

*Curso de Inteligencia Emocional y Manejo del Estrés***UNIDAD 2.5 LOS ESTILOS DE AFRONTAMIENTO ANTE LOS PROBLEMAS**

- Una vez dentro de la unidad, te encontrarás con una serie de actividades encaminadas a reforzar el aprendizaje (consisten en preguntas de reflexión, en análisis de casos, en cuestionarios de autoconocimiento, etc). Estas actividades serán revisadas por tu tutor, sirviendo de evaluación práctica del curso. Las reconocerás fácilmente porque se encuentran en un formato diferente al resto del contenido, en un recuadro coloreado, teniendo como peculiaridad el que deben ser respondidas en el propio sistema. Para poder pasar a la unidad siguiente, deberás terminar las actividades de la unidad anterior. Formará parte de la calificación final; en concreto, supone el 30% de la calificación final.
- Al final de cada una de las unidades, te encontrarás con un enlace que te llevará a un cuestionario de evaluación, que servirá de **evaluación teórica** del curso. La nota final del curso se hallará con la media de todos estos cuestionarios de evaluación, siendo la máxima nota un 5. De los 5 puntos restantes, 3 corresponden a las actividades prácticas y los otros 2, a la asistencia y participación activa en el curso (*medidas, automáticamente, a través del software "Psicoaula", recogiendo la participación en foros, chat, uso del correo, número de horas empleadas en las unidades, etc.*)
- En el enlace "**Espacio Tutorial**" del menú de la parte izquierda, encontrarás mayor información acerca del curso y de la unidad correspondiente, además de indicaciones de cómo funciona Psicoaula y algunas preguntas frecuentes acerca del software.
- Para cualquier duda, aclaración o ayuda, no dudes en contactar con los tutores utilizando las herramientas de comunicación que te ofrece el software "Psicoaula".
- También puedes plantear tus dudas, para una respuesta más rápida, a través del correo electrónico info@tafor.net y/o a través de los teléfonos **922 255 149** y **902 106 758**.

REMARQUES

■ **BIENVENID@** al curso de **Inteligencia Emocional y Manejo del Estrés**. Ésta es la Unidad 2.5: **Los Estilos de afrontamiento ante los problemas**. Para navegar por la unidad, utiliza los botones de la parte superior o inferior derecha.

■ El botón **ÍNDICE** te llevará al temario de la unidad, pudiendo desplazarte rápidamente por la misma.

■ El botón **MAPA CONCEPTUAL** te llevará a un esquema gráfico de la unidad.

■ El botón **ESPACIO TUTORIAL** te posibilitará descargarte artículos relacionados, consultar la bibliografía, etc.

■ Pulsando el botón **METADATA** accederás a información sobre la unidad.



UNIDADES DEL CURSO "Inteligencia Emocional y Manejo del Estrés"

- 1.1 La naturaleza de las emociones
- 1.2 La naturaleza de las emociones II: emociones básicas
- 1.3 ¿Para qué sirven las emociones?
- 1.4 ¿Soy inteligente emocionalmente?
- 1.5 Mejorando mi inteligencia emocional I: La expresión y comprensión de las emociones
- 1.6 Mejorando mi inteligencia emocional II: Técnicas de encauce y regulación emocional
- 1.7 Las inteligencias alternativas
- 1.8 La Autoconfianza I: definiciones
- 1.9 La Autoconfianza II: aplicaciones
- 2.1 ¿Qué es el estrés?
- 2.2 El estrés en el trabajo
- 2.3 Evitar el tedio y defenderse del estrés
- 2.4 Frustración y estrés
- ➡ **2.5 Los estilos de afrontamiento ante los problemas**
- 2.6 La superación y realización en el trabajo

ÍNDICE DE LA UNIDAD 2.5

1. INTRODUCCIÓN ➡

2. ¿QUÉ ES EL AFRONTAMIENTO? ➡

3. ¿QUÉ DETERMINA NUESTRA FORMA DE AFRONTAR LAS SITUACIONES? ➡

3.1 Los recursos ➡

3.2 Las creencias positivas ➡

3.3 Las creencias generales sobre el control ➡

REMARQUES

■ Pulsando sobre este icono ➡, podrás acceder directamente al punto al que hace referencia, lo que te permite moverte por los contenidos de una manera libre y rápida.

