

**UNIVERSIDAD DEL ACONCAGUA**

**Facultad de Psicología**

Tesis De: Licenciatura En Psicología

*“Fanatismo por el fútbol: Una mirada desde los esquemas precoces desadaptativos y creencias irracionales”*

Alumna: López Céspedes, Lichuen Aimé

Director: Mgtr Daniel Venturini

Mendoza, Argentina

2019

## **HOJA DE EVALUACION**

Tribunal Examinador:

- Presidente:
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Vocal:
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Vocal:
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Profesor Invitado:

## **AGRADECIMIENTOS**

He llegado a un momento de mi vida que consideraba muy lejano y en ocasiones inalcanzable, y lo primero que quiero hacer porque considero importante e indispensable es agradecer a todos los que me acompañaron en este largo camino que inicié en 2014.

Agradezco a Dios por haberme brindado las herramientas desde la FE para estudiar esta hermosa carrera, por darme la posibilidad de ayudar a otros y por sobre todas las cosas le agradezco que pusiera en mi camino la gente adecuada que me guió y supo aconsejarme para ser una mejor persona.

Debo también reconocer el trabajo que han hecho mis padres; a mi padre por alentarme a que no baje los brazos ante las adversidades, en especial mi madre quien a lo largo de este camino ha hecho un esfuerzo sobrehumano y me ha brindado un hombro en el cual llorar, un oído en el cual desahogarme, también por los valores que me inculca diariamente.

A mi abuela que sabiendo que no tenía las mínimas posibilidades de seguir con esta carrera hizo yo pueda estar en este momento, además de apoyarme siempre en mi decisión.

A mi tía Sabrina, quien ella desde los consejos invaluables que me han acompañado en esta aventura que recién comienza.

Al resto de mi familia y amigos, que entendieron los sacrificios que realicé; los cumpleaños a los que no pude asistir, a los momentos que tuve que intercambiar por horas de estudio y lectura.

Por último, pero no menos importante a todos los profesionales que tuve a lo largo de estos años de estudio y en especial al profesor Daniel Venturini, por ser un referente tan importante para mí. Conocerlo me ayudó a estar más segura de mi elección en cuanto a la profesión que había elegido, y por eso agradezco que haya sido él el que me orientara en esta última etapa.

Además, le doy gracias a las personas que forman parte de esta investigación.

Finalmente, espero poder devolver un poco del amor que todos ustedes me han dado incondicionalmente.

## **RESUMEN**

La presente tesis va a tomar un fenómeno social que en los últimos años se ha convertido en un factor muy importante dentro del deporte. Este fenómeno es el Fanatismo, pero en esta ocasión solo se investigará este suceso en el área del fútbol. El trabajo que se realizó es a partir de la perspectiva cognitivo-conductual, tomando dos grandes paradigmas, estos son: Esquemas Tempranos Desadaptativos y Creencias Irracionales.

Dicha investigación conto con una muestra de 60 sujetos, los cuales, debían cumplir varios requisitos, pero el más importante era que debían considerarse fanáticos por el fútbol. Se tomaron dos cuestionarios el de Trampas Vitales y el cuestionario de Creencias y actitudes, el primero permite evaluar la existencia de esquemas desadaptativos tempranos y el segundo la existencia de procesos y contenidos irracionales

El diseño utilizado es el denominado Diseño No Experimental, dentro del cual se seleccionó el diseño de investigación Transaccional o Transversal del tipo exploratorio.

Los objetivos del trabajo son:

- Describir el concepto de fanatismo aplicado al fútbol
- Detectar si existen esquemas precoces desadaptativos y creencias irracionales en personas que se consideran fanáticas por el fútbol.

Los resultados obtenidos en la investigación son los siguientes:

- En relación a las creencias irracionales arrojaron que los sujetos presentaron altos puntajes en el factor 4 “Exigencia x comodidad” con 4.34, el factor 5 “Éxito” con 4.04 y por último está el factor 6 “Exigencia II”.
- En los sujetos encuestados es muy significativo la gran mayoría de Esquemas Desadaptativos Tempranos que se encuentran activados, de los 11 factores sólo 4 no presentan indicadores de activación. Siendo el EDT con mayor porcentaje el de Desconfianza y Abuso.

## **ABSTRACT**

This thesis is going to take a social phenomenon that in the last years it has become an important factor inside the sport. This phenomenon is “Fanaticism”, but in this case it will be serch just in the futbol area. The work was based in theory cognitive conductual, taking two great paradigms, this are; early maladaptive eschemes and irracionals belief.

In such serch participate 60 people wich have to realized some requiremts but the most important of all, its that they have to considerate the sefl footbols fan.

Two multiple choice were taken, vitals trick and belief and actitudes, the first one evalues the existence of early maladaptive eschemes, the second one evalues the existence of irracionals process.

No experimental diseing was used in this case, inside this method we use transversal investigation diseing.

The work objective:

- Describe the concept of fanaticism in futbol.
- Detection of existence of early maladaptive eschemes and irracionals belief in people who considerate then self futbol fanatic.

The serch`s result are:

- About irracionals belief people present high percent in the factor four “Confort requirement” point 4.34, factor five “Success” point 4.04, in last place factor six “Requirement II” point 4.1.
- In the people who participated it very significative the early maladaptive eschemes are very actives, there are eleven factor but only four are not actives. The EDT witch high percent is the abuse and distrust.

# ÍNDICE

<b>Título.....</b>	<b>2</b>
<b>Hoja de Evaluación.....</b>	<b>3</b>
<b>Agradecimientos.....</b>	<b>4</b>
<b>Resumen.....</b>	<b>5</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>6</b>
<b>Índice.....</b>	<b>7</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>11</b>
<b>Marco Teórico</b>	
<b>Capítulo 1: Fanatismo.....</b>	<b>15</b>
<b>1.1 ¿Qué es el Fanatismo?.....</b>	<b>16</b>
<b>1.2 Características del Fanático.....</b>	<b>19</b>
<b>1.3 Factores que contribuyen al fanatismo.....</b>	<b>22</b>
<b>1.4 Fanatismo Deportivo.....</b>	<b>23</b>
<b>1.5 Fanatismo y Medios de comunicación.....</b>	<b>25</b>
<b>Capítulo II: Fútbol.....</b>	<b>27</b>
<b>2.1 Historia del Fútbol.....</b>	<b>28</b>
<b>2.2 Fútbol y Sociedad.....</b>	<b>31</b>
<b>Capítulo III: Terapia Emotivo conductual.....</b>	<b>33</b>
<b>3.1 Conceptos Teóricos.....</b>	<b>34</b>
<b>3.2 La Terapia Racional Emotivo Conductual Y Otras Terapias Cognitivos Conductuales: Similitudes Y Diferencias.....</b>	<b>36</b>
<b>3.3 El Marco De Referencia De La T.R.E.C: El Modelo Abc.....</b>	<b>39</b>
<b>3.4 Diagnóstico, Evaluación E Instrumentos De La T.R.E.C.....</b>	<b>50</b>
<b>Capítulo IV: Teoría de la Terapia Cognitiva centrada en los Esquemas.....</b>	<b>58</b>
<b>4.1 Definiciones y características.....</b>	<b>59</b>
<b>4.2 Área de desarrollo de los esquemas.....</b>	<b>61</b>

<b>4.3 Esquemas Desadaptativos.....</b>	<b>63</b>
<b>4.4 Operaciones de los esquemas.....</b>	<b>70</b>
<b>4.5 Evaluación y Educación de los esquemas.....</b>	<b>73</b>
<b>Marco Metodológico.....</b>	<b>76</b>
<b>Capítulo V: Métodos, materiales y procedimiento.....</b>	<b>77</b>
<b>5.1 Objetivos de la investigación.....</b>	<b>78</b>
<b>5.2 Hipótesis.....</b>	<b>78</b>
<b>5.3 Tipo de estudio.....</b>	<b>79</b>
<b>5.4 Descripción de la muestra.....</b>	<b>80</b>
<b>5.5 Características de los sujetos participantes del estudio.....</b>	<b>81</b>
<b>5.6 Instrumentos y Materiales de Evaluación.....</b>	<b>82</b>
<b>5.7 Instrumento 1: Escala de Creencias y actitudes.....</b>	<b>84</b>
<b>5.8 Instrumento 2: Cuestionario trampas vitales.....</b>	<b>87</b>
<b>5.9 Instrumento 3: entrevista cerrada.....</b>	<b>88</b>
<b>5.10 Procedimiento.....</b>	<b>89</b>
<b>Capítulo VI: Presentación de resultados.....</b>	<b>91</b>
<b>6.1 Resultado de entrevista.....</b>	<b>92</b>
<b>6.2 Resultado de escala creencias y actitudes.....</b>	<b>93</b>
<b>6.2.1 Tabla 1.....</b>	<b>93</b>
<b>6.2.2 Tabla 2.....</b>	<b>96</b>
<b>6.2.3 tabla 3.....</b>	<b>96</b>
<b>6.2.4 Tabla 4.....</b>	<b>96</b>

6.2.5 Tabla 5.....	97
6.2.6 Tabla 6.....	97
<b>6.3 Resultados cuestionario trampas vitales.....</b>	<b>98</b>
6.3.1 Tabla 1.....	98
6.3.2 Tabla 2.....	98
6.3.3 Tabla 3.....	99
6.3.4 Tabla 4.....	99
6.3.5 Tabla 5.....	100
6.3.6 Tabla 6.....	100
<b>Capítulo VII: Analisis y discusión de Resultados.....</b>	<b>101</b>
7.1 Creencias Irracionales.....	102
7.1.1 Tabla 1.....	103
7.1.2 Tabla 2.....	104
7.1.3 Tabla 3.....	105
7.1.4 Tabla 4.....	106
7.1.5 Tabla 5.....	107
7.1.6 Tabla 6.....	108
7.1.7 Tabla 7.....	109
7.2 Esquemas tempranos desadaptativos.....	110
7.2.1 Tabla 1.....	111
7.2.2 Tabla 2.....	112
7.2.3 Tabla 3 .....	113

<b>7.2.4 Tabla 4.....</b>	<b>114</b>
<b>7.2.5 Tabla 5.....</b>	<b>115</b>
<b>7.2.6 Tabla 6.....</b>	<b>116</b>
<b>7.2.7 Tabla 7.....</b>	<b>117</b>
<b>Conclusiones.....</b>	<b>119</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>125</b>
<b>Anexos</b>	

# **INTRODUCCION**

El siguiente trabajo de investigación radica en analizar un fenómeno social llamado fanatismo, que ha irrumpido bruscamente en la sociedad desde hace muchos años y que ha evolucionado a la par de la misma; en esta ocasión este trabajo se enfocara en el fanatismo en el deporte, más precisamente el futbol. El objetivo principal de esta tesina es detectar la presencia de esquemas desadaptativos temprano, por un lado, y por el otro, que creencias irracionales se presentan en dicho suceso.

El incentivo que llevo a la realización de este trabajo se basa en que, si bien ha habido investigaciones por parte de otras líneas psicológicas diferentes, nunca ha sido analizado desde el cognitivo – conductual. Hay muchas investigaciones y artículos que tratan a esta pasión como una “enfermedad”, “un problema”, “una forma de estigmatización social”, “un trastorno mental”, etc. Se busca con esto no delimitar a nadie con una categoría establecida, sino por el contrario entender bajo que premisas funcionan, comprendiendo así sus actos. Asimismo, se pretende que esta tarea llegue a psicólogos del deporte, a directores técnicos, periodistas y público en general, provocando una toma de conciencia por parte de estos y a su vez con sus aportes modificar algunos aspectos de este fanatismo.

Es por eso que me pareció necesario conocer si la activación de los Esquemas Desadaptativos Tempranos y las Creencias Irracionales tienen algún tipo de influencia en el fanatismo por el fútbol; y de esta manera realizar un pequeño aporte que sirva como guía para futuras investigaciones y/o intervenciones sobre este tema.

El fanatismo se lo ve en la sociedad desde hace muchos años, no es algo que surgió recientemente, este hecho está presente en muchos ámbitos cotidianos, por ejemplo; la religión, la política, el deporte, medios de comunicación, anime, en la música, entre otros.

La historia suministra constantemente modelos de personas fanáticas; entre ellos se encuentra a los terroristas (que entran dentro del fanatismo religioso), hinchas de un club de fútbol o cualquier deporte (fanatismo deportivo), también están los fanáticos de algún grupo musical o cantante que llegando al extremo de su fanatismo acabaron con la vida de quien idolatraban, claro ejemplo es el del cantante John Lennon; mas contemporáneamente se

advierten los “Otaku” que son fanáticos del anime, y por último, los militantes políticos quienes defienden fervientemente ideologías.

En los últimos años este fenómeno fue estudiado desde distintas perspectivas, considerando que las personas que realmente son y se sienten fanáticas de algo padecen alguna patología mental, o son marginados sociales, o los llaman frikis, y asimismo la sociedad tiene la visión de que estas personas consumidas por esta pasión terminan en acciones extremistas.

Como menciona la tesista anteriormente este trabajo estará basado en el fanatismo del deporte, más precisamente se ira a una de las ramas que es el fútbol. Siendo este uno de los deportes más antiguo y convocatorios del último siglo.

Este deporte es idóneo para observar relaciones interpersonales, pues, el fútbol es una de las prácticas sociales de identificación social y cultural muy importante. Es decir, en torno a un equipo se construye un sentido de identidad que la sociedad altamente individualista ha perdido, pero que el ser humano añora (satisfaciendo su necesidad de unión). La forma de vincularse que hay entre las instituciones y sus fanáticos, las relaciones entre las instituciones y también entre las propias hinchadas, son similares a la identidad nacional por tratarse de un vínculo permanente, voluntario y basado en sentimientos compartidos.

Las creencias irracionales son hipótesis absolutistas y carecen de evidencias empíricas de apoyo o, están en contradicción con los datos existentes; inhiben e impiden que se consigan el resto de propósitos y objetivos básicos, es decir tienden a impedir la consecución de las metas y propósitos básicos de una persona. Las mismas generan consecuencias en las emociones, cogniciones y conductas de los sujetos.

Las Creencias Irracionales son absolutas (o dogmáticas) por naturaleza y se expresan en términos de “tengo que”, “debo”, “debería”, “estoy obligado a”, etc. Provocan emociones negativas que interfieren en la persecución y obtención de metas. (por ejemplo, depresión, ansiedad, culpabilidad, miedo). Las Creencias Irracionales están a la base de las conductas disfuncionales, de asilamiento, demora, y adicciones en general.

