

Técnicas cognitivas

El fenómeno del estrés no se resume únicamente en el hecho de reaccionar físicamente a una situación adversa. Para sufrir estrés es necesario que la persona evalúe la situación como amenazadora. Las personas estresadas no sólo lo están físicamente sino también psíquicamente, ya que lo que pasa emocionalmente en un individuo se refleja en sus pensamientos y vice-versa. En una persona estresada los pensamientos suelen ser negativos y pesimistas, ya sea respecto a uno mismo, a los demás o a la situación, y éstos suelen ser la causa de que el individuo no solucione el conflicto de una forma más positiva. Por tanto, la persona se ve



inmersa en un mundo mental de pensamientos distorsionados que no le dejan valorar la realidad con claridad y tomar el mejor camino para su solución. Una de las mejores formas de afrontarlo es tomar conciencia de estos errores de pensamiento. Los más comunes son:

Inferencia arbitraria: Sacar una conclusión sin pruebas suficientes. Normalmente son predicciones acerca del futuro o juicios de lo que piensan los demás de uno.

4 EJEMPLO

- “Todo irá mal” o “Seguro que todos me toman por idiota”.

Abstracción selectiva: Es prestar atención especial a aquellos hechos que corroboren la propia teoría distorsionada.

4 EJEMPLO

- Juan tiene que dar una charla en público y piensa que sus colegas lo juzgarán mal, prestará mucha más atención a cualquier gesto de desatención, risitas y críticas que no a cualquier comentario positivo.

Minimización y maximización: La persona minimiza sus logros o cualidades y maximiza sus errores.

4 EJEMPLO

- Juan ha realizado correctamente toda la charla menos en un momento dado, que ha titubeado y se ha quedado unos momentos en blanco. Posteriormente, en lugar de valorar que ha conseguido hacer una buena charla en un 80-90% del tiempo, valora su actuación como un fracaso porque ha titubeado y se ha quedado en blanco, lo cual demuestra su teoría de que todo irá mal, y además “Seguro que he provocado que los otros se rían de mí”.

Sobre generalización: Consiste en sacar conclusiones generales a partir de un hecho particular.

4 EJEMPLO

- “Mi superior me ha dicho que tengo que cambiar un punto de mi conferencia. No hago nada bien, soy un inútil”.

La personalización: La persona se responsabiliza de toda la situación atribuyéndose el papel de único culpable cuando las cosas no funcionan correctamente.

4 EJEMPLO

- “Si en esta conferencia la empresa no consigue más clientes será totalmente culpa mía y de mi mala actuación”.

El pensamiento dicotómico: Es pensar en términos absolutos de todo o nada, como si fuera lo más natural del mundo.

4 EJEMPLO

- Si Juan no consigue hacer toda la conferencia impecable es que no vale nada, “Porque yo debo hacerlo todo perfecto, esto es lo natural”.

Este tipo de pensamientos son muy habituales, de carácter negativo y automáticos (es como un bombardeo de ideas negativas acerca de uno mismo y de la situación). El problema es que son directamente creídos sin cuestionarlos, sin un juicio objetivo que permita evaluar su validez.

¿Cómo combatir estas ideas irracionales?

- Tomando conciencia de estos pensamientos.
- Sustituyéndolos por una idea racional y objetiva.

4 EJEMPLOS

Por ejemplo, siguiendo el caso anterior de Juan, ante:

- “Todo irá mal” (**inferencia arbitraria**) puede pensar “**Si me esfuerzo tengo muchas probabilidades de hacer una buena charla**”.
- “Esas risitas demuestran que lo he hecho fatal” (**abstracción selectiva**) puede pensar “**Quizá han reído porque estaban haciendo una broma, la conferencia ha sido muy larga, es normal. Además al final me han felicitado en varias ocasiones o sea que en general he hecho un buen discurso**”.
- “He titubeado. Mi conferencia ha sido un desastre” (**maximización** del titubeo, y **minimización** del resto de la conferencia) puede pensar “**Es cierto que durante 5 minutos he titubeado y me ha costado pero el resto del tiempo me he desen-vuelto con total soltura**”.
- “Mi superior me ha dicho que tengo que cambiar un punto de la exposición, esto quiere decir que todo está mal y debo empezarlo todo de nuevo” (**sobre generalización**) puede pensar “**Es verdad, este punto tengo que cambiarlo, pero si del resto no me ha dicho nada es que le parece correcto**”.
- “La empresa no ha conseguido hacer más clientes después de esta conferencia. Es culpa mía, porque no he sabido vender bien el producto” (**Personalización**) puede pensar “**¿Soy yo el único que influye en la consecución de clientes en la empresa? Y los comerciales, el producto en sí, las empresas competidoras, el mercado... ¿no influyen?**”.
- “No he conseguido no titubear en la conferencia. He vuelto a hacer el ridículo, lo he hecho fatal” (**pensamiento dicotómico**) puede pensar “**He titubeado esta vez, es cierto, pero me-nos que la anterior, así que la próxima espero no titubear más, o poco. Estoy mejorando**”.