3.4 Las habilidades sociales ➡

3.5 El apoyo social ➡

4. DIFERENCIAS ENTRE ESTILOS Y ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO ➡

5. ¿AFRONTAR EL PROBLEMA O AFRONTAR LA EMOCIÓN? ➡

5.1 Afrontamiento centrado en el problema ➡

5.2 Afrontamiento centrado en la emoción ➡

6. LOS ESTILOS DE AFRONTAMIENTO ➡

6.1 Tipos de afrontamiento activo ➡

6.2 Tipos de afrontamiento evitativo ➡

6.3 ¿Cuál es la utilidad de estos tipos de afrontamiento? ➡

7. ESTRATEGIAS O MOLDES MENTALES QUE FAVORECEN EL AFRONTAMIENTO POSITIVO ➡

8. sacar nuestra fuerza DE voluntad ➡

8.1 La autoconvicción volitiva ➡

9. EL VALOR DE DARSE ÁNIMOS A SÍ MISMO ➡

9.1 La automotivación proactiva ➡

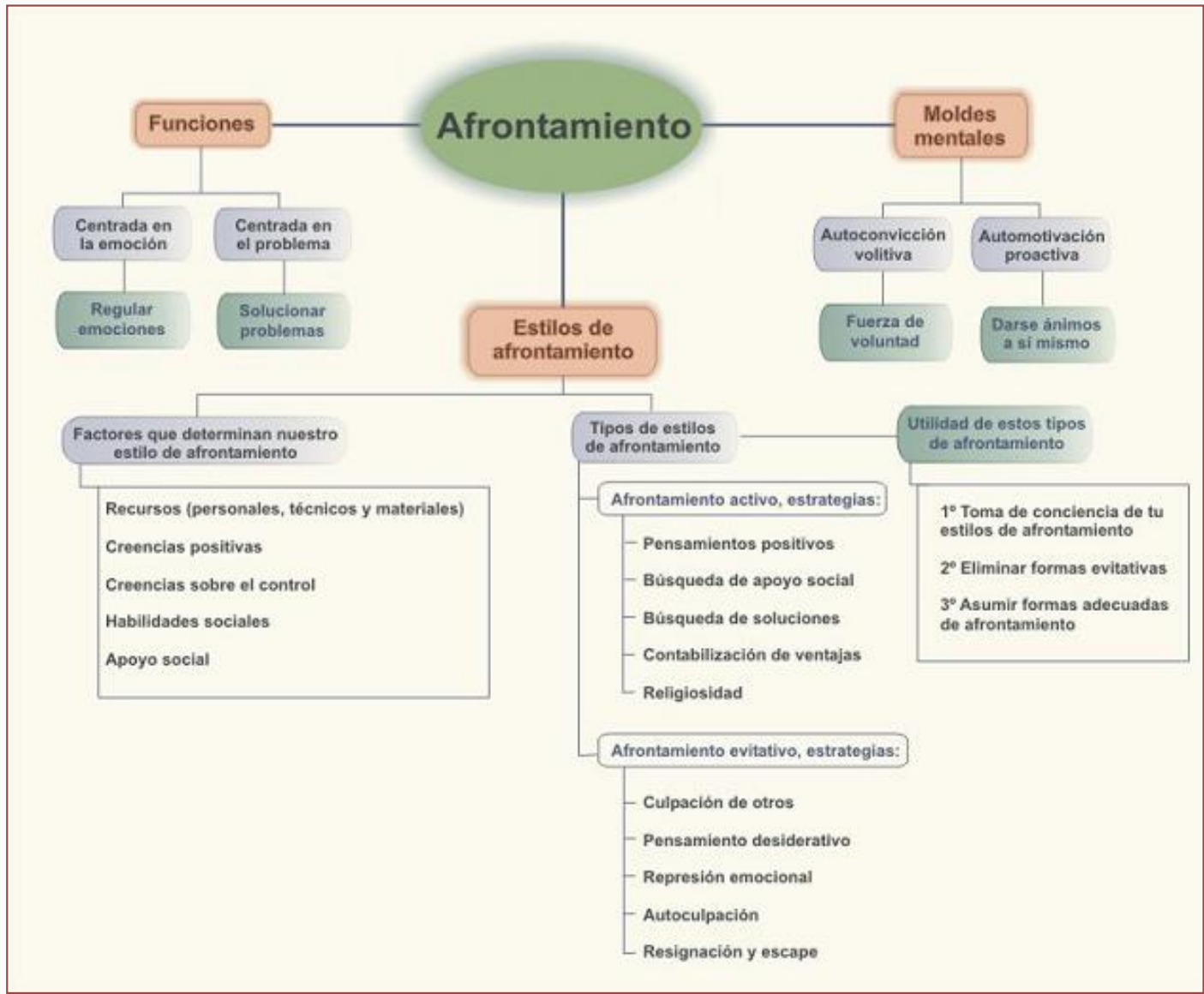
9.2 El poder de las palabras ➡

10. RESUMEN Y COMPROMISOS ➡

11. EVALUACIÓN ➡



MAPA CONCEPTUAL



REMARQUES

Acude al **mapa conceptual** siempre que desees y cada vez que te encuentres perdido en la unidad. Te dará una visión nítida y esquematizada de todos los contenidos tratados en la unidad.



METADATA

Universidad de Salamanca:

Directora Académica

- Silvia Fernández Rivas
Profesora Asociada de La Universidad de Salamanca

Coordinador de los cursos de formación:

- Sergio Blanc Chueca

Responsable de los cursos del País Vasco:

- Iñaki Etxeberria Garmendia

Equipo Técnico del Instituto Tafor Psicotecnia:

Equipo Técnico

- Sergio Blanc Chueca
- Juan Francisco García González
- Juan Miguel Martín Peña
- Walter Martín Waló
- M^a del Mar Vera Ramos

Equipo de Actualización

- Efraín González Linares
- Noelia Morín Pérez

Tutores

- Sergio Blanc Chueca

REMARQUES

■ En los metadata se presentan las referencias de **autoría y otros datos de interés** respecto de la unidad.

👤 María Goretti Fernández Santos

Título de la Unidad Didáctica:

👤 Los estilos de afrontamiento ante los problemas.

Título del Curso:

👤 Inteligencia Emocional y Manejo del Estrés



Metadata

1. INTRODUCCIÓN

En la unidad anterior hemos tratado la **Frustración** y hemos visto las diferencias que existen con el **estrés**. Como habrás podido apreciar, la frustración y el estrés nos suelen llevar por el camino de la **ineficacia** a la hora de afrontar las tareas del trabajo y las personales. Con el **objetivo** de aprender a reducir la pérdida de eficiencia que producen estos procesos, a lo largo de esta unidad veremos los modos de pensar y de actuar que nos ayudan o que nos dificultan el afrontamiento de las obligaciones y frustraciones laborales y cotidianas.

Para comenzar por el principio, veamos **qué entendemos por afrontamiento**.

2. ¿QUÉ ES EL AFRONTAMIENTO?

El término **afrontar**, proviene de *hacer frente o plantar cara a una situación difícil, a un problema o a una situación conflictiva*. En el contexto en el que aquí utilizaremos el término de **afrontamiento**, nos estamos refiriendo a los **esfuerzos cognitivos**, propios del pensamiento, y a los **comportamientos** que, de forma cambiante, desarrollamos para manejar las demandas o las situaciones desbordantes o frustrantes con las que nos encontramos.

Desde esta perspectiva, lo primordial en el análisis del afrontamiento es la descripción de **lo que piensa y hace el individuo** cuando realiza esfuerzos dirigidos a afrontar, y su **relación con las emociones** que experimenta el sujeto en esos determinados contextos.

En el **ámbito laboral**, entendemos por afrontamiento a la capacidad para motivarnos con respecto al trabajo, para afrontarlo de frente, sin hacer planteamientos evasivos, sino todo lo contrario, generando **Moldes Mentales, pensamientos y emociones** que nos ayuden a desempeñar nuestra labor docente de una forma eficaz.

No obstante, hay que aclarar que **afrontar** un problema **no es** equivalente a **tener éxito**. Existen **diferentes estilos y estrategias** a la hora de afrontar las situaciones. Estas estrategias, junto con los *contextos* y las *personas* que las emplean, van a determinar si son eficaces o no.