Otra variable que se va a tener en cuenta es la de Esquemas desadaptativos tempranos que según Jeffrey Young (20013) en “Terapia de Esquemas” explica que los esquemas precoces Desadaptativos son patrones emocionales y cognitivos contraproducentes que se inician en el comienzo de nuestro desarrollo y se van repitiendo a lo largo de la vida. Estos se derivan de necesidades emocionales nucleares insatisfechas durante la infancia

El propósito de este estudio reside en investigar qué tipo de creencias irracionales predominan en este tipo de fanáticos, asimismo detectar que esquemas desadaptativos tempranos se encuentran activados.

# **CAPITULO I**

## **FANATISMO**

## 1.1 ¿QUÉ ES EL FANATISMO?

Según la Real Academia Española (2005) el fanatismo es el apasionamiento del fanático. Una actitud o actividad que se manifiesta con pasión exagerada, desmedida, irracional y tenaz en defensa de, entre otros, una idea, teoría, cultura, estilo de vida.

Es así que representa diversos significados en función también de su campo de aplicación. Puede manifestarse a través de ideologías que atraviesan casi cualquier campo, en las que se destacan las ideas con contenidos mágico-religiosos que son las más antiguas, los movimientos políticos y el seguimiento de eventos deportivos como los tipos más relevantes, entre otros. Estos y como así también los menos pensados pueden convertirse en objetos de fanatización.

A su vez este, no es algo fijo, por el contrario, posee dinamismo y al nunca quedar eliminado del todo, busca otro objeto que fanatizar.

Autores como Luis Casado (1989) cree que el fanatismo es una forma de evitar el crecimiento personal, aduciendo que se debe a el miedo a la libertad, a la soledad, a la ansiedad por el futuro y estas van a ser el trampolín para la adopción de ideas externas, haciendo un poco más tolerable el vivir.

Muchas personas consideran que este fenómeno en líneas generales es producto del contexto social en que viven, afirmando entonces, que todos en algún momento han sido o van a ser fanáticos de algo o alguien. Pero, por otro lado, hay quienes creen que esto es un hecho negativo y que una vez que supere la racionalidad del individuo; este no va a poder tener armas con que hacerle frente, terminando en hechos violentos, como, por ejemplo: matar seres humanos, privar de la libertad a otros, etc, definiendo así su postura, la cual consideran como la única verdad.

Como se viene leyendo hasta ahora, ninguna persona nace siendo fanática. La simple razón de esto es que, a medida que la persona crece va incorporando información (a través de la familia, amigos, medios de comunicación, etc.), la misma va a ir modificando su sistema de creencias y pensamientos, entonces se puede concluir que el fanatismo involuntariamente o no es inculcado por la sociedad. Contribuyendo así a la compleja identidad del ser humano.

Hasta ahora se ha hablado sobre el fanatismo, pero no hay que dejar de lado una pieza fundamental de este mecanismo para que este se cumpla; el fanático: Este término proviene del latín “fanaticus”, en su sentido literal, fanaticus proviene de “fanus”, que significa de o pertenencia al templo, un servidor del templo, un devoto. A su vez se encontrará que muchos artículos, investigaciones, tesis, incluyen en sus trabajos la terminología “fan”, que es utilizada por primera vez en el siglo XIX en Estados Unidos y es la forma abreviada de la palabra “fanático”, por ende, será considerada con la misma acepción que fanático.

El fanático es un ser ingenuo donde justifica la defensa de su creencia, por medio de la agresión, sigue una lógica inflexible en que trata de demostrar por qué valora la teoría que ha hecho suya. De ahí su intransigencia para aceptar consejos y modificaciones. Cree que la verdad le pertenece, por eso rechaza con terquedad las razones ajenas y por eso es rebelde al mandato de la autoridad.

Como se puede leer hasta el momento, a esto se le atribuye distintas connotaciones, pero la que predomina es la negativa, ya que los fans siempre fueron menospreciados por el resto de la comunidad, debido a que no ha sido bien vista su relación intensa con el objeto de adoración, tomándolo como una patología.

De esta manera muchos tienen una idea estereotipada de lo que es ser “una persona fanática o ser fan”, ellos los perciben como gente emocionalmente inestable e inadaptados, que no pueden percibir con claridad la realidad.

Como, por ejemplo, lo que dicen Darío Sor y María Rosa Senet (1992) en su libro *El fanatismo*:

En la parte fanática de la mente, en vez de fe, hay dogmas y los dogmas son como los castores: grandes constructores de diques [...]. Una de las cosas que hacen “eternas” las ideas fanáticas es que no son “biodegradables”, no pertenecen al sistema BIO, al sistema de los organismos vivientes, al sistema de las transformaciones. La idea máxima es como un eje donde funciona una triada: el hipercausalismo, la hipercoherencia y el nivel concreto. Nada creativo puede crecer a su sombra, no resta espacio. Es un vacío creado por compresión que succiona como el remolino del desagüe de la bañera, toda otra idea que pretenda crecer en su entorno. Ejerce un efecto sustractor en la mente. (p. 270).

En la actualidad el fanático sigue siendo el blanco de muchas críticas, es el marginado incomprendido, que muchas veces es temido y otras deseado sin importar que sea un fanático religioso, un fan del deporte o de la música, etc.

Será necesario dejar en claro que este trabajo no se basara en estas connotaciones negativas ya que no es el fin este que persigue.

Por último, se menciona que hoy en día ninguna de las clasificaciones nosográficas (CIE X o DSM IV TR) reconoce el fanatismo como un trastorno de la personalidad.

## 1.2 CARACTERISTICAS DEL FANATICO

Si bien ya se mencionaron anteriormente algunas de las características de estos individuos, en este apartado se profundiza un poco más en las mismas, gracias a distintas investigaciones que hay hasta ahora.

Para empezar, el médico forense Alberto Villarejo (2010) encuentra una bidimensionalidad en el fanatismo, las mismas son “Dimensión cognitiva” (constituida por ideas con determinadas características y creencias que hace suyas el sujeto fanático) y “Dimensión personológica” (hace referencia a la clasificación en algún trastorno) y ambas van de la mano.

En esta última dimensión el autor hace referencia a aspectos que comúnmente se hacen visibles en un fanático:

**Autoimagen: Combativa:** son sujetos que se ven a sí mismo como personas arrogantes, altaneras, fuertes, realistas, enérgicas y dan una imagen de dureza. Se sienten orgullosos de sus ideas y son reacios a confiar en otros.

**Estilo cognitivo: Dogmático y dicotómico:** son incapaces de cambiar de opinión, es así que son intolerantes con puntos de vistas diferentes al suyo. Producto de esto es que no pueden percibir los distintos matices de la realidad, centrándose en uno solo, conformándose la visión dicotómica.

**Comportamiento observable: suspicaz/explosivo:** tienen mucha desconfianza sobre las intenciones que otros pueden tener, presentando actitudes defensivas y hostiles frente al mundo. Son irascible y con alta impulsividad, por eso es que antes situaciones de naturaleza inesperada o situaciones que juzguen como amenazantes a su ideología reaccionan explosivamente. Por ejemplo; cuando se ve en televisión que un equipo de fútbol va a descender de categoría sus fanáticos tienen conductas agresivas contra los jugadores o el estadio mismo, porque en ese momento esa situación está atacando su ideología de “equipo

grande no puede descender”, también se lo puede observar en movilizaciones políticas que los militantes de un partido político se agreden con otros por pensar distinto (corroborando el pensamiento dicotómico, no aceptando otra realidad que la que ellos ven), esto también se lo puede ejemplificar con el fanatismos por la religión, por grupos musicales, por actores de televisión, etc.

**Comportamiento interpersonal: Extrapunitivo/sumiso:** Son despectivos y despreciativos, obtienen placer al humillar e intimidar a otros al igual que un sádico. Hay ausencia de empatía y se podría comparar que al igual que los antisociales que carecen de remordimientos. Se destaca los responsables que son y la obstinación que tienen al defender la causa a la que forman parte.

**Mecanismos de defensa: Racionalización/sublimación:** racionalizan sus conductas bajo la premisa de que lo hacen por el bien común o porque es la reacción a ataques de otros. Muchas veces van a enaltecer sus comportamientos para conseguir un fin social, religioso o político, etc.

**Relaciones objetales: Perniciosas:** la representación del mundo que tiene es que ha sido un lugar hostil y duro, lleno de frustraciones causando frustraciones personales y responsabilizando a otros de esto, al mismo tiempo ha ido asumiendo que su grupo del cual forma parte también ha sido víctima real o fantaseada.

**Estado de ánimo/temperamento: irascibilidad:** estos sujetos son fácilmente irritables al ser contradichos en sus postulaciones, normalmente son irascibles. No comparten verdaderos sentimientos con los demás, solo se relacionan con los que compartan su misma ideología.

En la vida cotidiana también se puede ver otra característica que esto fanáticos forman en determinados momentos grupos, lo cuales tienen que tener mentalidad grupal, es decir, que el grupo pueda funcionar como una unidad, por más que ellos mismo no se percaten de ese funcionamiento.

Anteriormente en el apartado 1.1 se menciona que la persona fan no nace siendo fanática, sino que lo aprende de la sociedad, entonces, siguiendo este concepto es que el

individuo fanático toma de la vida ideas para poder idealizar y seguir, con el objetivo de poder paliar los sufrimientos con los que se topa en este vivir constante. Asimismo, muchas veces, la madre o el padre desde el nacimiento inculcan un determinado fanatismo en el infante.

Además, se puede vislumbrar otro rasgo que sin recurrir a ningún artículo o investigación se aprecia comúnmente; estos tipos de sujetos casi siempre buscan aniquilar relaciones simétricas, estableciendo relaciones totalmente asimétricas. Esto se lo aprecia en diferentes movimientos sociales, por ejemplo; el solo hecho de pertenecer a una religión lo hace totalmente más poderoso que cualquier otra persona de otra religión, si se fijan en el ámbito político pasa exactamente lo mismo, etc.

Estas cualidades mencionadas, aunque frecuentemente se dan en la población masculina, sería un error que pensar que no se dan en la población femenina. Por ende, hay fanáticos y fanáticas en cualquier ámbito que se presente.

Finalmente, lo que distingue al fanático del simple partidario o seguidor de algo o alguien no es la causa, razón de ser o naturaleza del impulso, sino la dimisión de la capacidad crítica, la incondicionalidad, ceguera y abnegación que deposita en la idea, la cual termina por enajenarle y despersonalizarle.

### 1.3 FACTORES QUE CONTRIBUYEN AL FANATISMO

En este apartado se nombrarán las causas que ayudan a que este fenómeno se produzca.

**Pobreza y miseria, exclusión o desposesión absolutas:** esta situación tiene dos posibilidades; por un lado, caer en una indefensión o por el otro una actitud de desesperada reivindicación de justicia e igualdad. Siendo así que se aferran a cualquier promesa que contenga la mínima posibilidad de restaurar la ilusión y la esperanza.

**Depauperación intelectual:** los sujetos que no posean gran variedad de información, elementos dialecticos para el debate intelectual interno y tampoco poseen pensamiento crítico posiblemente caigan en las consecuencias del empobrecimiento mental, y el seguidismo del pensamiento colectivo. Este analfabetismo contribuye al fanatismo porque al no tener estos elementos va a ser propenso a aceptar pensamientos inducidos por líderes del momento, gobernantes, etc.

**Conflictos identitarios:** es de suma importancia sentirse perteneciente a algún lugar, pertenecer a una familia, a un colectivo, a un suelo o nación, ect. Esta pertenencia es una de las posesiones más cercanas al núcleo del yo, por ende, tanta acentuación como su disminución fomentan las actitudes fanáticas.

**Rabia social:** aquí se refiere a hechos históricos que la comunidad ha vivido como traumáticos y estos sentimientos de victimización y persecución son permanentemente recordados para poder estimular así el odio y el anhelo revanchista entre los miembros de la comunidad.

## 1.4 FANATISMO DEPORTIVO

Es de público conocimiento que el fanatismo tiene sus raíces en el ámbito religioso, pero con el correr del tiempo en el siglo XX empiezan a emerger los deportes como espectáculos, comenzando a tener cada día más adeptos; llevando a crear competiciones que reúnan estas grandes muchedumbres, por ejemplo, la copa mundial de fútbol, los juegos olímpicos, el tour de Francia, el super Bowl, entre otros.

De esta manera se comienza a observar un fenómeno que hasta el momento no era vislumbrado con notoriedad, la gente iba a observar a sus equipo o deportistas favoritos, se movilizaban de ciudades lejanas para alentar, escuchaban las competencias por radios o las veían por televisión, pero el común denominador era no perderse dichos eventos para así apoyar a los que participaban.

En la investigación que realiza Julian Bousquet (2010) se habla sobre las características principales que reúne un adepto de los deportes. Las mismas son:

**PASIÓN**: las emociones juegan un papel muy importante dentro del fanatismo, la intensidad de las emociones que son un sello característico del fanático del deporte manifestadas en forma desmesuradas pueden conducir a conductas violentas.

**ADHESIÓN**: está constituida por varios motivos en la vida de una persona; por ejemplo, por placer, por pertenencia, por demostrar un determinado conocimiento, etc. Entonces adhesión es la unión que se da entre el fanático y su equipo, que en algunos casos pueden interactuar con otros aficionados que compartan la misma pasión o aislarse de aquellos que no piensan igual que ellos.

**COMPROMISO**: en una ecuación el resultado depende de las variables que lo integran, en este caso, mientras más dinero, tiempo y pasión invierta, el resultado será el compromiso que en mayor o menor medida el fanático muestra ante su equipo.

**UNICIDAD**: el fanático desarrolla una relación íntima con su equipo o su objeto de culto, cualquiera que sea el ámbito de actividad.

**INTOLERANCIA**: estos sujetos poseen grandes valores y creencias donde nunca dudan sobre su objeto amado, basándose solo en su subjetividad, presentando una dificultad a la hora de imponer su punto de vista, por ejemplo, “su equipo es el mejor porque... ¡Fin del debate!”. Por lo tanto, el fanático defiende a su equipo y a sus jugadores.

Se puede mencionar que dentro de este ámbito también existen los fanáticos extremos que desprecian a otros fanáticos cuyo compromiso no es tan grande como el de ellos.

