde sale de nuevo hacia los pulmones, distribuyéndose por los millones de capilares. Cuando el oxígeno inspirado se pone en contacto con esta sangre venosa que contienen los productos de degradación de

las células, se produce una reacción por la cual las células toman el oxígeno y liberan dióxido de carbono. Una vez que la sangre se ha purificado, vuelve al lado izquierdo del corazón desde donde se distribuirá de nuevo por todo el organismo.

CUANDO LA CANTIDAD DE AIRE QUE LLEGA AL PULMÓN ES INSUFICIENTE POR UNA MALA RESPIRACIÓN, LA SANGRE NO PUEDE OXIGENARSE Y LOS PRODUCTOS DE DEGRADACIÓN DE LAS CÉLULAS, QUE DEBERÍAN EXPULSARSE EN LA CIRCULACIÓN, VAN INTOXICANDO LENTAMENTE NUESTRO ORGANISMO, CONTRIBUYENDO AL MAL FUNCIONAMIENTO DE SUS ÓRGANOS.

Cuando la cantidad de aire que llega al pulmón es insuficiente por una mala respiración, la san-

gre no puede oxigenarse y los productos de degradación de las células, que deberían expulsarse en la circulación, van intoxicando lentamente nuestro organismo, contribuyendo al mal funcionamiento de sus órganos, entre ellos el cerebro. Por eso, los hábitos correctos de respiración son esenciales para una buena salud física y mental.

La respiración más completa es la diafragmática. Sin embargo, normalmente realizamos una respiración pulmonar, torácica y superficial. Este hecho provoca que la respiración sea deficitaria. Por el contrario, el control adecuado de nuestra respiración constituye una de las estrategias más sencillas para hacer frente a las situaciones de estrés, y manejar los síntomas que tienen lugar en la activación fisiológica.

Podemos acercarnos a la respiración diafragmática a través de tres fases:

1. Localización del diafragma. Para ello nos ayudaremos colocando nuestras manos en el abdomen.
2. Respiración diafragmática con presión de las manos sobre el abdomen.
3. Respiración diafragmática libre. Una vez que ya hemos conseguido realizar la respiración diafragmática con la ayuda de las manos, procederemos a retirarlas gradualmente para conseguir la respiración automática.

Ejercicios de respiración diafragmática o abdominal

Los ejercicios de respiración han demostrado ser útiles en la reducción de la ansiedad, depresión, irritabilidad, tensión muscular y de la fatiga.

Tiéndase en el suelo sobre la alfombra o sobre una manta (para aprender la técnica) y colóquese con las piernas estiradas, ligeramente separadas una de otra; con las puntas de los pies mirando ligeramente hacia afuera.

- a. Inspire dirigiendo el aire a la zona del abdomen.
- b. Para ello coloque las dos manos sobre el abdomen, justo donde terminan las costillas. Si realiza el ejercicio correctamente percibirá un claro movimiento sobre las manos, pero no en el pecho ni en los hombros. (Presione las manos sobre el abdomen en el momento de espirar, como si contrajera el vientre; a continuación dirija el aire que aspira a esa zona del vientre, donde usted siente su mano; hágalo como si quisiera empujar su mano hacia afuera; recuerde que al respirar usted deberá sentir cómo se mueve el abdomen, pero no el pecho).
- c. Continúe respirando de esta forma, lenta y pausadamente.
- d. A continuación, retire las manos del abdomen y siga respirando del mismo modo.
- e. Imagine que los dos tiempos de su respiración (inspiración y espiración) son los suaves movimientos de una ola que llega a la playa y a continuación se retira: inspiración (llegada de la ola) y espiración (retirada de la ola).



Practicaremos la respiración diafragmática tanto como nos sea posible. Es normal que al principio nos resulte un poco molesta (exageramos demasiado los movimientos), pero pronto aprenderemos ejecutarla de forma correcta y sentiremos los beneficios de su uso.