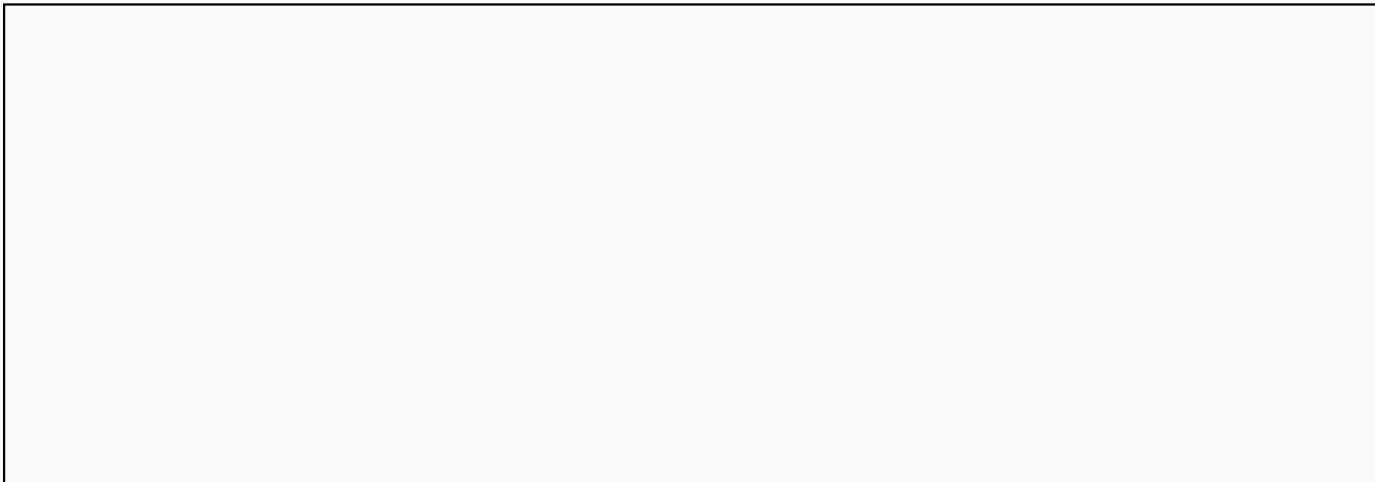
¿Qué factores determinan nuestra forma de afrontar los problemas?

REMARQUES

El afrontamiento es definido por Everly (1989), como "un **esfuerzo para reducir o mitigar los efectos aversivos del estrés**. Estos esfuerzos pueden ser psicológicos o conductuales".

3. ¿Qué determina nuestra forma de afrontar las situaciones?

Los estilos de afrontamiento que generamos ante los problemas y frustraciones cotidianas vienen determinados por una serie de factores. Observa en la siguiente figura cuáles son y, luego, conoce más sobre ellos.



3.1 Los recursos

Los **recursos personales** influyen en nuestra forma de afrontar las situaciones. Nuestra *personalidad*, nuestra *situación actual*, nuestras *aptitudes*, nuestros *conocimientos*, nuestras *capacidades*, etc., influirán en los estilos y estrategias de afrontamiento que utilizamos.

Una persona sin conocimientos sobre qué es el cáncer, puede afrontar su enfermedad buscando en libros, pidiendo información, etc. Sin embargo, un médico especialista al que se le diagnostica cáncer, no utilizará esta estrategia, ya que posee suficientes conocimientos sobre el tema. Quizás lo que buscará es el apoyo de amigos u otros recursos.

REMARQUES

■ Hay que decir que la propia apreciación de los recursos, en situaciones frustrantes y/o estresantes, se puede ver alterada. Las propias **emociones** que producen estos estados, hacen que lo veamos **todo negro**, sin salida, pudiendo afectar negativamente a la percepción de los recursos con los que contamos. Es por ello, que la **respuesta de pánico** suele ser la primera a la hora de afrontar situaciones extremas, seguida por una etapa en la que se valoran todos los aspectos de una forma más pausada y realista.

Las **técnicas para la resolución de problemas** incluyen habilidades para conseguir información, analizar las situaciones, examinar las posibles alternativas, predecir opciones útiles para obtener los resultados deseados y elegir un plan de acción adecuado. Estas técnicas son importantes recursos de afrontamiento, con los que no siempre contamos, pero que nos ayudarían a salir airosos de muchas situaciones.

Los **recursos materiales** hacen referencia al dinero y a los bienes y servicios que pueden adquirirse con él. Los recursos económicos aumentan, de forma importante, las opciones de afrontamiento en la mayoría de las situaciones estresantes, ya que proporcionan acceso más fácil y, a menudo, más efectivo a la asistencia legal, médica, etc. Sin embargo, el dinero no lo compra todo.

Sigue adelante para que continúes viendo los **factores que determinan el afrontamiento**.

3.2 Las creencias positivas

Verse a uno mismo positivamente, puede considerarse un importante recurso psicológico de afrontamiento. Es decir, tener una alta **autoestima** y una buena **autoconfianza** en la propias capacidades nos hace mantener esperanzas realistas de que podemos afrontar la situación. Nos ayuda enormemente a mantener la serenidad y a afrontar las situaciones sin ansiedad.

3.3 Las creencias generales sobre el control

La creencia de que la situación frustrante o estresante, por muy complicada que nos parezca, está **bajo nuestro control**, es decir, que podemos hacer algo para cambiarla o mejorarla, supone una gran ventaja.

Está claro que cuanto mayor capacidad de cambiar las cosas creamos tener, mayor esfuerzo emplearemos en mejorarlas.

3.4 Las habilidades sociales

Constituyen un destacado recurso de afrontamiento, debido al importante papel que la **interacción social** posee en nuestra adaptación al entorno. Estas habilidades se refieren a la capacidad de comunicarse y de actuar con los demás en una forma socialmente adecuada y efectiva. Este tipo de habilidades facilitan la resolución de los problemas en coordinación con otras personas, aumentan la capacidad de atraer el apoyo y ayuda de los demás y, en general, aportan a la persona un control más amplio sobre las interacciones sociales.

Continúa viendo **otros aspectos que influyen en la forma en la que afrontamos los problemas**.

REMARQUES

■ **Autoestima:** Es la valoración que hacemos de nuestros pensamientos, actos, palabras, en todos los aspectos de nuestra vida. Es la manera en la que nos vemos a nosotros mismos y el **aprecio** que nos damos.

■ **Autoconfianza:** Consistente en **cargarse de fe en sí mismo**, en las propias capacidades, en las posibilidades de éxito ante cualquier situación. Consiste en **sentirse capaz** de rentabilizar los problemas e inconvenientes con los que uno se encuentra, incluso, en compararse positivamente con los demás.

3.5 El apoyo social

El hecho de tener a **alguien a tu lado** que te escuche y que te apoye, en sí mismo, parece ser un recurso positivo para el afrontamiento de los problemas. El hecho de tener a alguien nos predispone a recurrir a esta fuente de afrontamiento. Pero hay que tener cuidado con las personas y con el apoyo que recibes de ellas, porque, aunque los demás tengan buenas intenciones, existen **apoyos y ayudas que son negativos** y que influyen negativamente en nuestra capacidad de afrontamiento.

Un **ejemplo** típico son aquellas personas que, ante cualquier problema o situación que le contemos, siempre tienen por respuesta un: "Tranquilo/a, eso no es nada. Es una tontería". O aquellas personas que parecen tener la respuesta a todo. Lo que hacen es hacernos sentir inferiores y menos capacitados aún. Lo ideal sería que nos ayudaran a expresar nuestras emociones y a encontrar la respuesta por nosotros mismos, no que nos dieran las cosas hechas, ya resueltas. Eso crea dependencia y frustración en la persona que es ayudada.