**VIOLENCIA**: la intolerancia empuja al fanático a tener conductas agresivas, que las mismas pueden ser de dos tipos; físicas (donde un hincha golpea a un jugador del equipo contrario, o entre hinchas de distintos equipos), o verbales (los típicos cánticos peyorativos que se escuchan durante un partido).

También el vandalismo se hace presente como una expresión de violencia, se da a menudo en individuos cuyo grado de frustración es alto y va acompañado en muchas ocasiones por consumo de sustancias.

Estos 7 rasgos que fueron mencionados, se los puede observar días previos y posteriores a un evento deportivo, como así también durante el mismo. Y no solo en el fútbol está presente sino en cualquier deporte que uno se pueda imaginar.

## 1.5 FANATISMO Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Hoy en día los medios de comunicación, si bien en muchos aspectos ayudan a la vida cotidiana de las personas, en otros aspectos pueden manejar masas, donde se les puede inducir ideologías, imponer modas, promover los distintos mercados y convocar reuniones masivas, en la actualidad pueden ser también una entrada hacia la fama, incidiendo en la conducta de la comunidad. Para llegar a su fin ellos utilizan a los personajes públicos importantes para poder transmitir la idea que desean.

Por eso se puede establecer que los medios de comunicación se han transformado en una industria de la fama. En el caso del deporte este ámbito hace que se produzca una estrecha relación entre los personajes deportivos, y la comunidad.

Estas relaciones no suceden porque sí, sino que detrás de toda esta influencia hay un beneficio; simplemente es un interés comercial donde uno depende del otro.

Es así, que cuando un fanático asiste a un estreno de una película, a comprar los objetos de su equipo favorito o cantante, solo está contribuyendo a intensificar la industria publicitaria y no el concepto original de la película o al deporte, etc.; convirtiéndose tristemente en meros consumidores, creyendo así que son más fanáticos que el resto.

Otro factor importante dentro de este suceso es el ejercido por la profesión periodísticas, cuyas influencias y poderes han logrado manipular la sociedad utilizando información que les convenga para su beneficio o para el lugar en el que trabajan.

El boom del último siglo es el deporte donde los medios de comunicación hacen que jóvenes se identifican con los deportistas, logrando que cambien sus actitudes, este vínculo es sinónimo de éxito en la motivación y la conducta social, transformándose los jóvenes en el cetro del mercado y la publicidad.

Con los avances de la tecnología y su capacidad de interactuar con la comunidad provocan que los seguidores (fanáticos) adquieran los rasgos más característicos del modelo a seguir; no solo se busca que imite la conducta del ídolo, sino que también trascienda al plano físico.

Otro aspecto que no se ha hecho mención ha sido la posibilidad que por intermedio de estos medios los fanáticos pueden tener un contacto más directo con otros pares que se encuentran más lejos, como así también pueden contactarse con sus ídolos mediáticos, toda esta situación está basada por chat o foros. Además, pueden en algunos casos comunicarse con productores de alguna cadena televisiva, manifestando sus deseos por algún hecho puntual.

Por último, hay que manifestar que muchas veces estas masas de aficionados pueden mover el mercado a su gusto, por ejemplo, impidiendo la muerte de su personaje favorito en una serie, que cambien la indumentaria de los equipos deportivos, o que venga determinado cantante al país, etc.

# **CAPITULO II**

## **FÚTBOL**

## 2.1 HISTORIA DEL FÚTBOL

Todos los días en distintos medios de comunicación, se podrá ver que se está transmitiendo un partido de fútbol, sea un equipo argentino o de alguna liga europea o a veces vuelven a repetir un partido que ya se jugó, y esto pasa a cada momento los 365 días del año.

Este hecho se acepta fácilmente y se convierte en un fenómeno cultural que abarca a todo el mundo. Pero en esta situación, surgen preguntas como; ¿Dónde nació el fútbol? ¿Eran las mismas reglas? ¿Quiénes lo jugaban?, etc.

Este fenómeno cultural según algunos investigadores comienza años antes de cristo, otros sin embargo sitúan su nacimiento en la cultura mexicana, aquí los Mayas fueron los primeros en implementar este juego, pero en grupo, donde el balón o pelota era considerado el sol. Asimismo, el equipo perdedor debía sacrificar a su capitán a los dioses.

En China el juego adopta otro significado y forma totalmente diferente al de los Mayas, en este los jugadores tenían que pasar la pelota por un agujero creado en una red de 5 metros de alto, aquí no se sacrificaba a nadie, ya que el fin del juego era celebrar la vida. En este momento es que comienzan a verse las apuestas por los equipos, quien ganaba o quien convertiría el primero gol, etc.

De China se expande a Japón donde aquí no había ni ganadores ni perdedores, muy distinto de Roma, los romanos adoptan este juego porque era un juego de destreza y competencia ya que debían robar la pelota al contrincante, a su vez ellos consideran este entretenimiento como una preparación básica para poder ir a la guerra.

Al investigar este deporte se puede encontrar que hubo más leyes que lo prohíben que legislaciones para poder jugarlo, ¿pero a qué se debe eso? Simplemente, se debe al grado de violencia que las diferentes formas adoptaron en Europa.

Después de ser olvidado a causa de estas proclamas, el fútbol es resucitado por los colegios privados para que sea la solución de la violencia de sus miembros y la baja matrícula.

Estos buscaban convertir a los salvajes en hedores, pensando que mediante el juego iban a descargar todas las energías que tenían y nos les quedaría fuerza para pelear con sus otros compañeros o hacer cualquier destrozo. La religión en este momento se vuelve un factor importante mediante el lema “Cuerpo sano, mente sana”, concibiendo así al deporte como un entrenamiento para el espíritu cristiano, además de que servía para promulgar la moral entre los jugadores.

El 11 de octubre de 1863, 11 clubes de Londres se reunieron para poder debatir sobre algunas reglas comunes, ese mismo día se crea la “Asociación de fútbol”, donde cada escuela hizo su club de fútbol.

Posteriormente se encuentra el campeonato AF, que es el más antiguo disputado en 1871, su importancia se basó en establecer las competiciones y las eliminatorias, convirtiéndose en el camino para el desarrollo de grandes ligas como por ejemplo la europea.

Siguiendo este formato el primer partido internacional se disputo en 1872 entre Escocia e Inglaterra, al ser un partido improvisado, dio origen a nuevas reglas como la vestimenta, entre otras. Pero lo más significativo de este encuentro fue que dos culturas tan dispares chocaban en un partido, mostrando al mundo formas distintas de jugar al futbol.

Como se puede ir observando este deporte era practicado solamente por las clases altas de los colegios privados y para que se convirtiera en lo que actualmente es, primero debía ser el juego del pueblo. Hay muchas historias de cómo se convirtió en un entretenimiento del pueblo, pero la más significativa es con el surgimiento de la revolución industrial, esta trajo aparejado grandes cambios en las sociedades, una de ellas fue que este deporte se convirtiera en un esparcimiento de las masas obreras, a su vez, la aparición del ferrocarril ayudo a que los equipos deportivos pudieran trasladarse a otras ciudades junto con sus fanáticos. Como resultado de esto, surgen numerosos clubes.

De este modo varias instituciones dentro de la población trabajadora como, por ejemplo, las propias industrias, los bares, los grupos religiosos, entre otros, conformaron clubes como el “Arsenal” o “Manchester United”.

Poco a poco este juego amateur se empezó a profesionalizar, volviéndose habitual que cada partido reuniera muchos adeptos, originando así que cada club les pagara a sus jugadores y optando por alquilar sedes para la administración de los mismo.

La creación de las ligas se volvió un atractivo que llegó a ser la razón de existencia de varios adeptos. Años después los estadios creados serían el claro recordatorio de esta pasión compartida pero trivial.

Por último, en América Latina se convierte este deporte en la expresión de un elemento de pertenencia a la comunidad, además de ser un producto de la cultura es una forma de identidad. En especial en Argentina, si bien lo expande el ferrocarril lo reproducen los potreros, naciendo una forma de jugar emparentada a una forma de vivir.

## 2.2 FÚTBOL Y SOCIEDAD

El fútbol es una pasión, las personas necesitan creer en algo y este les permite soñar con una gloria; ahí entren en juego los sentimientos, este pasatiempo es capaz de concentrar mucha gente tanto en un estadio como frente al televisor; donde todos vibran de emoción y ensalzan a sus jugadores, esto no es malo para la sociedad, lo grave es manipularla y jugar con sus sentimientos. Es así que esta manipulación fue convirtiendo lentamente en una industria a este deporte. De este modo se vuelve una herramienta de las multinacionales y partidos políticos que lo usan de forma desinteresada para poder influir en los miembros de la sociedad.

Al haberse convertido en una industria los medios de comunicación comenzaron a jugar un papel importante, ejerciendo una gran presión tanto en los aficionados como en los jugadores; predisponen al adepto, a ir ya exaltado a la cancha con titulares como “Ganar o morir en la lucha de la permanencia de la categoría”, “Esta batalla decidirá quién es el mejor”, resaltando siempre lo negativo y nunca lo positivo de este deporte.

Ramírez (2003, citado en Cárdenas, 2008,4) manifiesta que el futbol es un espacio privilegiado para observar las relaciones, las contraposiciones y el afianzamiento de identidades.

Para poder tratar eso se habla de socialización donde Berger y Luckmann (2001, citado en Cárdenas, 2008, 6) llaman como socialización a la internalización de saberes compartidos en una sociedad. Básicamente es el transmitir saberes al individuo desde su nacimiento, por ello se distinguen dos tipos de sociabilizaciones “*primaria*” que es la que se produce en la casa con la familia teniendo mucha carga afectiva, por ejemplo de esta socialización se puede ver a padres llevando a sus hijo/as a la cancha inculcándole una pasión, madres compartiendo la forma de tejer que viene de generaciones pasadas, etc. y la “*secundaria*” lejos esta del núcleo familiar, esta se da principalmente en la escuela, en el

trabajo, en iglesias, grupo de pares, etcétera. Y esto es producto de una relación dialéctica entre el individuo y la sociedad que consiste en tres aspectos: externalización, objetivación e internalización. Por esto, la socialización se da en todos los momentos de la vida y en los aspectos de consumo menos pensados como en el fútbol.

Se considera que la identidad es la autopercepción de nosotros en contraposición con los otros, con base en atributos, marcas o rasgos distintivos subjetivamente seleccionados y valorizados, que a la vez funcionan como símbolos de diferenciación. Por esto la identidad es un complejo concepto subjetivo que posiciona al individuo en algún lugar dentro de una sociedad, Giménez (1994, citado en Cárdenas 2008, 9). La identidad está presente en el fútbol, pero para observarla se necesita prestar atención a las conductas y la vestimenta de los fanáticos, el discurso contra lo que no se es, las historias ritualizadas por la gente en cada relato sobre la historia de su club.

El supuesto de que por medio del fútbol es posible analizar y comprender aspectos de la realidad social implica que los actores que participan del deporte son capaces de comunicar, mediante sus prácticas, una visión del mundo (cosmovisión) y unas orientaciones valorativas. Los hinchas son capaces de escenificar moralidades y, de esta manera, reafirmar identidades sociales (Archetti, 1985). Un claro ejemplo son los típicos cantitos que se pueden escuchar en una cancha ya que son piezas compuestas de una base melódica y una letra reformulada que se adapta a los propósitos de presentar una imagen positiva del grupo, celebrar la pertenencia, burlar o insultar al grupo rival y alentar al propio equipo; reafirmando la identidad conformada.

Este ejercicio es un negocio, por eso tantas empresas que se introducen en él. Los valores deportivos que alguna vez tuvo se los cambia por los criterios mercantiles del mercado actual, donde los jugadores son meros productos y luchadores que se dedican a entretener al pueblo. El adepto o fanático solo tiene la condición de espectador sin la posibilidad de respuesta ya que solo puede opinar en solo ciertos aspectos y niveles.

En conclusión y con todo lo expuesto se evidencia que el fútbol desde tiempos lejanos viene influyendo en la sociedad en tal forma que ayuda a crear identidades.

# **CAPITULO III**

## **TERAPIA RACIONAL EMOTIVO CONDUCTUAL**

### 3.1 CONCEPTOS TEORICOS

La Terapia Racional Emotiva Conductual (T.R.E.C.) está basada en un conjunto de suposiciones que giran en torno a la complejidad y fluidez de la existencia humana. Díaz (2004) sostiene que, partiendo de este punto de vista sobre la naturaleza humana, la T.R.E.C. se asienta en los siguientes conceptos teóricos:

- ❖ De acuerdo a la T.R.E.C., los hombres son más felices cuando establecen metas y propósitos importantes en su vida, y se esfuerzan por alcanzarlos. Por lo tanto, una filosofía del propio interés, implica que una persona se coloca a sí misma en primer lugar, pero pone a los otros en un segundo lugar muy cercano. Esto supone una contradicción con la filosofía del egoísmo donde los deseos de los demás no son respetados ni tenidos en cuenta.
- ❖ Propone un punto de vista con énfasis humanístico. Es decir que la T.R.E.C. es sobre todo racional y científica, pero pone la racionalidad y la ciencia al servicio de los hombres con el fin de que vivan felices. Es hedonista, pero combina el hedonismo a largo plazo y a corto plazo, de tal forma que las personas puedan disfrutar del placer del presente y del futuro y puedan conseguir la máxima libertad y disciplina. Plantea la hipótesis de que probablemente no exista nada súper-humano ya que la creencia devota en lo súper-humano favorece la dependencia e incrementa las perturbaciones emocionales. Asume que ningún ser humano, por muy antisocial y horrible que nos parezca, puede catalogarse como condenable o sub-humano.
- ❖ La T.R.E.C. siempre ha mantenido la idea de que hay una interacción en los procesos psicológicos humanos. Las cogniciones, emociones y conductas no se experimentan de forma aislada, sino que se superponen significativamente. Esto ocurre particularmente en el campo de las alteraciones psicológicas. La T.R.E.C. ha insistido en la natural inferencia de los acontecimientos y ha demostrado como

los hechos, o mejor dicho, la forma en que percibimos los hechos, interactúa con nuestra evaluación cognitiva, emociones y conductas.