DE INIACIÓN DEL ESTRÉS (MEICHENBAUM, 1974)

La Técnica

- Esta técnica es muy útil para enfrentarse a situaciones que nos causan mucho estrés o angustia.
- Se basa en visualizar dichas situaciones y evocar los pensamientos negativos que nos generan potenciando su modificación.

Preparación

- Se debe buscar un lugar tranquilo, sin interrupciones.
- Se necesitará lápiz y papel.

Pasos generales

Paso 1:

- Redactar las situaciones causantes de más estrés o angustia valorándolas del 1 al 100.

Por ejemplo:

- "Que no me salude un conocido en la empresa": 20.
- "Que alguien no me responda cuando le hago una pregunta": 30.
- "Que un cliente haga una queja": 50.

- “Que me encuentre tan desbordado que no pueda hacer todo el trabajo”: 70.
- “Que en una reunión no sepa qué decir ni defender mi postura”: 100.

Paso 2:

- Visualizar las situaciones que le generan estrés de menos a más de la lista con todo lujo de detalles. Intentar relajarse durante la visión de estas imágenes con alguna de las técnicas de relajación anteriormente explicadas.

Por ejemplo: “Que en una reunión no sepa defender mi postura...”.

- Imaginarse en la situación, qué clase de críticas podrían hacer (“No entendemos tu postura ni vemos en qué puede resultar productiva”), cómo se hablaría, y cuáles serían los propios sentimientos en ese momento dado.
- Intentar relajar los músculos que se estén tensando sin dejar de imaginar la situación (mandíbula, antebrazos, manos, cuello...), poco a poco ir relajándose a la par que se sigue viendo la escena mentalmente.

Paso 3:

- Preparar pensamientos que ayuden a contrarrestar las posibles ideas negativas que vayan a aparecer.
- En sí, y divididos en bloque:
 - Preparar la situación antes de que ocurra: “Poco a poco dominaré la situación”; “Puedo controlar mis pensamientos paso a paso”; “No me dejaré llevar por la situación”.
 - Enfrentar la situación que cause estrés: “Voy a mantener el control”; “Ya sabía que esto iba a ocurrir, puedo dominarlo”.

- Manejar los sentimientos de angustia antes de que se produzcan: “Es normal estar algo alterado, puedo dominarlo”; “Voy a respirar profundamente y me liberaré de la tensión”; “Me relajaré poco a poco”.
- Recompensarse y animarse por la tarea: “La próxima vez lo haré mejor”; “Lo estoy consiguiendo. ¡Bien por mí!”.
- Cuando se hayan escrito estos pensamientos proceder a experimentar otra vez la situación angustiante y utilizarlos con cada pensamiento negativo que aparezca:
- Por ejemplo:
 - “Que en una reunión no sepa defender mi postura ni mi trabajo”.
 - Mientras los allegados no comprenden la postura que se quiere defender, se puede pensar: “Tienen razón, por qué nunca haré nada bien, ¡no lo voy a conseguir!”.
 - Sustituir el pensamiento: “Ya sabía que esto iba a pasar, no me voy a dejar llevar por la situación y ponerme nervioso, voy a defender mis ideas, es normal estar alterado, puedo dominarlo, lo estoy consiguiendo. ¡Bien por mí!”.

Paso 4:

- Llevar a cabo este ejercicio en una situación real, en vivo.

Comentarios adicionales

- Como complemento a esta técnica, se puede reforzar la sustitución del pensamiento negativo y las emociones que nos provoca utilizando un “anclaje”. De forma resumida, se trata de asociar el pensamiento positivo (y las sensaciones beneficiosas que nos genera) con un acto sencillo (cerrar el puño, tocarnos el reloj, etc., cualquier gesto que los demás no aprecien) mientras se practica la técnica (Paso 3). De esta forma, cuando en una situación real aparezca dicho pensamiento negativo repetiremos este gesto (“anclaje”) para inducir que aparezca la respuesta positiva. La repetición y la práctica de este “anclaje” hará que asociemos la presentación de un estímulo agradable con la aparición de la conducta que deseamos.