Nuestro problema, nuestra frustración, es este momento, es lo más importante para nosotros, así que decir que no es importante no nos está ayudando a resolver el problema. Los otros nos pueden advertir de que debemos **relativizar** lo que nos ocurre, pero **no de esa forma tan directa**, ya que creará reactancia en nosotros. Por otro lado, tampoco resulta tan importante el número de personas que consideremos como amigas, sino la calidad de estas relaciones con los otros y la percepción de soledad o compañía que tengamos.

Una vez que ya hemos visto qué es el afrontamiento, sus funciones y cuáles son los factores que influyen en él, reflexiona sobre ello en tu cuaderno a partir de la siguiente actividad.

REMARQUES

El afrontamiento también viene determinado por las **coacciones** que nos **limitan la utilización de los recursos** disponibles. Los **condicionantes personales** incluyen valores y creencias culturales interiorizadas, que proscriben ciertas formas de conducta y los déficits psicológicos. Los condicionantes o **factores coactivos ambientales** incluyen las demandas que compiten por los mismos recursos y las empresas o instituciones que impiden los esfuerzos de afrontamiento. Los altos grados de amenaza también pueden evitar que un individuo utilice sus recursos de afrontamiento de forma efectiva.

ACTIVIDAD 40: ¿Cómo afectan estos factores en mi forma de afrontamiento?

Realiza la siguiente actividad. En ella deberás valorar y reflexionar sobre cada uno de los factores que te están influyendo en la forma de afrontar los problemas.

1. Primero, **valora los recursos personales, técnicos y materiales** que posees.
2. **Valora las creencias que posees hacia ti mismo.** ¿Son positivas? ¿Te aprecias y te vez capacitado para afrontar la mayoría de problemas a los que te enfrentas?
3. ¿Cuál es tu tendencia? **¿Te sueles sentir impotente ante lo que te ocurre o te sientes con el control y las riendas de tu vida?**
4. **Valora ahora tu capacidad de relacionarte con los demás.** ¿Cómo son tus habilidades sociales?
5. **¿Cuentas con el apoyo social suficiente?** ¿Hasta qué punto sientes que puedes contar con familiares, amigos, etc.?

Pulsa [aquí](#) para realizar la actividad

Hasta ahora hemos hablado de estilos y estrategias de afrontamiento indistintamente. Sin embargo, ambos términos no se refieren a lo mismo. **Continúa para descubrirlo.**

4. DIFERENCIAS ENTRE Estilos y estrategias de afrontamiento

A lo largo de la unidad nos hemos referido a los estilos y a las estrategias de afrontamiento indistintamente. Sin embargo, estos dos conceptos presentan ciertos matices que vale la pena que sean tratados aquí.

Por **estrategias de afrontamiento** nos referimos a las acciones concretas y específicas que ponemos en marcha para hacer frente a una situación. En cambio, los **estilos de afrontamiento** hacen referencia a las preferencias o hábitos que adquirimos en el uso de estas estrategias. Es decir, utilizamos una estrategia concreta para afrontar un problema, pero cuando esta estrategia se hace constante en muchas situaciones diferentes, estamos hablando de estilo de afrontamiento.

De forma más técnica, podemos decir que los **estilos de afrontamiento** se refieren a las predisposiciones personales para hacer frente a las situaciones y son los responsables de las preferencias individuales en el uso de uno u otro tipo de estrategia de afrontamiento, así como de su estabilidad temporal y situacional. Mientras que las **estrategias de afrontamiento** son los procesos concretos que se utilizan en cada contexto y pueden ser altamente cambiantes, dependiendo de las condiciones desencadenantes.

En la presente unidad, analizaremos algunos de los **estilos de afrontamiento** más utilizados por las personas cuando deben responder a situaciones estresantes. Al mismo tiempo, profundizaremos en las **estrategias o hábitos mentales** más eficaces para afrontar nuestros problemas.

Las personas emplean, fundamentalmente, dos estrategias principales de afrontamiento. **¿Cuáles son estas estrategias de las cuales derivan las demás?**

REMARQUES

❏ Cada sujeto tiende a la utilización de **estilos de afrontamiento idiosincrásicos**, que domina por aprendizaje o por hallazgo fortuito en una situación de emergencia.



❏ Por otro lado, las **estrategias de afrontamiento** pueden ser, según Girdano y Everly (1986):

- **Adaptativas:**
Reducen el estrés y promueven la salud a largo plazo

- **Inadaptativas:**
Reducen el estrés a corto plazo, pero erosionan la salud a largo plazo.

5. ¿AFRONTAR EL PROBLEMA O AFRONTAR LA EMOCIÓN?

"Tener coraje para cambiar aquello que puede ser cambiado y tener el arte de vivir en paz con aquello que no se puede cambiar y la sabiduría suficiente como para saber diferenciar entre lo que se puede y no se puede cambiar"

(Goicoechea, C.)

5.1 Afrontamiento centrado en el problema

Una estrategia sencilla para afrontar los problemas, es tratar de solucionarlos directamente. La principal función del afrontamiento es lograr actuar para cambiar la situación conflictiva. Esta acción implica la **resolución de problemas**. La solución puede ser cambiar lo que otras personas piensan o hacen.

Por **ejemplo**, preparar un currículum eficaz o impresionar a quienes están al cargo para que nos acepten en el empleo, encontrar a alguien adecuado para que cuide de nuestros hijos cuando estamos trabajo, decir "no" sin ofender a las personas que nos exigen demasiado, hacer que nuestros amigos no fumen en nuestra casa, etc.

Si el problema es el comportamiento de otros, si lo atacamos directamente, hay que tener en cuenta que es necesario reflexionar sobre cómo abordarlos.

En lugar de pedir bruscamente a los alumnos que se comporten en clase, el profesor podría pensar cómo **hacerlo con mayor tacto**. Si puede **discutir el problema** y **convencerlos** de su punto de vista, el problema se resolverá de forma más satisfactoria y la tensión emocional también se disolverá.

Sin embargo, existen problemas que son resistentes al cambio o que, simplemente, no tienen solución.
¿Cómo afrontarlos?