- ❖ La T.R.E.C. supone que existen dos tendencias básicas, naturales, podría decirse biológicas, en el ser humano: una de ellas es la facilidad con que las personas, no importa lo racionalmente que hayan sido educadas, a menudo tienden a polarizar rápidamente deseos personales o sociales hasta exigencias rígidas y absolutistas. La otra es que las personas tienen el potencial para desarrollar la habilidad de identificar, cuestionar o debatir y cambiar dichas exigencias, si así lo desean. Una de las mayores contribuciones de la T.R.E.C. al campo de la terapia cognitivo-conductual es la distinción entre Creencias Racionales y Creencias Irracionales. Las Creencias Racionales son cogniciones evaluativas propias de cada persona y con un sentido de tipo preferencial. Se expresan en la forma de “me gustaría”, “quisiera”, “no me gustaría”, “preferiría”. Los sentimientos positivos de placer y satisfacción se experimentan cuando las personas consiguen lo que desean, por el contrario, los sentimientos negativos de displacer e insatisfacción (tristeza, preocupación, dolor, disgusto) se experimentan cuando no se consigue lo que se desea. Estos sentimientos negativos (cuya fuerza está estrechamente relacionada con la importancia del deseo) son considerados como respuesta apropiadas a los acontecimientos negativos que hayan podido ocurrir, pero no interfieren en la persecución de nuevas metas o propósitos. Estas creencias son “racionales” por dos aspectos: primero, porque son relativas y segundo porque no impiden el logro de objetivos y propósitos básicos. Por otro lado, las Creencias Irracionales se diferencian de las racionales en dos características: primero en que son absolutas (o dogmáticas) por naturaleza y se expresan en términos de “tengo que”, “debo”, “debería”, “estoy obligado a”, etc. Y segundo en que provocan emociones negativas que interfieren en la persecución y obtención de metas. (por ejemplo, depresión, ansiedad, culpabilidad, miedo). Las Creencias Racionales son el fundamento de los comportamientos funcionales, mientras que las Creencias Irracionales están a la base de las conductas disfuncionales, de asilamiento, demora, y adicciones en general.

### 3.2 LA TERAPIA RACIONAL EMOTIVO CONDUCTUAL Y OTRAS TERAPIAS COGNITIVOS CONDUCTUALES: SIMILITUDES Y DIFERENCIAS.

Se podría decir que la T.R.E.C. es sinónimo de la terapia cognitivo conductual. Pero existen una serie de diferencias a nivel cognitivo, emocional y conductual. Se observarán en las siguientes tablas:

#### Diferencias Cognitivas

Terapia Racional Emotiva	Terapias Cognitivo- Conductuales
Procura un cambio filosófico profundo.	Carecen de una filosofía específica.
Mantiene una posición humanista.	Aunque pueden mantener una orientación humanista, no es algo intrínseco.
Se esfuerza en un cambio emocional y conductual profundo.	Supuestamente se centran más en la eliminación de síntomas.
Elimina cualquier evaluación del “sí mismo”	Fomentan la “confianza en uno mismo” y la “autoestima”.
Fomenta el empleo del humor como antídoto ante las creencias irracionales.	Incluyen el empleo del humor sólo ocasionalmente.
Plantea los “tengo que” como la base de las afirmaciones antiempíricas y aboga por el uso de métodos “antitengo que” en vez de métodos antiempíricos.	Emplean argumentos empíricos para contrarrestar las percepciones erróneas de la realidad.

Fomenta un cuestionamiento activo, que le paciente internaliza, de sus filosofías perturbadas y se ayuda poco de otros métodos cognitivos.	Insisten más en otros métodos cognitivos (por ejemplo autoverbalizaciones de afrontamiento, distracción cognitiva, etc.).
Se centra más que las terapias cognitivo-conductuales en cambiar la baja tolerancia a la frustración.	
Se preocupa más por los síntomas secundarios y terciarios.	
Se especializa en la corrección semántica (por ejemplo corrección de palabras como “siempre”, “debería”, etc.)	
Es más selectiva en la elección de métodos terapéuticos que la terapia cognitivo conductual y fomenta el uso de técnicas más potentes (en vivo más que en la imaginación)	

### Diferencias emocionales

Terapia Racional Emotivo Conductual	Terapia cognitivo conductual
Define las emociones “sanas” en función de los objetivos y valores de los pacientes, discriminando entre emociones negativas y apropiadas.	Definen las emociones negativas y positivas por sí mismas.

Emplea muchos procedimientos selectivos que provocan emociones.	
Ofrece un apoyo incondicional al paciente y fomenta una buena relación con él, pero sin llegar al extremo de “sentir amor”.	
Emplea una forma enérgica para cuestionar las conductas y filosofías autoderrotistas.	Empeñan procedimientos más suaves para cambiar los pensamientos disfuncionales.

### Diferencias Conductuales

Terapia Racional Emotivo Conductual	Terapia cognitivo conductual
No favorece el empleo del refuerzo social en terapia, fomentando las recompensas intrínsecas.	
Favorece intervenciones enérgicas inmediatas como el autocastigo o el refuerzo negativo	Favorecen el refuerzo de la conducta.
Favorece la utilización de la desensibilización en vivo dentro de las tareas para la casa	
Favorece el empleo de la inundación, de la implosión, y en general, de los métodos de exposición en vivo	
El entrenamiento en habilidades sociales se acompaña de un cambio básico en las creencias irracionales de los pacientes	Cuando emplean el entrenamiento en habilidades tienen un menor insistencia filosófica que la T.R.E.C.

### 3.3 EL MARCO DE REFERENCIA DE LA T.R.E.C: EL MODELO ABC

El marco de referencia está basado en la premisa de que las cuatro funciones básicas (sentir sensaciones, moverse, sentir emociones y pensar) no se experimentan de forma aislada. A eso mismo debe agregársele el papel que cumplen las evaluaciones en las emociones de los seres humanos, estas son percepciones que el individuo tiene de una cosa o situación y le llevan a comportarse de cierta forma.

Básicamente se basa en la idea de que tanto las emociones como las conductas son producto de las creencias de un individuo, de su interpretación de la realidad (Ellis 1962, citado en Lega, 1997,18).

Por lo expuesto es que el objetivo principal de la TREC es asistir al paciente en la identificación de sus pensamientos irracionales o disfuncionales y ayudarlo a reemplazarlo por algunos más racionales o eficientes.

El modelo ABC se lo puede considerar como el punto de partida donde se pueden conceptualizar los problemas psicológicos de los pacientes. El modelo ABC de la T.R.E.C. funciona como se describirá a continuación.

A modo general, se puede hablar de un acontecimiento activante o “A” es interpretado por el individuo quien desarrolla una serie de creencias sobre el mismo (**B**eliefs). A partir de esas creencias se desarrolla la “C” o consecuencias, que resultaría de la interpretación (o creencias) que el individuo hace de “A”. Las consecuencias pueden ser emocionales y/o conductuales. Si las creencias son funcionales, lógicas y empíricas, se consideran “racionales”. Si por el contrario, dificultan el funcionamiento eficaz del individuo, son “irracionales”. Según el ABC, el método principal para reemplazar una creencia irracional por una racional se denomina refutación, cuestionamiento o debate, y es, básicamente, una adaptación del método científico a la vida cotidiana, método por medio del cual se cuestionan

hipótesis y teorías para determinar su validez. A continuación, se analizarán cada uno de los elementos del modelo:

Acontecimientos activantes o A: la teoría de la T.R.E.C. de la personalidad y de las alteraciones de la personalidad comienza con los intentos de la gente de ver realizados sus objetivos, y enfrentarse a un conjunto de acontecimientos desencadenantes o activadores (A) que pueden ayudarles a conseguir esos objetivos o por el contrario obstaculizarlos. Los acontecimientos activantes que se encuentran, suelen ser acontecimientos presentes y corrientes o las propias conductas, pensamientos o sentimientos de una persona a esos hechos, pero se hallan envueltos en recuerdos o pensamientos (conscientes o inconscientes) de experiencias pasadas los individuos están dispuestos a buscar y responder a estos acontecimientos activantes debido a sus predisposiciones genéticas o biológicas, a su historia constitucional, a su aprendizaje social e interpersonal, y a sus patrones de comportamiento innatos y adquiridos. Los acontecimientos activantes no existen en estado puro, casi siempre interactúan unos con otros e incluyen parte de B y C, además las personas ponen algo de sí mismas en los acontecimientos activantes y tendencias fisiológicas. Cuando los pacientes describen un acontecimiento perturbador en sus vidas, el terapeuta puede pensar que dichos acontecimientos contienen tres elementos: 1- qué sucedió, 2- cómo percibió el paciente lo que sucedió, y 3- cómo evaluó el paciente lo que sucedió. Los primeros dos elementos son aspectos de la A, el acontecimiento activante; el último se refiere al sistema B de creencias del paciente.

Creencias “B” sobre los acontecimientos activadores: según la teoría, las personas tienen innumerables creencias “B” sobre sus acontecimientos activadores (A); y estas creencias ejercen una fuerte influencia en sus consecuencias “C” cognitivas, emocionales y comportamentales. Aunque suele parecer que A es causa directa de C, esto casi nunca es verdad, porque B sirve como mediador entre A y C, y por lo tanto B es causa o crea de forma más directa la C. Todas las personas analizan los A desde su punto de vista, y juzgan o experimentan los A, a la luz de estas creencias sesgadas (expectativas, evaluaciones), así como a la luz de sus consecuencias emocionales (C). Por esta razón, el ser humano nunca experimenta A sin B o C, pero tampoco experimenta B y C sin A.

Las B pueden tomar formas muy diferentes porque cada persona tiene cogniciones muy diferentes. Sin embargo, en la T.R.E.C. el interés se centra en las Creencias Racionales (rB) y en las Creencias Irracionales (iB) ya mencionadas. Dentro de estas creencias la T.R.E.C. propone una clasificación de las creencias:

- ❖ **Observaciones No evaluativas:** Ejemplo: “(yo veo) ... que el hombre camina”. Tales observaciones no van más allá de los datos que se disponen. No son evaluativas porque no tienen ninguna relación con los objetos propios de la persona. Cuando tales observaciones tienen alguna implicación respecto a nuestros objetivos se convierten en evaluativas, por ejemplo, cuando el hombre que camina es el padre del sujeto que acaba de recuperarse de un accidente de tránsito. Los aspectos evaluativos de tal “observación evaluativa” a menudo son implícitos. Por ejemplo, “(me gusta que) ... el hombre camine”.
- ❖ **Inferencias no evaluativas.** Ejemplo: “el hombre que camina se dirige a la oficina de correos.” A estas cogniciones se las denomina “inferencias” porque van más allá de los datos disponibles. Todo lo que se puede observar en este ejemplo es un hombre que camina en una cierta dirección. Aunque la dirección que ha tomado es la de la oficina de correos, él puede o puede que no “vaya a la oficina de correos.” Como ocurre en el ejemplo, las inferencias son una hipótesis que se extraen de nuestras observaciones, y pueden ser correctas o incorrectas. Estas inferencias no son evaluativas cuando no tienen relación con nuestros objetivos, y cuando sí la tienen, se convierten en evaluativas. Por ejemplo: cuando el hombre que puede que se dirija a la oficina de correos nos va a traer un paquete de regalo de cumpleaños (si en realidad va a la oficina de correos). A la hora de hacer valoraciones es útil saber que las inferencias suelen ir encadenadas y es importante encontrar la inferencia más relevante de la cadena, que es la que incluye las evaluaciones “de obligación” (desde ya que la excepción está en hechos que son dogmáticos por naturaleza y aparecen en forma de “debo”, “tengo que”, “debería”, “estoy obligado a”, etc.). Por lo tanto si un paciente manifiesta experimentar miedo a su mujer cuando se olvida de realizar la compra, la compra en sí misma puede que no sea el “acontecimiento” que dispara sus evaluaciones productoras de miedo. La cadena de inferencias nos pone de manifiesto

lo siguiente: Mi mujer olvida realizar la compra “yo se lo voy a decir y ella me gritará” – No podré ver tranquilamente el partido de fútbol que dan en la TV. Cualquiera de estas inferencias pueden hacer que se disparen las evaluaciones creadoras de miedo, y es importante implicar a los pacientes todo lo que se pueda en los procesos de valoración. Esto se consigue haciéndoles preguntas que les ayuden a tener una información fiable sobre las inferencias más relevantes de cada cadena.

- ❖ **Evaluaciones preferenciales positivas:** ejemplo “prefiero a la gente que me acepta” o “Me gusta la gente que me acepta” ... (pero no tienen ninguna obligación de hacerlo). Estas cogniciones se llaman evaluaciones preferenciales positivas porque son relativas (frases como “pero no tienen obligación de hacerlo” aunque poco se dicen, pero van implícitas en las cogniciones); y se refieren a lo que la persona evalúa como positivo (“la gente que me acepta). A menudo son clasificadas como racionales desde el punto de vista de la T.R.E.C. ya que ayudan y favorecen el que una persona consiga sus objetivos y propósitos básicos. Se puede ver en un ejemplo en donde un hombre que piensa lo siguiente: “prefiero a la gente que me acepta”, y este hombre observa a un grupo de personas que se están riendo, e infiere que se están riendo con él. Basándose en la evaluación preferencial positiva: “Me gusta que me acepten”, esta persona puede llegar a las siguientes conclusiones:

“(yo supongo) ... ellos piensan que soy gracioso.”

“(yo supongo) ... les gusto.”

“(yo supongo) ... el gustarles tiene ventajas.”

Todas estas cogniciones son inferencias positivas no absolutas ya que van más allá de los datos disponibles, son importantes para el objetivo de la persona (porque consigue algo que para él tiene valor) y no se mantienen con una convicción absoluta. Además, en este ejemplo este hombre está apreciando su habilidad de hacer reír y son satisfactorias de una forma positiva sus creencias, pero a modo relativo.

- ❖ **Evaluaciones de Obligación positivas:** Ejemplo “La gente tiene que aceptarme”. Estas cogniciones se denominan “evaluaciones de obligación positivas” porque son absolutas y dogmáticas y se refieren a lo que la persona evalúa como positivo de

forma devota. La T.R.E.C. las suele clasificar como “irracionales” ya que inhiben e impiden que se consigan el resto de propósitos y objetivos básicos.