LA RESPIRACIÓN DIAFRAGMÁTICA SE HA MOSTRADO ESPECIALMENTE ÚTIL EN LA REDUCCIÓN DE LOS EFECTOS CAUSADOS POR LA HIPERVENTILACIÓN PROVOCADA POR LA ANSIEDAD Y EL ESTRÉS: MAREOS, VÉRTIGOS, TAQUICARDIA, SENSACIONES DE AHOGO, PALPITACIONES, TENSIÓN MUSCULAR.

Podemos potenciar los efectos positivos de la respiración diafragmática cuando unimos a la misma la visualización (como en el caso de las olas). Cada persona intentará visualizar lo que más le relaje o le produzca mayor satisfacción; se concentrará en esa imagen y disfrutará de la sensación general de relajación.

Mantendrá esa sensación en la mente todo lo que pueda, sintiendo cómo se va relajando más y más. Durante este periodo mantenga los ojos cerrados y trate de ver en su mente la imagen agradable. Al cabo de unos minutos abra los ojos y vuelva a mover el cuerpo lentamente. A continuación levántese y reanude sus tareas.

La respiración diafragmática se ha mostrado especialmente útil en la reducción de los efectos causados por la hiperventilación provocada por la ansiedad y el estrés: mareos, vértigos, taquicardia, sensaciones de ahogo, palpitaciones, tensión muscular.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

4. CONSIDERACIONES ESPECIALES

- a. Si decide grabar los ejercicios del procedimiento básico de relajación o de respiración recuerde que debe dedicar el tiempo suficiente entre cada paso para poder experimentar la sensación de tensión y la de relajación.
- b. La mayoría de las personas tiene escaso éxito al empezar a practicar la relajación muscular, pero esto es solo una cuestión de práctica y empeño.
- c. Hay que tener cuidado especial al tensar el cuello y la espalda ya que una contracción excesiva puede dañar algún músculo. Comience suavemente hasta que pueda reconocer la tensión que soporta su cuerpo. Igualmente es frecuente que al contraer demasiado los pies o los dedos, se produzcan calambres en algún músculo o grupo muscular.

Probablemente se sorprenderá suspirando o bostezando varias veces al día. Esto, generalmente, es signo de que no toma el oxígeno que necesita. Es mediante el suspiro y el bostezo como el organismo intenta remediar esta situación. El suspiro se acompaña, normalmente, de la sensación de que algo anda mal y es un indicador de estrés.



5. DERECHOS ASERTIVOS

Para saber cómo ser más asertivo, comenzaremos por conocer los derechos que como ser humano tenemos (y que la mayoría de las personas hace poco uso de ellos). Cada persona tiene derecho a:

- a.** Decidir sobre lo que queremos o no queremos. Es un derecho esencial de la persona. Sin este derecho no podemos expresarnos libremente ni podemos ser individuos autónomos con personalidad propia.
- b.** Considerar sus propias necesidades por sobre las necesidades de los demás es una muestra de autoestima.
- c.** Cambiar de opinión. Y no sentirse culpable por ello.
- d.** Expresar sus ideas y sentimientos. Son tan valiosas como las de los demás.
- e.** Decir NO ante una petición sin sentirse culpable y saboreando la sensación que le produce.
- f.** Ser tratado con respeto y dignidad. Y exigirlo si así no fuera.
- g.** Cometer errores y ser responsable por ellos sin sentir culpa, porque la pauta ENSAYO-ERROR está inscrita en la biología (rectificar es de sabios) y forma parte de todo proceso de aprendizaje
- h.** Pedir y dar cuando lo decida.
- i.** Tengo derecho a tener necesidades, a expresarlas y a exigir que estas sean tan importantes como las necesidades de los demás
- j.** Establecer mis propias prioridades y decisiones. Tengo derecho a no dar razones, explicaciones o excusas para justificar mi conducta o mis sentimientos.
- k.** Ser feliz. Sentirme bien. Tener éxito y disfrutarlo.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Fassi, A. (2010). Modificado 21 de abril de 2010. "Componentes no verbales de la comunicación asertiva". Módulo 2, lectura 4, curso Comunicación Eficaz, número de identificación ID 1065877, UES. Recuperado 09-06-13. En <https://libsso.epic-sam.net/Learn/Player.aspx?enrollmentid=3233859>