5.2 Afrontamiento centrado en la emoción

Si no podemos cambiar la situación real, podemos dominar o **regular de otra manera las emociones angustiosas que ésta causa**. Las estrategias de afrontamiento centradas en la emoción, son interiores y privadas. Se realizan para controlar la angustia y la disfunción que podrían generarse cuando no hay nada o

REMARQUES

Una estrategia de afrontamiento **centrada en la emoción** que funciona en una **situación** podría no hacerlo en una diferente, dependiendo de si se puede hacer algo constructivo por el problema o no. No es posible decir que ciertas estrategias de afrontamiento son siempre o casi siempre de utilidad, mientras que otras son siempre o casi siempre ineficaces o contraproducentes. Lo que funciona depende, en un alto grado, de las **condiciones vitales** además del tipo de persona que uno es.

muy poco que se pueda hacer. Este tipo de afrontamiento consiste en lo que nos decimos nosotros mismos en un intento de llevar a cabo ese control. Cambia nuestra **manera de pensar** acerca de lo que está ocurriendo. Se trata de pasar de una valoración amenazadora a otra serena y positiva.

Consideremos un problema en el que poco se pueda hacer. Supongamos que descubrimos que tenemos una enfermedad terminal y tenemos poco tiempo de vida. A pesar de que nuestra primera reacción va a ser negar esa realidad e intentar buscar una solución, no podemos hacer gran cosa para cambiar nuestras circunstancias médicas. Las **estrategias centradas en las emociones** son necesarias para regular tanto la angustia, como la ansiedad por el sufrimiento, el enojo por nuestra fatalidad o la depresión por la enfermedad, dependiendo de la manera en la que hayamos valorado lo que nos está ocurriendo.

Pero vayamos ahora a algo más práctico y personal. **¿Qué formas de afrontamiento te caracterizan?** Pulsa [aquí](#) o en las flechas de avance para realizar un cuestionario sobre el tema.

6. Los estilos de afrontamiento

El objetivo del cuestionario que acabas de cumplimentar es el de ser un instrumento útil para evaluar las formas de afrontar el estrés. Sus preguntas, como habrás podido comprobar, son relativas a las diversas formas que pueden existir para afrontar un problema.

ACTIVIDAD 41. Valora tus resultados en el cuestionario.

1. **¿Te han llamado la atención los resultados que has alcanzado?**
¿Hay alguna forma de afrontamiento que te haya sorprendido porque no esperabas que fuera tan alta o tan baja en ti?
2. En general, **¿te sientes identificado con los resultados que has alcanzado?** ¿Matizarías alguno de ellos? ¿Cuáles y por qué?
3. **¿En qué medida consideras positivas o negativas estas formas de afrontamiento en las que te has evaluado?**

Pulsa [aquí](#) para realizar la actividad

A continuación, señalamos el significado de cada uno de los factores o formas de afrontamiento que acabamos de explorar en el cuestionario.

6.1 Tipos de afrontamiento activo

Bajo esta clasificación, nos encontramos con las **conductas y pensamientos que nos ayudan a aproximarnos al problema** y tienden a resolverlo. Entre este tipo se encuentran:

1. **Pensamientos positivos.** Indican esfuerzos activos, fundamentalmente centrados en la forma de pensar,

REMARQUES

■ Para la asunción de los tipos de **afrontamiento activo**, la clave se encuentra en la creencia de que **somos los responsables** de lo que nos ocurre y de que la situación que estamos viviendo puede ser modificable por nosotros mismos. Ésta es la clave para afrontar de forma activa los problemas. De lo contrario, los afrontaremos de forma evitativa.

relacionados con la forma de visualizar el problema de modo positivo.

2. Búsqueda de apoyo social. Indica conductas consistentes en pedir a familiares, amigos, etc., apoyo instrumental, afectivo, de personas que nos ayuden a solucionar el problema, etc.

3. Búsqueda de soluciones. Hace referencia a conductas aproximativas al problema consistentes en la información, planificación y en la búsqueda de alternativas y posibilidades.

4. Contabilización de ventajas. Hace referencia a los pensamientos que generamos comparando la situación por la que estás pasando con una hipotética situación peor, en su caso, o con otras personas que lo pasan peor.

5. Religiosidad. Indica conductas aproximativas al problema por medio de prácticas religiosas. En las investigaciones, no está claro que este aspecto resulte muy positivo. Parece ser que lo que tiene de positivo se relaciona con el apoyo social que se recibe en la congregación a la que se acude.

Continúa con los tipos de afrontamiento evitativos.

6.2 Tipos de afrontamiento evitativo

Bajo esta clasificación, no encontramos aquellas conductas y pensamientos con los cuales no nos enfrentamos al problema, mostrando una actitud de pasividad en cuanto a la solución. En este tipo se encuentran:

1. **Culpación de otros.** Indica que el sujeto culpa a otras personas del problema y/o de sus consecuencias, pudiendo generar reacciones de rabia en él.
2. **Pensamiento desiderativo.** Se trata de expresar deseos que son imposibles de alcanzar acerca de la desaparición del problema y/o de sus consecuencias.
3. **Represión emocional.** Refleja rechazo o evitación de la expresión de sentimientos y/o de pensamientos acerca del problema a otras personas.
4. **Auto-culpación.** Expresa que el sujeto se centra en su responsabilidad en el inicio u origen del problema.
5. **Resignación.** Expresa aceptación y resignación ante el problema.
6. **Escape.** Refleja situaciones de huida ante el problema.

6.3 ¿Cuál es la utilidad de estos tipos de afrontamiento?

Un afrontamiento positivo de los problemas nos ayuda a superar las situaciones estresantes con las que tenemos que lidiar día a día en nuestra profesión. Los problemas y situaciones frustrantes son casi inevitables. Por lo tanto, debemos aprender a defendernos de ellas.

El **primer paso**, que ya lo has dado, es la **toma de conciencia** de tu propia forma de afrontar las situaciones. Ésta es una herramienta privilegiada para conocer tus puntos fuertes y débiles y comenzar a mejorar tu forma de afrontar los problemas.

El **segundo paso** consiste en ir **eliminando** de tu repertorio de afrontamiento algunas de las **formas evitativas**, ya que no suelen ser adecuadas y arrastran problemas secundarios, como los emocionales, los conflictos con los demás, etc.