- ❖ **Evaluaciones Preferenciales Negativas:** Ejemplo: “prefiero a la gente que no me rechaza...” o “No me gusta la gente que me rechaza” “(pero no hay razón por la cual ellos tengan que rechazarme). A estas cogniciones se las denomina “evaluaciones preferenciales negativas porque, una vez más, son relativas, no absolutas (frases como “pero no hay razón por la que no tenga que...” aunque raramente se verbalizan, pero están implícitas en tales Creencias), y se refieren a lo que la persona considera como negativo, “la gente que me rechaza”. También se consideran racionales por la T.R.E.C. ya que ayudan y favorecen el que una persona consiga sus objetivos y propósitos básicos.
- ❖ **Evaluaciones de obligación negativas:** Ejemplo: “La gente no tiene que rechazarme.” A tales cogniciones se las denomina “evaluaciones de obligación negativas porque son absolutas y dogmáticas y se refieren a lo que la persona considera como negativo de su forma devota. Además, son ejemplos de Creencias irracionales ya que tienden a impedir la consecución de las metas y propósitos básicos de una persona.

A continuación, se puede observar un cuadro con ejemplos de algunos pensamientos irracionales y pensamientos racionales

<b>Pensamientos Irracionales (iB)</b>	<b>Pensamientos Racionales (rB)</b>
1- Es horrible, espantoso.	Es un contratiempo, una contrariedad.
2- No puedo soportarlo.	Puedo tolerar lo que no me gusta.
3- Soy un/a estúpido/a.	Mi comportamiento fue estúpido.
4- Es un/a imbécil.	No es perfecto/a.

5- Esto no debería ocurrir.	Esto ocurre porque es parte de la vida.
6- No tiene derecho.	Tiene derecho a hacer lo que le parezca, aunque preferiría que no hubiese sido así.
7- Debo ser condenado.	Fue mi culpa y merece sanción pero no tengo que ser condenado a nada.
8- Necesito que él/ella haga eso.	Quiero / deseo / preferiría que él/ella haga eso, pero no necesariamente debo conseguirlo.
9- Todo sale siempre mal.	A veces, tal vez, frecuentemente, las cosas salen mal.
10- Cada vez que ensayo, fallo.	A veces fracaso.
11- Nada funciona.	Las cosas fallan con más frecuencia de lo que desearía.
12- Esto es toda mi vida.	Esto es una parte muy importante de mi vida.
13- Esto debería ser más fácil.	Desearía que fuese más fácil pero, a menudo, lo que me conviene es difícil de lograr.
14- Debería de haberlo hecho mejor.	Preferiría haberlo hecho mejor, pero hice lo que pude en ese momento.
15- Soy un fracaso.	Soy una persona que a veces fracasa

Desde los comienzos, Ellis ha identificado más de 200 creencias irracionales que tienen una influencia en los trastornos psicológicos. Las 11 creencias más significativas y relevantes, publicadas ya en 1962 en el libro Razón y Emoción en Psicoterapia, son:

- ❖ Necesito el amor y la aprobación de todas las personas importantes de mi entorno.
- ❖ Para considerar que soy valioso debo ser absolutamente competente y tengo que ser capaz de conseguir todo lo que me propongo.
- ❖ Hay personas a las que se debe considerar malvadas, infames o inmorales y deben ser culpadas y castigadas por sus malas acciones.
- ❖ Realmente es terrible, horrible y catastrófico que las cosas no salgan o no sean como yo deseo.
- ❖ Los seres humanos no podemos hacer nada o casi nada para evitar o controlar las desgracias y los sufrimientos que padecemos porque son producidos por causas externas sobre las que tenemos muy escasa influencia.
- ❖ Cuando ocurre o puede ocurrir algo peligroso o amenazante, debo sentirme tremendamente preocupado y pensar constantemente que puede ocurrir lo peor.
- ❖ Es mucho más fácil evitar que afrontar las dificultades y responsabilidades que se presentan en la vida.
- ❖ Se debe depender de los demás; se necesita tener a alguien más fuerte que uno mismo en quien confiar.
- ❖ Las cosas que me ocurrieron en mi historia pasada son determinantes de mi conducta actual y de mi conducta futura porque siempre y de manera definitiva me influirán.
- ❖ Debo preocuparme mucho y constantemente por los problemas y perturbaciones

de los demás.

- ❖ Existe una solución precisa, acertada y perfecta para cada problema y es horrible y catastrófico no encontrarla.

En la actualidad, más que describir nuevas creencias irracionales concretas, la teoría de la TREC se centra en resaltar la importancia de cuatro formas de pensamiento irracional:

- ❖ **Demandas o exigencias:** por ejemplo, “si mi pareja me quisiera, debería haberme hecho un regalo por mi cumpleaños”.
- ❖ **Catastrofismo:** ejemplo, “como mañana no me salga bien la entrevista será horrible, yo me muero”.
- ❖ **Baja tolerancia a la frustración:** por ejemplo; “no voy a la fiesta porque me da miedo que me rechacen, es durísimo, yo soy muy sensible y no podría soportarlo”.
- ❖ **Depreciación o condena global de la valía humana:** “se me ha quemado la comida. Soy una inútil, todo lo hago mal”

Estas formas son consideradas irracionales porque son falsas, ilógicas, extremas y tienden a interferir con las metas y propósitos básicos de las personas.

Las Consecuencias o las C: los pacientes acuden normalmente a terapia porque se sienten mal, porque tienen problemas emocionales. Es la C, la consecuencia emocional, lo que habitualmente hace que los pacientes acudan al terapeuta. Hay pacientes que pueden explicar claramente sus emociones sobre ciertos acontecimientos activantes. De hecho, no es raro que los pacientes empiecen las sesiones describiendo sus sentimientos. Si el paciente no expresa sus emociones, entonces el terapeuta de la T.R.E.C. hará preguntas. Así después de que el paciente ha descrito el acontecimiento activante, el terapeuta preguntará normalmente “¿Y cómo se siente?”. Hay también varias maneras de inferir la presencia de ciertos estados emocionales. Puede ser empleando señales del comportamiento del paciente, entendiendo las consecuencias emocionales típicas de las situaciones frecuentes de la vida real y por medio de la deducción a partir de la teoría racional emotivo conductual, que si se conoce el sistema de creencias del paciente se puede inferir una emoción específica.

No obstante, hay que indicar que no todas las emociones son inapropiadas o constituyen objetivos para el cambio. La T.R.E.C. no dice que las emociones sean indeseables, de hecho, son parte de la salsa de la vida. La distinción que el terapeuta de la T.R.E.C. hace es entre emociones que sirven de ayuda y aquellas que son dañinas. Una emoción dañina obstaculiza la capacidad de los pacientes en su intento de alcanzar sus objetivos, de disfrutar y puede tener como resultado un comportamiento autodegradante. Igualmente, algunas emociones son dañinas fisiológicamente (como la ansiedad, que puede producir trastornos psicosomáticos). De este modo, aunque es muy apropiado que un paciente se sienta triste cuando tiene una pérdida, si la tristeza se prolonga mucho o es muy debilitante, entonces se convierte en un objetivo potencial para la intervención terapéutica. En un momento dado determinado diríamos que es más que una emoción negativa, es decir, es una emoción negativa perturbadora.

Aunque la discriminación entre las emociones perturbadoras y no perturbadoras es uno de los aspectos más útiles de la teoría de la T.R.E.C., es también uno de los más problemáticos debido a la dificultad para establecer una definición operacional de estos términos. Pero incluso así, la distinción entre consecuencias (C) perturbadoras y no perturbadoras puede servir para plantear un objetivo claro de la terapia: transformar el sufrimiento en emociones que, aunque negativas, sean apropiadas y adaptativas. Algunas palabras que definen emociones apropiadas y perturbadoras son las siguientes:

- ❖ Emociones apropiadas: preocupación, tristeza, enfado, remordimiento, pesar, frustración.
- ❖ Emociones perturbadoras: ansiedad, depresión, ira clínica, culpa, vergüenza.

Una vez que los pacientes han reconocido e identificado correctamente la emoción perturbadora, tienen que tomar una decisión: ¿quieren seguir manteniendo o quieren cambiar esta emoción? Los pacientes pueden decidir, al menos durante algunos días, permanecer perturbados en vez de realizar el duro trabajo de cuestionamiento que pide la

T.R.E.C. Pueden decir: “Así soy yo y no puedo cambiar” o “Me es más recompensante (o fácil) estar perturbado”. Una vez que se han identificado estas hipótesis pueden cuestionarse quizás pidiendo a los pacientes que realicen un experimento que les permita comprobar su impresión. “¿Es verdad que no puedes cambiar o que es más fácil estar perturbado?”. Lo que hay que recordar es que puede haber muchas razones por las que el paciente es reacio a cambiar C. Si no quiere cambiar C, no puede tener lugar la T.R.E.C.

La C se sigue de la interacción entre A y B. Utilizando una fórmula matemática, podemos decir que  $A \times B = C$ , pero esta fórmula es demasiado simple y se requiere una más compleja para expresar la relación adecuadamente. C está casi siempre influida y afectada pero no exactamente “causada” por A, porque los seres humanos por naturaleza reaccionamos a los estímulos dentro de un medio. Y lo que es más, cuando A tiene mucho poder (por ejemplo condiciones de vida miserables, un terremoto), tiende a afectar profundamente a C.

Cuando C consiste en emociones perturbadoras (sentimientos severos de ansiedad, depresión, hostilidad, autodesprecio y autocompasión), la causante más directa suele ser B (aunque no siempre). Sin embargo, hay alteraciones emocionales que a veces pueden surgir de una A muy poderosa, por ejemplo, de desastres ambientales como guerras o inundaciones, y también de factores del organismo como por ejemplo factores de enfermedad u hormonales, que son independientes y pueden causar de hecho las consecuencias C.

Cuando varias A fuertes y poco frecuentes causan o contribuyen de forma significativa a las C, o cuando factores fisiológicos crean C, suelen ir acompañados por B también. De este modo, si unas personas están atrapadas en un terremoto o si experimentan cambios hormonales importantes y “por lo tanto” se sienten deprimidas, probablemente sus A y sus procesos fisiológicos les estarán influyendo para crear Pensamientos Irracionales como: “Este terremoto no debería haber ocurrido”, “Es espantoso”, “No puedo soportarlo”. Cada uno de estos B ayudan a crear los sentimientos de depresión en C.

Las C suelen consistir en sentimientos o conductas, pero también puede tratarse de pensamientos como es el caso de los trastornos de tipo obsesivo. Las C que siguen de A y de B nunca son virtualmente puras, sino que incluyen e interactúan inevitablemente con A y B. De esta forma, si A es un hecho muy malo (como una negativa de empleo, por ejemplo), y B es, en primer lugar, una Creencia Racional (por ejemplo “Espero que no me rechacen al solicitar este trabajo”) pero, en segundo lugar, una Creencia Irracional (“tengo que conseguir ese trabajo o “no seré bueno si lo logro”), C tiende a ser, primero, sentimientos sanos de frustración y desilusión y, segundo, sentimientos no sanos de ansiedad severa, inadecuación y depresión.

Al mismo tiempo, las creencias en parte están relacionadas e incluyen A y C. De este modo si alguien se dice a sí mismo en B “Quiero conseguir un buen trabajo”, está creando en parte un acontecimiento activador en A (ir a una entrevista para ese trabajo), y crea en parte sus consecuencias emocionales y conductuales en C (sentirse decepcionado cuando lo rechazan). Si no hubiera evaluado ese trabajo como positivo, no hubiera intentado conseguirlo, ni hubiera tenido ningún sentimiento al haber sido rechazado.

A, B, y C están intrínsecamente relacionadas y ninguna de ellas puede existir sin la otra.

### **3.4 DIAGNÓSTICO, EVALUACIÓN E INSTRUMENTOS DE LA T.R.E.C**

Existen varios tipos de diagnóstico en la T.R.E.C. Entre ellos se encuentran el diagnóstico a través de la entrevista clínica, el autodiagnóstico y el diagnóstico a través de pruebas estandarizadas, que se usa primordialmente para la investigación.

#### *Diagnóstico por Entrevista clínica:*

El diagnóstico a través de la entrevista clínica tiene dos componentes primordiales: el primero es asignar una categoría basada en la nomenclatura del Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales (DSM IV), elaborado por la Sociedad Psiquiátrica de Estados Unidos, que es utilizado por un gran número de entidades en muchos países y cuya cuarta edición es consistente con la última revisión de la Clasificación internacional de enfermedades (CIE 10), elaborado por la O.M.S.

El segundo es asignar un diagnóstico desde la perspectiva de la T.R.E.C. Para ello se seguirán una serie de pautas que la misma T.R.E.C. propone

#### *Directrices para encontrar las creencias:*

Los sistemas de creencias no siempre son fáciles de identificar, ya que la mayoría de nuestros procesos de pensamiento se componen de hábitos cognitivos sobre aprendidos que se han vuelto automáticos. Una tarea del clínico será ayudar a los pacientes a identificar y verbalizar sus pensamientos, creencias, actitudes y filosofías. El

procedimiento más simple para lograrlo consiste en hacer preguntas. Algunas de las que podrían utilizarse para provocar cogniciones son las siguientes:

- ❖ ¿Qué estaba pasando por su cabeza? O ¿qué está pasando por su cabeza en estos momentos?
- ❖ ¿Qué se estaba diciendo a sí mismo?
- ❖ ¿Se daba cuenta de algún pensamiento que pasase por su cabeza?
- ❖ ¿De qué se preocupaba?
- ❖ ¿Se da cuenta de lo que está pensando en estos momentos?

El trabajo terapéutico puede empezarse enseñando a los pacientes a vigilar su pensamiento por medio del empleo de la sugestión terapéutica. Al juntar información sobre las situaciones, conductas y reacciones emocionales de los pacientes, el terapeuta puede inferir la presencia de creencias irracionales específicas.

La pregunta “¿Qué se está diciendo a sí mismo?”, generalmente provoca pensamientos automáticos de los pacientes, pero estas respuestas no suelen ser las creencias irracionales nucleares. ¿Qué se puede hacer entonces? La teoría de la T.R.E.C. propone una serie de estrategias como las siguientes.

**El darse cuenta de forma inductiva:** se puede seguir recogiendo inferencias y pensamientos automáticos (por ejemplo “¿y qué más está pensado?”) y luego cuestionarlos y refutarlos. El paciente que ha seguido este proceso unas cuantas veces, con una serie de aspectos emocionales, puede darse cuenta, finalmente, de un patrón, que podría sugerir (por medio de la inferencia inductiva) la creencia irracional subyacente. El paciente llega a darse cuenta por sí mismo.

**La interpretación inductiva:** un procedimiento algo más activo utiliza la interpretación del terapeuta. Después de recoger y cuestionar un gran número de inferencias y pensamientos automáticos, el terapeuta puede señalar temas comunes y, por medio de la interpretación, sugerir posibles creencias subyacentes nucleares. Sin embargo, esta estrategia consume mucho tiempo.

**El encadenamiento de inferencias:** por medio de esta técnica, el terapeuta trabaja en la hipótesis de que el pensamiento automático podría ser verdad, y ayuda al paciente a descubrir la/s inferencia/s que le sigue/n. “¿Qué pasaría si eso fuese verdad?”, “¿Qué significaría eso?”

Cada pregunta produce nuevas inferencias hasta que se descubre un pensamiento irracional. Relacionados con el encadenamiento de inferencias tenemos las locuciones conjuntivas, como, por ejemplo “...y eso querría decir...” o “...y entonces...” o “...y por consiguiente...”. El terapeuta borra el punto al final de la frase del paciente e inserta una conjunción.

Otra alternativa simple para el terapeuta es emplear locuciones con frases inacabadas que el sujeto tiene que terminar. Por ejemplo, “Y se siente nervioso/a debido a ellos porque...”. Los pacientes se sorprenden a menudo la cantidad de información que se puede obtener por medio de estas estrategias de encadenamiento de inferencias. Con frecuencia, los pacientes más inteligentes y con mejor vocabulario responden mejor al empleo de las locuciones conjuntivas, mientras que los más concretos y apegados a los significados literales funcionan mejor con las expresiones con las que tienen que completar las frases

Puede utilizarse también en las preguntas con final abierto es hacer preguntas dirigidas por la teoría. Por ejemplo, si el paciente informa de ansiedad sobre críticas potenciales provenientes de los demás, en vez de preguntar “¿qué se está diciendo a sí mismo/a sobre esta crítica?”, se podría preguntar, “¿qué clase de persona piensa que es usted si los demás le critican?”.

El peligro al construir las preguntas sobre la base de la teoría de la T.R.E.C. es que uno se puede preguntar si está poniendo las palabras en la boca del paciente o si está reforzando creencias irracionales de éste que pueda que no mantenga.

En el siguiente resumen se observan una serie de pautas para reconocer el pensamiento irracional (que pueden ir acompañados por cualquier ejercicio).

- ❖ **Radical / extremo:** las cosas se ven en términos de “blanco o negro”, sin posibilidades intermedias. Si la persona falta en un comportamiento, se ve a

sí misma como un fracaso. De la misma manera, se ve como un ser superior y “fabuloso” si funciona muy bien en un papel.

- ❖ **Muy generalizado:** las conclusiones se extienden más allá de los datos empíricos de una situación determinada y es común la utilización de términos como “siempre”, “nunca”, “todo el mundo”, “nada”, etc. O, puede aparecer también unido al pensamiento extremo. El sujeto se refiere a sí mismo o a otros como “estúpido”, “malo”, “incompetente”, etc.
- ❖ **Catastrófico:** los acontecimientos negativos se exageran hasta adquirir dimensiones de verdaderas catástrofes. Se utilizan expresiones como “espantoso”, “terrible”, “trágico”, “el fin del mundo”, “lo peor”, etc. En estos casos se ignora la capacidad que se tiene de afrontar las situaciones.
- ❖ **Muy negativo:** En los casos donde sólo se tienen en cuenta los aspectos negativos de la situación, llega a predicciones sobre un futuro “vacío”, “sin esperanza”, etc., donde se juzga duramente a sí mismo y a los otros. Es el caso clásico de quién ve un vaso como “medio vacío” y olvida que también está “medio lleno”.
- ❖ **Muy distorsionado:** se da en los casos en los cuales la persona “descubre” evidencias de aspectos o detalles mínimos y, si no encuentra algunos datos necesarios, los fabrica.
- ❖ **Poco científico / confuso:** se produce cuando se ignora la evidencia empírica, utilizando solamente la evidencia distorsionada y subjetiva, donde los sentimientos, no los hechos, son “pruebas” para juzgar las intenciones de los otros, predecir el futuro, etc.
- ❖ **Totalmente positivo / negación de lo negativo:** se da en los casos en los que la persona se convence a sí misma de que los problemas no existen, de que ciertas cosas “no son importantes” (cuando si lo son), o de que no “siente nada negativo” (cuando la situación es obvia de problema).
- ❖ **Extremadamente idealizado:** se produce cuando la visión de la realidad es exageradamente “romántica”, con expectativas irreales sobre sí misma, la familia, el trabajo, la vida en general, etc., realmente imposibles de lograr.

- ❖ **Extremadamente exigente:** se da en personas que “deben”, “tienen que”, obtener lo que quieren de sí mismas, de los demás, y del mundo en general, cuando y como lo quieren, sin tener en cuenta nada más que el propio deseo.
- ❖ **Obsesivo:** se produce cuando un pensamiento repetitivo parece lo más, si no lo único, importante para una persona, perdiendo ésta su productividad, su capacidad de concentración, etc.

Autodiagnóstico:

El siguiente formulario es el utilizado con el propósito de analizar las propias ideas irracionales

**Formulario para el análisis de ideas irracionales (autodiagnóstico)**

---

¿qué sucedió? (A)

¿qué sentí (C emocional)

¿qué pensé al sentirme así?

¿Qué hice? (C conductual)

¿qué pensé al actuar así?

¿qué consecuencias tuvo sentir, pensar y actuar así a corto plazo?

¿y a largo plazo?

Si la misma situación (A), o una similar volviese a ocurrir , ¿cómo me gustaría sentirme?

¿cómo me gustaría actuar?

¿cómo me gustaría pensar?

Estos nuevos sentimientos, pensamientos y conductas, aumentaría la probabilidad de mejores resultados.

¿a corto plazo? ¿largo plazo?

## Diagnostico con pruebas estandarizadas

Durante mucho tiempo las pruebas diseñadas para medir ideas irracionales han sido muchas. En general, dichas pruebas parecen presentar uno o varios de los siguientes problemas.

- ❖ El concepto de irracionalidad ha cambiado en su definición a través de los años. De las 11 ideas irracionales que Ellis identificó en sus publicaciones iniciales, donde se trataba más de un concepto global a ideas irracionales específicas que se identifican individualmente y que varían en dos dimensiones, proceso y contenido, en sus publicaciones más recientes.
- ❖ La validez de las pruebas, particularmente la validez de contenido y validez discriminante, son inadecuadas. Muchos de los ítems reflejan, además de pensamientos, estados afectivos o consecuencias emocionales y conductuales, o las pruebas no incluyen ítems que reflejan pensamientos racionales y, por consiguiente, no permiten evaluar su desarrollo como parte del progreso psicoterapéutico del paciente.
- ❖ La fiabilidad de algunas pruebas es inadecuada y, probablemente, relacionada a los problemas enumerados anteriormente. No solo la proporción de ítems que reflejan únicamente creencias cambia considerablemente de una prueba a otras, sino que también, dentro de cada categoría, la variedad de tipos o clases de creencias como las pertinentes a “reglas de comportamiento” versus “factores de la vida cotidiana” es considerable. Sin embargo, hasta comienzo de los años ochenta, sus resultados se analizan como una puntuación global, como es el caso del Test de Creencias Irracionales desarrollado por Jones y utilizado en más de 50 artículos y tesis de doctorado.

En los últimos tiempos, los teóricos de la T.R.E.C. han centrado sus esfuerzos en tratar de definir y formalizar el concepto de “creencia”. Como resultado de este esfuerzo, han evolucionado dos áreas teóricas importantes:

La primera está constituida por un cambio en el énfasis de un aspecto del concepto de “creencia” conocido como contenido a otro, conocido como características. Es decir, actualmente se da mucha menor importancia a su contenido, expresado inicialmente a través de las listas de 11 creencias irracionales mencionadas anteriormente, y mucha más importancia a las características de dichos pensamientos, donde los “debo”, conocidos también como “pensamiento absolutista” o “exigencias dogmáticas y rígidas”, son consideradas como de orden superior a tres derivados, que son las conclusiones de “tremendismo”, “baja tolerancia a la frustración”, y “condenación” (llamada también “evaluación global”).

La segunda está constituida por la diferenciación y elaboración de dos tipos de ansiedad en la perturbación neurótica: la ansiedad del ego o perturbación del yo y la ansiedad situacional o perturbaciones incómodas. El consenso de la comunidad de la T.R.E.C. sugiere que las ideas irracionales en las áreas de éxito y aprobación parecen estar relacionadas con la ansiedad del ego, mientras que las que emergen en el área de comodidad, parecen relacionarse con la ansiedad situacional.

Un paso lógico, después de la evolución teórica del modelo de la T.R.E.C., es la evaluación empírica. Como se mencionó anteriormente, instrumentos como el Test de Creencias Irracionales de Jones presentan la limitación de estar basados en conceptualizaciones menos recientes y menos exactas del concepto de creencia, y como es de suponer, tienen también problemas de fiabilidad y validez.

Todo esto sugiere, entonces, la necesidad actual de medir independientemente dos dimensiones. Por un lado, las características del pensamiento, denominadas proceso, que incluyen exigencia y sus subderivados: tremendismo, baja tolerancia a la frustración y condenación o evaluación global. Y por el otro lado, los temas generales o subjetivos denominados “contenido”, donde puedan diferenciarse la ansiedad del ego de la ansiedad situacional, y que incluyen aprobación, éxito y comodidad.

Teniendo en cuenta todo lo discutido anteriormente, se diseña el Test de Actitudes y Creencias (Attitudes and beliefs test, ABT) a cargo de Burgess en 1990. El ABT se basa en el concepto central de que existe un grupo de procesos que interactúa con un grupo de temas

generales o contenidos, como se explicó anteriormente, pero que es necesario permitir su medición de forma independiente y luego estudiar sus posibles interacciones.

Utilizando el DSM III por medio de varios psiquiatras no involucrados en la investigación, se seleccionaron tres niveles o grupos clínicos entre los pacientes de dos centros de salud mental en Melbourne, Australia: trastorno por ansiedad generalizada, agorafobia con ataques de pánico y distimia, por tratarse de categorías o problemas donde la T.R.E.C. se ha mostrado eficaz y los que, además, suelen producirse con una cierta frecuencia en la práctica clínica en general. Se seleccionó un cuarto grupo como grupo control, utilizando un diseño de grupos emparejados, donde dichos sujetos presentan características demográficas como edad y nivel educativo equivalentes a las de los tres grupos clínicos, pero que no sufrían ninguna perturbación emocional, ni tampoco estaban familiarizados con el modelo de la T.R.E.C. Los resultados mostraron diferencias significativas empíricas entre los grupos experimentales y de control en la variable procesos y en la variable contenido, que corroboran los postulados teóricos del estudio.

Se ha preparado una versión en español del ABT. Dicha versión, ya utilizada con muestras españolas por Caballo, Lega y González en 1996, y costarricenses por González en 1996.

# **CAPITULO IV**

## **Teoría de la Terapia Cognitiva centrada en los Esquemas**

## 4.1 DEFINICIONES Y CARACTERISTICAS

Los esquemas son estructuras de interpretación de la realidad relativamente estables que resultarían activadas ante ciertas situaciones con las que mantendrían relaciones de significación. Suponen la conformación de una unidad de procesamiento en la que hay un aspecto fisiológico, un aspecto ideativo, un aspecto motivacional y uno emocional.

Es un patrón de pensamiento estable y durable que se desarrolla durante la infancia y es elaborado a través de toda la vida del individuo. Al aspecto observable de la activación de los esquemas Beck lo denomina: pensamientos automáticos.

Los esquemas son creencias importantes acerca de uno mismo y del ambiente, las cuales el individuo acepta sin cuestionar. Son autoperpetuadores y resistentes al cambio. Por lo general estos esquemas difícilmente se superen sin terapia por más que un individuo tenga una vida exitosa, debido a que los esquemas pelean por sobrevivir.

Si bien, los esquemas no siempre están en la conciencia de la persona, cuando un esquema es activado son dominados por estos dirigiendo así los pensamientos, sentimientos y orientan la interpretación que el sujeto hace de los eventos. En esos momentos la gente tiende a experimentar emociones negativas extremas y a tener pensamientos disfuncionales.

Tienen cualidades estructurales adicionales como la amplitud (reducidos, discretos o amplios), flexibilidad o rigidez (capacidad para la modificación) y densidad (perminencia relativa en la organización cognitiva). También se los definen en función de su grado de activación en un momento dado (latente o hipervigilante), cuando los mismos son latentes no participan en el procesamiento de la información, cuando están activados; canalizan el procesamiento cognitivo desde las primeras etapas hasta las finales. Cuando ciertos esquemas son hipervigilantes el umbral para la activación de los subesquemas constitutivos es bajo; los pone en marcha con facilidad un estímulo remoto o trivial. (Beck, 1995 citado en Díaz; 2004 p. 87).

Estos esquemas operan de modo que, desde un procesamiento dirigido por los datos, el sistema cognitivo buscaría el esquema que se acomodase al input estimular y una vez localizado, desde un procesamiento dirigido conceptualmente, la activación de este esquema dirigiría la atención, la interpretación de los estímulos y sus posteriores recuerdos. Es fácil deducir que solo recibirán procesamiento aquellos estímulos congruentes con el esquema. Poseen, una influencia organizacional sobre la nueva información, puesto que están estructurados de modo estereotípico. Solo contienen información genérica y prototípica; de manera que las instancias específicas de los estímulos son procesadas según un prototipo semántico, tiene así la capacidad de proveer información suplementaria y resolver la ambigüedad estimular, tiene además una naturaleza de carácter modular, de modo que la activación de una parte siempre lleva a la activación del todo.

Para Beck el esquema es una estructura cognitiva para captación, codificación y evaluación de un estímulo que influye sobre el organismo. Sobre la base de la matriz de esquemas, el individuo es capaz de orientarse en relación al tiempo, al espacio, y también de categorizar experiencias e interpretarlas en una forma significativa. (Beck, 1967; en Piracés, 1995; p.5).