El **tercer paso** consiste en la **asunción de formas adecuadas de afrontamiento**, como la búsqueda de soluciones, los pensamientos positivos, la contabilización de ventajas, etc., además de la potenciación de

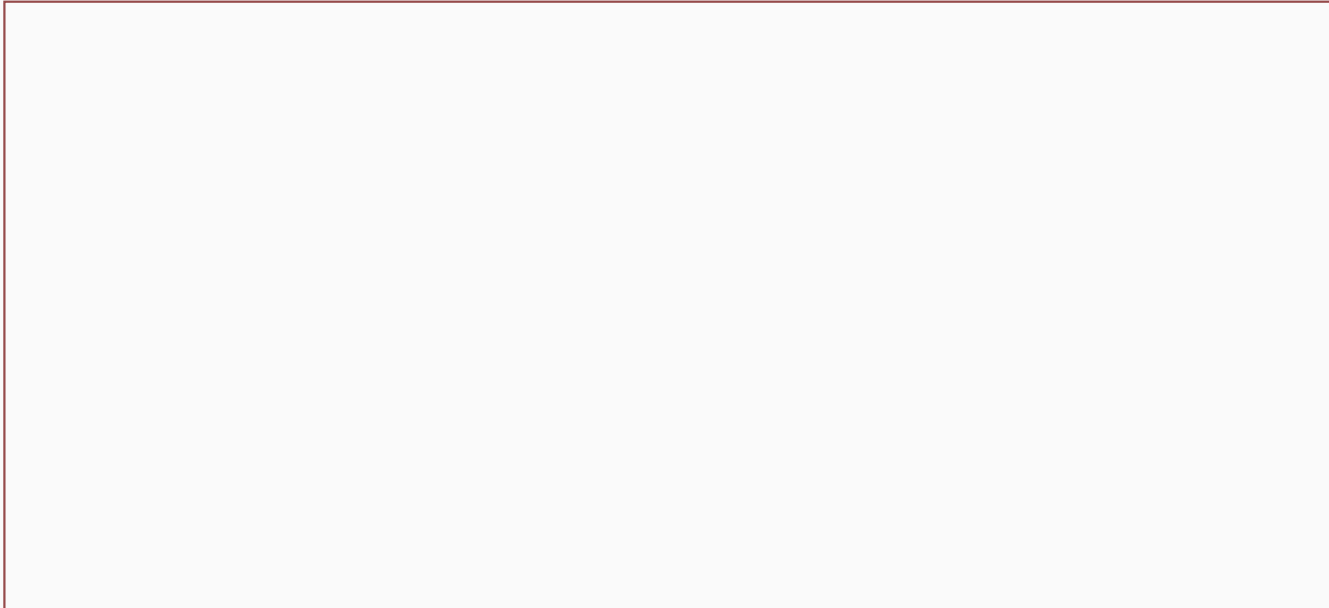
REMARQUES

■ Numerosas investigaciones han encontrado que aquellas personas que utilizan formas de **afrontamiento más positivas** en situaciones extremas, como lo son las enfermedades, tienen un **mejor pronóstico** de la enfermedad que aquéllas que afrontan su problema utilizando estrategias como las evitativas.

estrategias mentales útiles para afrontar de forma efectiva los problemas.

Pasando a un terreno aún más práctico y continuando con este tercer paso, nos preguntamos, ***¿cómo y qué debemos cambiar en nuestra manera de pensar para afrontar de forma positiva los problemas y situaciones estresantes?***

7. ESTRATEGIAS O MOLDES MENTALES QUE FAVORECEN EL AFRONTAMIENTO POSITIVO



Dado que el **afrentamiento** se define tanto por las **conductas** como por los **pensamientos** que se generan para enfrentarse a las situaciones estresantes, vamos a tratar ahora sobre dos tipos de pensamiento, dos formatos o **hábitos mentales** que influyen de manera positiva en la eficacia a la hora de afrontar los problemas.

Estos hábitos mentales los llamamos [moldes de la mente](#). Los moldes de la mente, definidos por P. Hernández (2002), son estrategias cognitivo-afectivas a través de las cuales interpretamos y explicamos la realidad que nos afecta e importa.

Dos de estos moldes de la mente, la Autoconvicción Volitiva y la Automotivación Proactiva, influyen positivamente a la hora de enfrentarse a los problemas y situaciones cotidianas frustrantes.

Continúa para profundizar en estos Moldes Mentales.

REMARQUES

Los Moldes Mentales actúan, sobre todo, en circunstancias en las que **nos encontramos implicados con nuestras emociones**. Por ello, en situaciones **estresantes y circunstancias límite**, es cuando más sobresalen nuestros **moldes prototípicos**. Por lo tanto, debemos ser conscientes de qué moldes se activan en estas circunstancias e intentar sustituirlos por **hábitos mentales de afrontamiento** más sanos, como los dos moldes que exponemos a continuación:

- **Autoconvicción volitiva.**

- **Automotivación proactiva.**



Observa lo que son los **moldes** y lee detenidamente cómo cada una de las nueve dimensiones, que agrupa distintos moldes, manifiesta las principales posturas que adoptamos con nuestros pensamientos y emociones cuando nos situamos ante la realidad.

REMARQUES

■ **Recogido de:** P. Hernández "Guanir". (2002), Los Moldes de la Mente: Más allá de la Inteligencia Emocional. La Laguna, Tafor Publicaciones S.L.



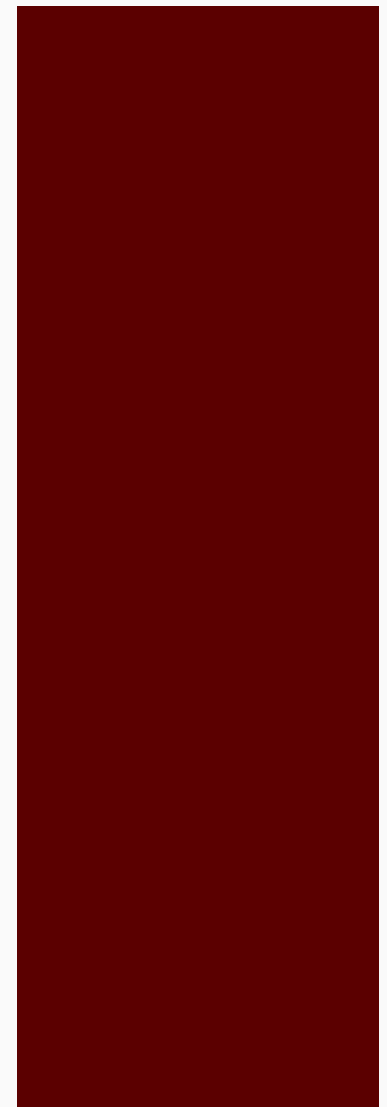
Moldes Mentales son...

- "Lentes" o "cámaras de cine" con las que captamos e interpretamos, de forma subjetiva y peculiar, el mundo.
- Modos habituales de anticipar, reaccionar, valorar, interpretar o predecir la realidad cognitiva y afectivamente.
- Se denominan "moldes", porque no se refieren al contenido, sino al "continente" o formato que configura el pensamiento.
- También son "moldes" porque equivalen a formas más o menos fijas que se han ido construyendo a través de las predisposiciones y el aprendizaje, es decir, son hábitos mentales.