## 4.2 AREA DE DESARROLLO DE ESQUEMAS

El origen de los esquemas está relacionado con las cinco tareas básicas que un niño debe negociar para desarrollarse de una manera saludable. Estas tareas son:

- ❖ **Autonomía:** donde uno puede funcionar independientemente en el mundo sin apoyo constante de los otros. Los individuos pueden expresar sus necesidades individuales, intereses, preferencias, opiniones y sentimientos. (Young, 1999, en Posadas 2016, 49)
- ❖ **Conexiones/relaciones interpersonales:** significa el sentido en que uno está conectado a otra gente de manera confiable, estable y duradera. Una de sus formas es la intimidad.
- ❖ **Autovaloración:** se refiere al desarrollo del sentimiento de que uno es querible, competente, aceptable y deseable para los demás, merecedor de respeto, atención y cariño.
- ❖ **Expectativas razonables/estándares:** capacidad para establecer estándares logrables y realistas tanto para uno como para los demás, especialmente en el terreno del desempeño y los logros (Young, 1999, citado en Posadas, 2016,49).
- ❖ **Limites realistas/razonables:** los límites hacen referencia a la capacidad de disciplinarse, de controlar los propios impulsos y de tomar en cuenta las necesidades de los demás, todo en un grado apropiado. (J. Young, 1992; en Piráces, 1997).

Asimismo, Young (2001) las llama como;

- ❖ Seguridad básica
- ❖ Relación con los demás
- ❖ Autonomía
- ❖ Autoestima

- ❖ Autoexpresión
- ❖ Límites realistas

Los niños se van a desarrollar de una forma saludable en esas cinco áreas cuando tengan un ambiente social óptimo, por el contrario, si el ambiente no es el mejor probablemente estos niños se encuentren propensos a desarrollar esquemas desadaptativos tempranos en una o más de las áreas mencionadas. Estos esquemas después persisten durante toda la vida y se transforman en principios organizadores para el funcionamiento conductual y emocional del paciente.

En esta teoría se les da una gran importancia a los procesos cognitivos e interaccionales, pero no se descarta el papel que juegan los aspectos biológicos y los llamados temperamentales, jugando un rol en el desarrollo de alguno de los esquemas.

### 4.3 ESQUEMAS DESADAPTATIVOS

Caro (1997) define a los esquemas desadaptativos tempranos (EDT):

*“son aquellos esquemas que se relacionan con temas amplios, concernientes al sí mismo y a sus relaciones con los demás. Se desarrollan prematuramente en la infancia y se extienden desde el principio hasta el final de nuestra vida, y son disfuncionales por significativas razones, son multifacéticos, con componentes cognitivos, emocionales, interpersonales y conductuales que sirven como base para el procesamiento de la experiencia posterior”*. Están generalmente fuera de la conciencia, aunque las personas pueden ser entrenadas para identificarlos. (p. 224).

Otra definición es la propuesta por el mismo Jeffrey Young (2005) en “Terapia de Esquemas” explica que los esquemas precoces Desadaptativos son patrones emocionales y cognitivos contraproducentes que se inician en el comienzo de nuestro desarrollo y se van repitiendo a lo largo de la vida, determinando como pensamos, sentimos, actuamos y nos relacionamos con los demás. Estos se derivan de necesidades emocionales nucleares insatisfechas durante la infancia (descriptas en el apartado 4.4). En 2001 junto a Klosko le dan el nombre de “Trampas vitales” compartiendo la misma definición, como características es que son patrones o temas de toda la vida, son autodestructivas y luchan por sobrevivir.

Es difícil realizar una clasificación de los esquemas debido a su reciente expansión y desarrollo, además de las distintas nomenclaturas que han ido recibiendo.

Según Young (1989), existen 16 esquemas desadaptativos tempranos que se agrupan en cinco dimensiones. Cualquiera de las dimensiones refleja una necesidad crítica de los niños para el funcionamiento adaptativo. Las dimensiones describen a la vez relaciones tempranas disfuncionales con padres y amigos, donde radican los orígenes del esquema, así como del funcionamiento interpersonal adulto. (J. Young, 1992; en Piracés, 1997). La mayoría de las personas tienen al menos dos o tres de éstos esquemas y algunas veces más.

La dimensión de **desconexión y rechazo** comprende individuos que fueron criados en entornos que carecían de alimentación, afecto, aceptación y estabilidad. Como adultos, poseen expectativas de que no encontrarán sus deseos de amor, aceptación, seguridad y empatía. Existe la creencia de que todos estos deseos no serán satisfechos por los demás. Está configurada por cuatro esquemas que interfieren con las necesidades de aceptación y relación:

- ❖ El abandono / inestabilidad: hace referencia a la creencia en que la capacidad de los demás para darnos apoyo será poco fiable e inestable. Implica entonces la sensación que los otros significativos no serán capaces de seguir proveyendo apoyo emocional, conexión, fuerza, o protección. Esto es debido a que los mismos son emocionalmente inestables, impredecibles, no confiables, o erráticos; o que ellos morirán inminentemente. Por otro lado, también existe la creencia que los otros significativos pueden ser considerados, en un grado exagerado, esenciales para sobrevivir o para que la vida tenga significado.
- ❖ La desconfianza / abuso incluye la expectativa de que el individuo será herido o los demás se aprovecharán de él. Manifiesta sentimientos de abuso, engaño, mentiras o manipulación. A menudo piensan en términos de atacar primero o vengarse.
- ❖ La deprivación emocional refleja la creencia en que no lograremos, por parte de los otros, nuestras necesidades de apoyo emocional. Las tres formas particulares de pérdidas comprenden la alimentación, el cariño (ausencia de afecto tanto físico como emocional), la empatía (ausencia de comprensión de ser escuchado, de poder descubrirse a sí mismo, o de compartir sentimientos con los demás) y la protección (ausencia de fortaleza, dirección o guía por parte de los demás).
- ❖ El aislamiento social / alienación, describe la creencia en que uno no es parte del grupo o la comunidad, que uno está solo y es diferente a los demás. Esta

creencia generalmente es causada por las experiencias tempranas en las cuales los niños ven que ya sea ellos, o su familia, son diferentes a los demás.

La dimensión de perjuicio en **autonomía y desempeño dañados** refleja ambientes de la infancia complicados y sobreprotectores. En las relaciones de adulto, estos individuos presentan expectativas sobre sí mismos y los demás que los conducen a ser demasiado dependientes de otros y no creen que tengan habilidades adecuadas de afrontamiento. Este esquema dominante incluye cuatro esquemas que impiden al sujeto llegar a ser independiente y alcanzar algo fuera de la familia.

- ❖ Dependencia / incompetencia funcional supone la creencia en que el individuo es incompetente y está desamparado, y por lo tanto necesita la asistencia de los demás para funcionar. Es decir que se siente incapaz de manejar sus propias responsabilidades cotidianas de manera adecuada, sin ayuda considerable de los demás (por ejemplo, en la toma de decisiones, emitir juicios, etc.).
- ❖ Los individuos con un esquema de vulnerabilidad al daño o la enfermedad esperan tener experiencias negativas que no controlarán, tales como crisis médicas, emocionales o naturales. Esos individuos tienen la creencia extrema de que cualquier suceso ocurre sin previo aviso y les puede afectar en cualquier momento, por lo tanto, es muy común que tomen precauciones excesivas para protegerse. Además, el sujeto tiene la sensación de que no podrá protegerse del suceso.
- ❖ El esquema de sometimiento se define por los excesivos controles sobre las propias decisiones, preferencias y expresión emocional por parte de otra gente, generalmente para evitar broncas, venganzas o abandono. Implica la percepción de que sus propios deseos y sentimientos no son válidos o importantes para los demás. A menudo lleva a dificultades para establecer objetivos y direcciones y rabia con el sometedor. En la infancia, es probable que sus padres hayan sido controladores en exceso.

- ❖ Apegamiento es el esquema que se relaciona con el excesivo compromiso emocional y cercanía con los demás significativos (a menudo los padres), con el costo de una plena individualización o desarrollo social normal.

La dimensión de **indeseabilidad** contiene la expectativa de que uno no será deseable para los demás en ninguna de las formas imaginables. Contiene tres esquemas desadaptativos:

- ❖ Defectuosa / inqueribilidad es el sentimiento de que uno es intrínsecamente defectuoso, con fallas, o inválido; o que uno sería fundamentalmente inquerible a otros significativos.
- ❖ Indeseabilidad social con la creencia de que uno es indeseable a los demás (torpe, sexualmente indeseable, bajo estatus, pobre en habilidades conversacionales, necio). Habitualmente hay una ligazón directa entre las experiencias infantiles en las cuales son hechos sentir, tanto por la familia como por los pares, de que no son atractivos.
- ❖ Fracaso para hacer cosas es la creencia de que uno es fracasado, en relación a los pares, en las áreas de logro (escuela, carrera, deportes, etc.) a menudo implica la creencia de que uno es estúpido, inepto, sin talento e ignorante.
- ❖ Culpa / Castigo se basa en la creencia de que uno es moral o éticamente malo o irresponsable y merece crítica o castigo
- ❖ Culpa / Vergüenza son sentimientos recurrentes de culpa o auto-consciencia, pues uno cree que las propias inadecuaciones, tal como se refleja en alguno de los otros esquemas, son totalmente inaceptables para los demás.

A lo largo de la dimensión de la **autoexpresión limitada** los individuos presentan supresión o restricción de las propias emociones, impulsos, inclinaciones naturales, preferencias diarias, con el fin de ganar el respeto de los demás o evitar la culpa. Esto está originado por las experiencias tempranas del niño donde sus necesidades son secundarias a las de los demás. Sus esquemas son:

- ❖ Inhibición emocional donde aparece una inhibición excesiva de las emociones o impulsos, especialmente rabia, debido a que se espera que su expresión de cómo resultado la pérdida de estima o daño por parte de los demás.
- ❖ El esquema de autosacrificio pone el foco voluntario excesivo en satisfacer las necesidades de los demás a expensas de las propias necesidades y preferencias, ya sea para evitar culpa o debido a que se espera obtener más estima por parte de los demás. Generalmente conduce a la sensación de que las propias necesidades no están siendo adecuadamente satisfechas y resentimiento hacia aquellos que se refiere. A menudo los pacientes que se autosacrifican ganan autoestima y un sentimiento de significado de ayudar a los demás.
- ❖ Cuando se dan los estándares exigentes en exceso aparecen expectativas extremadamente altas respecto a uno mismo, o énfasis excesivos en el estatus, dinero, logro, orden o reconocimiento, a expensas de la felicidad, placer, salud, sensación de deber cumplido o de relaciones satisfactorias, es decir, que la persona cree que cualquier cosa que haga no es bastante buena, que siempre tiene que ocuparse con más esfuerzo. Habitualmente los padres de estos pacientes nunca estaban satisfechos y daban a sus hijos un cariño que era condicional a un rendimiento excepcional.

Los individuos incluidos en la dimensión de **límites inadecuados o insuficientes**, normalmente fueron criados por padres permisivos e indulgentes. Pueden haber aprendido un sentido de superioridad. Como adultos carecen de autodisciplina y pueden tener un sentimiento de autoridad, siendo insensibles ante necesidades y deseos de los demás. Hay una deficiencia de límites internos que conducen a una dificultad en cumplir con los requerimientos que los demás hacen y los propios objetivos personales. Dos esquemas básicos bloquean al sujeto a desarrollar sus límites

- ❖ Autocentrismo es la insistencia en que uno debe ser capaz de tener todo lo que quiere, no importando lo que los demás consideren razonable o el costo para los demás.

- ❖ Cuando hay un esquema de autocontrol / autodisciplina insuficiente el sujeto presenta una dificultad extrema para ejercer suficiente autocontrol y tolerancia a la frustración para lograr los propios objetivos y metas, o para restringir la expresión de las propias emociones en forma excesiva

En el 2001 Young y Klosko en el libro “Reinventar tu vida” dan la siguiente taxonomía de 11 trampas vitales:

Con la inseguridad y la indefensión se encuentran dos trampas:

- ❖ Abandono
- ❖ Desconfianza y abuso

Con la habilidad de funcionar independientemente en el mundo:

- ❖ Dependencia
- ❖ Vulnerabilidad
- ❖ Privación emocional
- ❖ Exclusión social

Con autoestima:

- ❖ Imperfección
- ❖ Fracaso

Dos trampas tratan la autoexpresión y la habilidad para manifestar lo que se desea:

- ❖ Subyugación
- ❖ Normas inalcanzables

Limites reales:

- ❖ Grandiosidad

A esta clasificación de los esquemas le sigue una más reciente que considera un número de 18 esquemas agrupados en cinco dimensiones (Young, 2013):

- ❖ En la dimensión de *Desconexión y rechazo* se pueden encontrar: abandono/inestabilidad, desconfianza/abuso, privación emocional, imperfección/vergüenza, aislamiento social/alienación.
- ❖ En la dimensión de *Deterioro en autonomía y ejecución* hay: dependencia/incompetencia, vulnerabilidad al peligro o a la enfermedad, apego confuso/yo inmaduro, fracaso.
- ❖ Dimensión de *Límites deficitarios*: grandiosidad/autorización, insuficiente auto-control/autodisciplina.
- ❖ Dimensión *Dirigido por las necesidades de los demás*: subyugación, auto-sacrificio y búsqueda de aprobación/ búsqueda de reconocimiento.
- ❖ En la dimensión *Sobrevigilancia e inhibición*: negatividad/pesimismo, inhibición emocional, metas inalcanzables/hipercriticismo, castigo.

## 4.4 OPERACIONES DE LOS ESQUEMAS

Los esquemas tienen dos operaciones fundamentales por un lado “el cambio” que es el objetivo que busca la terapia, conlleva la devaluación de los elementos desadaptativos: intensidad de los recuerdos vinculados al esquema, la carga emocional del mismo, la intensidad de las sensaciones corporales y las cogniciones maladaptativas. Por el otro lado los estilos de afrontamiento desadaptativos (estereotipados) son los mecanismos que desarrollan los sujetos a comienzos de la vida para adaptarse a los esquemas y son los que generan la “perpetuación de los mismos” (siendo esta la otra operación), también se pueden perpetuar a través de distorsiones cognitivas (entendidas como lo plantean Ellos y Beck en sus teorías) y también a través y los patrones vitales autoderrotistas. Se identifican tres: mantenimiento, evitación y compensación (Young, 2001).

El *mantenimiento* del esquema se manifiesta cuando el individuo mantiene pensamientos y creencias, y se comporta de tal manera, que perpetúa directamente el esquema. Estos son procesos mediante los cuales los E.D.T. son reforzados, incluyen distorsiones cognitivas y patrones de conducta auto-derogatoria y explican la rigidez característica de los E.D.T.