Las nueve dimensiones que agrupan a los 30 moldes mentales

Pueden actuar produciendo...	Esto significa...
Distanciamiento vital	Es la perspectiva mental por la que se tiende a exagerar la función reflexiva y de control del pensamiento, no implicándose en la vida y pudiendo ser ineficaz y entorpecedor con el sobreenálisis.
Distorsión de la realidad	La atención se focaliza en lo negativo, en los inconvenientes, en pegas y minucias, en lo que falta, en lo que no se tiene, a pesar de que existan muchas cosas positivas. Se tiende a anticipar, exagerar e imaginar peligros, problemas, fracasos... o conflictos relacionados con las personas.

Desconexión de la realidad	Es la perspectiva mental por la que se tiende a desviar la atención, olvidar o provocar fantasías opuestas ante los problemas, así como desconectar los sentimientos, desimplicarse o ver las cosas de manera fría y distante para no sufrir.
Incompatibilidad cognitiva	Es la perspectiva mental que impide tolerar o encajar las contrariedades, tendiendo a desplazar o desviar la insatisfacción hacia otros aspectos o realidades, más que a esforzarse en encontrar alternativas de solución.
Inoperancia	Ésta es la perspectiva mental que tiende a planteamientos de dispersión, planteamientos irreales o argumentos evitativos, con falta de planificación realista, supervisión y afianzamiento de lo que se realiza.
Atribución Externa	Ésta es la perspectiva mental por la que se atribuyen los éxitos y fracasos a realidades externas respecto a la propia responsabilidad, tales como: los otros, la magia, los enemigos o el propio temperamento.
Optimización Autocrítica	Ésta es la perspectiva mental por la que se tiende a atribuir los éxitos y fracasos a la propia responsabilidad. Especialmente, ante los fallos, se consideran las estrategias o procedimientos, el trabajo y el esfuerzo empleado.
Optimización Preparatoria	Ésta es la perspectiva mental a través de la que las personas se auto-fomentan fuerza de voluntad, prevén las condiciones y el escenario de actuación, se auto-administran ánimos y refuerzos, preparan y encauzan sus emociones, al tiempo que enfocan la acción de una manera optimista y constructiva.
Optimización Auto-potenciadora	Ésta es la perspectiva mental por la que se potencia el propio poder personal, anticipando posibles éxitos, atribuyendo los éxitos a la propia responsabilidad, automotivándose y transformando sus propios pensamientos y sentimientos de forma constructiva y fructífera.



8. sacar nuestra fuerza DE voluntad

¿Te has fijado cuando un predicador trata de persuadir, argumentando y dando razones? ¿Te has fijado cómo un político, en un mitin electoral, va elevando el tono de su voz presentando uno y otro argumento? ¿Te has fijado cómo un entrenador de fútbol alienta a sus jugadores antes de saltar al campo?

Pues bien, esto que otros hacen para sacar de nosotros nuestra fuerza de voluntad y movilizar todas nuestras energías para que lo votemos, para ganar un partido, etc., lo podemos hacer nosotros para nuestro propio beneficio. **¿Cómo?**

Podemos darnos argumentos y razones a nosotros mismos para intentar convencernos de lo que hacemos. Estos tipos de argumentos y razones conforman un molde mental, la **Autoconvicción Volitiva**. Para conocer más a fondo y tomar conciencia de cómo este molde se da en ti, realiza la siguiente actividad.

ACTIVIDAD 42. ¿Me convenzo para hacer cosas que no me gustan?

1. Responde a este pequeño cuestionario:

	Nada	Poco	Algo	Bastante	Mucho
	1	2	3	4	5
Me doy argumentos a mí mismo para implicarme en las tareas diarias.					

REMARKES

■ ¿Por qué es que algunas personas desean conseguir o lograr algo, pero no lo consiguen? Es muy sencillo, porque renuncian muy pronto a sus decisiones. Esto no les hace menos humanos o menos "inteligentes", pero sí cuestiona su fuerza de voluntad.

■ Algunos expertos la llaman "bríos", otros "disposición". A esa férrea decisión para hacer las cosas, a esa extraña "facultad" que nos impulsa a cumplir con lo que hemos decidido y alcanzar nuestras metas es lo que llamamos "Fuerza de Voluntad", y es uno de los aspectos más relevantes del carácter de la persona.

Procuro convencerme para meterme con interés en esa situación y me digo: "esto lo hago aunque no me apetezca".

Aunque tenga que hacer algo que me desagrada, me convengo para actuar.

Procuro descubrir razones y convencerme para meterme con ganas en las situaciones, a pesar de las dificultades.

2. ¿Estás de acuerdo con la puntuación alcanzada? ¿Harias alguna matización?

3. **¿Qué consecuencias positivas y/o negativas puede tener para ti la puntuación que has alcanzado en el cuestionario?**

Pulsa [aquí](#) para realizar la actividad

Vamos a profundizar más en este molde mental.

8.1 La Autoconvicción Volitiva

Como decíamos, la Autoconvicción Volitiva es el molde o estrategia mental que consistente en poner en marcha la llamada “**fuerza de voluntad**”, dándose a sí mismo argumentos, razones y ánimos para implicarse en las situaciones, esforzándose y mostrando una firme decisión, a pesar de la inapetencia o dificultades que uno prevé. Vamos a ver un **ejemplo**.

A Carolina no le ha ido muy bien en la entrevista. Es más, no ha conseguido lo que iba buscando, una subvención para realizar unas jornadas de animación a la lectura en el colegio que ella dirige. Pero...
¿crees que se ha desanimado? Nada más lejos de la realidad. Observa cómo piensa:

- Aunque no me hayan dado la subvención, seguiré intentándolo por otro lado.
- No me queda otra alternativa, seguiré luchando.
- Las entrevistas siempre son difíciles, tengo que acostumbrarme a ellas.
- Esto ha sido una experiencia más y me ayudará para la próxima vez.



¿Piensas que esta estrategia mental ayuda a Carolina a afrontar con éxito la situación frustrante?
Evidentemente la ayuda. Es una forma constructiva de afrontar los problemas; es muy positiva para nuestra eficacia. Como ves, este molde mental consiste en darse argumentos. Tiene que ver más con el **control y la generación de pensamientos positivos y facilitadores del afrontamiento**.

Veamos el otro molde que facilita el afrontamiento de los problemas y las frustraciones diario.

REMARQUES

✪ **Pensamientos típicos** de este molde mental son:

- **Me convengo para implicarme:** procuro convencerme para meterme con interés en esa situación y me digo: “Esto lo hago aunque no me apetezca”.

- **Me convengo para actuar:** procuro descubrir razones y convencerme para meterme con ganas en esa situación, a pesar de las dificultades.

9. EL VALOR DE DARSE ÁNIMOS A SÍ MISMO

Las razones no bastan para mover la voluntad y no derrumbarse ante los problemas cotidianos. Las razones pueden resultar frías para muchos de nosotros si no van acompañadas de **emociones**. Habrás visto en varias películas cómo, ante una batalla, los líderes o jefes arengan a sus tropas antes del combate; por ejemplo, en *Braveheart*, en *Troya*, etc. Son **discursos ardientes que remueven las emociones** y disparan a los soldados a lanzarse a la lucha. También lo hacen los líderes o predicadores de algunas sectas, hasta el punto de que algunos de sus miembros entran en trance, desmayándose o exhibiendo una profusa tempestad de movimientos. Esta capacidad para remover las emociones de otros, también la tenemos respecto a nosotros mismos y la denominamos **Automotivación Proactiva**. *¿Te das ánimo a ti mismo?*

Realiza la siguiente actividad para comprobarlo.

ACTIVIDAD 43. ¿Hasta qué punto me doy ánimos a mí mismo/a?

1. Responde al siguiente cuestionario:

	Nada	Poco	Algo	Bastante	Mucho
	1	2	3	4	5
Me doy ánimos a mí mismo diciéndome cosas como: "piensa en los resultados" o "ánimo, que ya falta menos".					
Aunque no te apetezca o encuentres dificultades en lo que haces, sueles pensar que se te hará más fácil.					
Tienes fe en conseguir lo que te planteas y esto te anima a luchar por ello.					

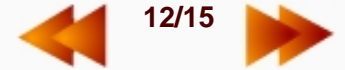
REMARQUES

El nombre de **Automotivación Proactiva** se refiere a la acción de motivarse a uno mismo (automotivación) para afrontar directamente y de forma activa las situaciones (proactiva), es decir, la motivación dirigida a la acción.

2. Valoración: Por lo que has visto en el cuestionario, **¿sueles darte ánimos y motivarte a ti mismo o te sueles desgana fácilmente?** Coincide este resultado con el de tu experiencia cotidiana.

Pulsa [aquí](#) para realizar la actividad

Después de realizar la actividad, ***continúa profundizando en este molde.***



9.1 La automotivación proactiva

Este molde de **Automotivación Proactiva** es complementario del anterior, el de Autoconvicción Volitiva, porque remueve nuestro mundo emocional y nos da ánimos y fuerzas para continuar. La automotivación proactiva es el *molde o estrategia administradora de autorrefuerzos, consistente en darse a sí mismo ánimos, antes o durante los procesos en que está implicado, pensando en los logros futuros, en las ventajas, en los distintos aspectos positivos con los que se va a encontrar o en la posibilidad de ir disminuyendo las dificultades.*

¿Sabías que el simple hecho de mirarnos a un espejo y sonreír mejora nuestro estado de ánimo? Pues imagínate lo que pueden hacer unas pocas palabras de aliento y más si provienen de uno mismo. Ésta es la forma de actuar del molde, animándonos como si fuéramos un manager de nosotros mismos.

<p>Consiste en administrarse auto-recompensas anticipadas</p>		<p>Consiste en darse ánimos a uno mismo</p>
	<p>Tiene que ver más con las emociones</p>	

Pero... *¿realmente los mensajes o alaridos que nos dirigimos a nosotros mismos pueden cambiarnos el estado de ánimo y aumentar nuestra eficacia?*

REMARQUES

Algunos **pensamientos típicos** de este molde son:

- **Me doy ánimos:** Me doy ánimos diciéndome cosas como: "Piensa en los resultados" o bien, "Aunque no me apetezca o encuentre dificultades, poco a poco se me hará más fácil", o también, "Ánimo, que ya falta menos".

9.2 El poder de las palabras

Imagina a una persona que está pasando por una situación estresante. ¿Podría cambiar su estado de ánimo si se dijera todos los días "¡Adelante, podré superarlo!?"

De la misma forma que una música agradable te anima cuando estás triste, o recibir un regalo te alegra el día, nosotros mismos podemos cambiar nuestro estado de ánimo ante las dificultades utilizando algo tan simple y complejo a la vez como son nuestros propios **pensamientos** y lo que nos decimos a nosotros mismos.

¡Pruébalo!, prueba a ponerte delante de un espejo todas las mañanas y a decirte cosas como:

¡Ánimo!

¡El día de hoy será fabuloso!

¡Qué bien me encuentro!

¡Soy afortunado/a!

¡Si sigo esforzándome así, lo conseguiré!



Estos mensajes que nos decimos a nosotros mismos, pueden reducir de forma notable las **emociones negativas y frustrantes** que producen las situaciones problemáticas, conflictivas o estresantes. Al reducir estas emociones negativas, **nuestra eficacia se verá beneficiada** en gran medida, ya que no es la situación estresante en sí la que hace que se reduzca nuestro rendimiento, sino las emociones que ésta nos genera. Por lo tanto, si a través de estos moldes mentales podemos controlar nuestras emociones, tendremos mucho ganado.

Hemos llegado al final de la unidad. Para darla por finalizada, vamos a hacer un pequeño **resumen**.

REMARQUES

📌 "Lo comprensible del lenguaje no es la palabra en sí, sino el tono, la fuerza, la modulación y el ritmo con el que se pronuncia una sucesión de palabras."

(Nietzsche)

índice

mapa
conceptualespacio
tutorial

metadata

10. RESUMEN y compromisos

Como has visto hasta aquí, muchas pueden ser las **situaciones que nos frustran y estresan**, hasta tal punto que, si no tenemos las suficientes herramientas como para manejarnos en estas situaciones, nuestra eficacia, y también nuestro bienestar, se verán resentidos. Estas armas de las que hablamos son los estilos y estrategias de afrontamiento, que quedan representadas finalmente por los moldes mentales de *Autoconvicción Volitiva* y *Automotivación Proactiva*.

Ahora que has llegado al final de la unidad, realiza la siguientes actividad de valoración.

ACTIVIDAD 44. Valoración y compromisos.

Has llegado al final de la unidad. Es el momento de reflexionar sobre lo que supone para tu vida lo que aquí has visto y sobre los compromisos que estás dispuesto a asumir. Realiza una reflexión final abierta, pero que incluya, al menos, los siguientes puntos:

- 1. Valoración:** ¿Qué ideas, qué opiniones y qué conclusiones puedes sacar de tu forma de afrontar los conflictos? ¿Qué te ha sugerido lo que aquí has visto? ¿Cuál es la utilidad práctica para tu vida?
- 2. Compromisos:** ¿Eres capaz de comprometerte para mejorar? ¿A qué te comprometes para afrontar mejor las tareas y problemas diarios? ¿Qué estás dispuesto/a a hacer?

Pulsa [aquí](#) para realizar la actividad

REMARQUES

En la **próxima unidad**, profundizaremos en la **superación y realización en el trabajo**

10.1 Evaluación de la unidad

Pulsa [aquí](#) o en el botón de avance para realizar la **Evaluación Final** de la unidad.