A nivel cognitivo el mantenimiento se logra destacando o exagerando información que confirma el esquema y minimizando la información que lo contradice. La información es distorsionada para mantener los esquemas intactos. Cuando los terapeutas comienzan a dudar o a desafiar estos esquemas, se encuentran enormes resistencias. El paciente habitualmente intenta, en forma activa, probar al terapeuta que el esquema es verdad. La información es distorsionada para mantener los esquemas intactos.

A nivel conductual, el mantenimiento de los esquemas es logrado a través de patrones de conducta auto-derogatorios.

Estos patrones pueden haber sido adaptativos en el ambiente familiar temprano, pero en la vida posterior, fuera del núcleo familiar, estas conductas a menudo son

autodescalificadoras y finalmente sirven para reforzar los esquemas. Por ejemplo, una mujer con esquema de sometimiento puede seleccionar repetidamente hombres que son dominantes; al hacer eso ella adopta un rol subordinado que siente confortable y familiar, mientras refuerza su visión de sí misma como dominada. La selección desadaptativa de pareja es uno de los mecanismos más comunes a través de los cuales se mantienen los esquemas.

La *evitación del esquema* ocurre cuando el individuo genera procesos tanto volitivos como automáticos que implican cogniciones, afectos o conductas de manera que evitan tanto la activación del esquema como el afecto conectado a él. Mediante este proceso, el individuo está intentando evitar el malestar que aparece con la activación del esquema.

La evitación cognitiva se refiere a intentos volitivos o automáticos de bloquear pensamientos o imágenes que puedan disparar el esquema.

La evitación afectiva son los intentos de bloquear los sentimientos y emociones activados por los esquemas. Frente a eventos disruptivos se mantienen las cogniciones, pero se anulan los afectos que normalmente irían conectados a ellas. Como consecuencia aparecen emociones más crónicas, generalizadas, difusas y síntomas psicósomáticos.

Por medio de la evitación conductual se intentan evitar situaciones de la vida real o circunstancias que puedan activar los esquemas.

Se evidencia la *sobre-compensación del esquema* cuando el individuo compensa en exceso un esquema temprano. En consecuencia, no se experimenta el afecto desagradable asociado con el esquema.

Los pacientes adoptan estilos cognitivos o conductuales que parecen ser lo opuesto de lo que podrían ser sus esquemas tempranos. Esto puede ser visto como un intento de los pacientes por desafiar sus esquemas, pero desafortunadamente casi siempre implican un fracaso en reconocer la vulnerabilidad subyacente, y por lo tanto deja al paciente no preparado para el poderoso dolor emocional si fracasa el esquema de compensación.

Recientemente se han perfilado los procesos de los tres esquemas en estilos de afrontamiento específicos. Los estilos de afrontamiento hacen referencia a las conductas

reales que la gente utiliza para arreglárselas cuando se activan sus esquemas. Se cree que estos estilos son crónicos, desarrollados en la infancia como resultado del temperamento innato y del modelado de los padres (Caro, 1997)

A modo de conclusión, hay que tener en cuenta que estos conceptos teóricos a través de los cuales se explican el origen y mantenimiento de ciertas conductas no es lo mejor esperar su aparición en forma aislada. Cada uno de estos elementos están intrínsecamente relacionados y servirán al terapeuta para comprender de una mejor manera el funcionamiento del paciente y de esta manera elaborar estrategias adecuadas para afrontar los problemas.

## 4.5 EVALUACIÓN Y EDUCACIÓN DE ESQUEMAS

Estas fases de la terapia tienen 6 objetivos generales que a continuación son mencionados:

- ❖ La identificación de los patrones de vida disfuncionales
- ❖ Identificación y activación de los esquemas precoces desadaptativos
- ❖ Comprensión de los orígenes de los esquemas en la infancia y la adolescencia
- ❖ Identificación de los estilos de afrontamiento y respuestas
- ❖ Evaluación del temperamento
- ❖ Unificación de todo lo anterior: conceptualización del caso

Los objetivos de esta primera fase (evaluación) consisten, primero en que el cliente sea capaz de identificar y activar sus E.D.T. y que puede empezar a ser instruido sobre el papel que juegan esos esquemas a la hora de mantener patrones de vida desadaptativos.

Por lo tanto, la evaluación que se lleva a cabo en esta fase es múltiple. Al final de esta el terapeuta y el cliente han desarrollado una conceptualización del caso completa y están de acuerdo en el plan de tratamiento.

Al final de la fase de evaluación el terapeuta debe completar la conceptualización sobre los esquemas del paciente teniendo en cuenta los principales elementos de conceptualización de esquemas (grupo de esquemas, disparadores de los esquemas, gravedad y riesgo de descompensación, orígenes evolutivos, recuerdos infantiles, distorsiones cognitivas centrales, conductas de afrontamiento y prestar atención a la relación terapéutica). También se tiene que tener en cuenta los orígenes históricos o evolutivos de los esquemas, otro aspecto importante es que el cliente tiene que encontrar recuerdo o imágenes que luego puedan asociar o vincular con la aparición de determinados esquemas, entre otros como la relación terapéutica, etc.

La segunda fase es la de cambio, en esta el terapeuta debe combinarlas técnicas cognitivas, experienciales, conductuales e interpersonales de las cuales se dispone para el tratamiento con pacientes con trastorno de personalidad. Si bien el modelo de Young se aplica individualmente se puede cuando el caso lo aconseja modificar este formato de manera que en las sesiones se pueda trabajar de forma conjunta con la familia o solo con la familia sin el cliente o hacer terapia de grupo (Young 1990, citado en Caro, 2007,339).

Dentro de las técnicas cognitivas que el modelo de Young clasifica encontramos la comprobación de hipótesis correspondiente al modelo cognitivo de Beck, otra que se utiliza es la de revisar la evidencia que apoya a esos esquemas. También se observa el descubrimiento guiado donde el cliente y el terapeuta trabajan para encontrar una forma diferente de ver las cosas este método se encuentra en el dialogo socrático, entre otras más.

Las técnicas experienciales se utilizan para que el paciente luche contra el esquema no solo a nivel cognitivo, sino a nivel emocional. Muchas veces se refieren a técnicas en imaginación y diálogos, otra de las técnicas utilizadas es la del juego de roles.

Las técnicas conductuales están encaminadas a modificar patrones autodestructivos. La meta es producir un cambio conductual y serian de dos formas, una cambiaría conductas que provocan esquemas y la otra por el contrario cambiar el ambiente provocando cambios vitales importantes.

Otro grupo de métodos son las que trabajan con la relación terapeuta-paciente, este grupo es de naturaleza interpersonal. Esta relación puede ser utilizada de dos maneras para producir un cambio en el esquema (Gluhoski y Young 1997, citado en Caro 2007,347): como crianza limitada, es decir, el terapeuta se comporta como un padre del paciente, pero sin seguir las viejas pautas de comportamiento. O simplemente utilizar la relación para corregir esquemas que surgen en la interacción interpersonal.

Por concluyente, la relación terapéutica puede ser muy importante para producir cambios en los esquemas de los sujetos

A pesar de que la terapia surgió para superar las insuficiencias de los modelos clásicos en el tratamiento de los trastornos de personalidad, en opinión de Young, es cierto como

hemos visto, que el modelo sigue manteniendo una gran cercanía con otros modelos cognitivos, sobre todo en el apartado técnico. Estamos, pues, ante un modelo de tratamiento cognitivo interesante y que esperamos que en años futuros demuestre por completo su eficacia terapéutica, así como sus mecanismos de producción del cambio terapéutico, revalidando el papel de los esquemas disfuncionales tempranos.

# **MARCO METODOLOGICO**

**CAPITULO V**  
**METODO,**  
**MATERIALES Y**  
**PROCEDIMIENTOS**

## **5.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

- ❖ Describir el concepto de fanatismo aplicado en el fútbol
- ❖ Detectar si existen esquemas precoces desadaptativos y creencias irracionales en personas que se consideran fanáticas por el fútbol

## **5.2 HIPÓTESIS**

- ❖ Los siguientes esquemas precoces desadaptativos se encuentran activados: Desconfianza y Abuso, Aislamiento Social, Apego Confuso, Grandiosidad, Castigo.
- ❖ Se encuentran presentes las Creencias Irracionales de Demanda o Exigencia, Catastrofismo y Baja Tolerancia a la Frustración.

### **5.3 TIPO DE ESTUDIO**

El tipo de diseño que se utilizó en la siguiente tesis es el denominado Diseño No Experimental de la Investigación, este tipo de estudio es el que se realiza sin manipular deliberadamente las variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos.

En un estudio no experimental, a diferencia de uno experimental, no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador. En este tipo de diseño de investigación las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos.

En la investigación no experimental no hay ni manipulación intencional ni asignación al azar, corresponde a una situación que ya existe. Es por eso que en esta tesis no se va a inducir a las personas a que se conviertan en fanáticos sino se tomaran personas que se consideren fanáticas de algún club.

Dentro de los tipos de diseño de investigación no experimental se encuentran los diseños de investigación transeccional o transversal, el cual fue utilizado en esta tesis. Los mismos recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede.

A su vez los diseños transeccionales se dividen en: exploratorios, descriptivos y correlacionales/causales. Particularmente en este trabajo se utilizó el de tipo exploratorio, el cual tiene por objetivo indagar una variable o un conjunto de variables, una comunidad, una situación, etc. Se trata de una exploración inicial en un momento único. Por lo general, se aplican a problemas de investigación nuevos o poco conocidos.

Al explorar la situación logran formarse una idea del problema que les interesa y sus resultados son exclusivamente válidos para el tiempo y lugar en que efectuaron su estudio.

## **5.4 DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA**

La descripción de la muestra es entendida como un subgrupo de la población, básicamente las muestras se categorizan en dos grandes ramas: no probabilísticas y muestras probabilísticas.

El tipo de muestra de este trabajo es una Muestra No Probabilística De Sujetos Voluntarios.

Las muestras no probabilísticas llamadas también muestras dirigidas, suponen un procedimiento de selección informal y un poco arbitrario. Aún así se utilizan en muchas investigaciones y a partir de ellas se hacen inferencias sobre la población. La muestra “dirigida” selecciona sujetos “típicos” con la vaga esperanza de que serán casos representativos de una población determinada.

La muestra no probabilística tiene muchas desventajas, entre ellas que no se puede calcular con precisión el error estándar, es decir, que no se puede calcular con nivel de confianza se hace una estimación. Esto tiene que ver con que los datos no pueden generalizarse a la población.

La ventaja de este tipo de muestra es su utilidad para determinado diseño de estudio que requiere no tanto una representatividad de elementos de una población, sino una cuidadosa y controlada elección de sujetos con ciertas características especificadas previamente en el planteamiento del problema.

Dentro de las muestras no probabilísticas hay varias clases, la utilizada en este trabajo es la de sujetos voluntarios, las mismas son utilizadas en varias oportunidades en temas

relacionados a ciencias sociales y ciencias de la conducta. Se trata de muestras fortuitas, en donde el investigador elabora conclusiones sobre especímenes que llegan a sus manos de manera casual.

#### **5.4.1 CARACTERÍSTICAS DE LOS SUJETOS PARTICIPANTES DEL ESTUDIO**

Los sujetos que participaron del estudio son considerados fanáticos y se consideran fanáticos de algún club de la Argentina como, por ejemplo; Boca Juniors, River Plate, Godoy Cruz “Tomba”, Rosario Central, Velez e Independiente Rivadavia “La Lepra”.

Fueron 60 sujetos que participaron de la muestra y cumplen con los siguientes requisitos:

- ❖ Concurrir a la cancha o mirar partidos frecuentemente
- ❖ Deben ser mayores de 18 años
- ❖ Pueden ser de sexo masculino/ femenino
- ❖ Los participantes deben considerarse fanáticos del fútbol
- ❖ Deben poseer al menos una red social mediante la que debatan o compartan cosas relacionadas sobre fútbol o sea tema central/frecuente en sus conversaciones habituales con su entorno

## 5.5 INSTRUMENTOS Y MATERIALES DE EVALUACIÓN

El cuestionario fue el instrumento utilizado en esta investigación, tal vez sea el instrumento más utilizado para recolectar datos.

Puede definirse al cuestionario como un conjunto previamente determinado de preguntas que se utiliza en el proceso de la encuesta para conocer características de una población.

Consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir.

Los cuestionarios pueden ser aplicado de diversas maneras: autoadministrado, Por entrevista personal, por entrevista telefónica y enviado por correo postal, electrónico o servicio de mensajería.

En este caso el cuestionario ha sido autoadministrado. Es decir, que se proporciona directamente a los respondientes, quienes lo contestan. No hay intermediarios y las respuestas las marcan ellos. La gran limitación que presentan es que esta manera de aplicar el cuestionario es impropia para analfabetos, personas que tienen dificultades de lectura o niños que todavía no leen adecuadamente.

Los cuestionarios utilizados en este trabajo están compuestos por preguntas cerradas, las mismas consisten en preguntas a las que el sujeto sólo puede contestar eligiendo una de las opciones que se le presentan.

Contienen categorías o alternativas de respuesta que han sido delimitadas. Es decir, se presentan a los sujetos las posibilidades de respuesta y ellos deben circunscribirse a ellas. Pueden ser dicotómicas o incluir varias alternativas de respuesta. La Escala de Creencias y Actitudes posee varias alternativas al igual que el cuestionario de trampas vitales.

Las preguntas cerradas son fáciles de codificar y preparar para su análisis. Asimismo, estas preguntas requieren de un menor esfuerzo por parte de los respondientes. Éstos no

tienen que escribir o verbalizar pensamientos, sino simplemente seleccionar la alternativa que describa mejor su respuesta. Responder a un cuestionario con preguntas cerradas toma menos tiempo que contestar a uno con preguntas abiertas. Si el cuestionario es enviado por correo, se tiene una mayor respuesta cuando es fácil de contestar y requiere menos tiempo completarlo. Asimismo, posee facilidad a la hora de tabular las respuestas, ya que fuerza al sujeto a tomar una posición y no diluir la respuesta entre tantas opciones.

La principal desventaja de las preguntas cerradas reside en que limitan las respuestas de la muestra y, en ocasiones, ninguna de las categorías describe con exactitud lo que las personas tienen en mente, no siempre se captura lo que pasa por la cabeza de los sujetos.

Para poder formular preguntas cerradas es necesario anticipar las posibles alternativas de respuesta. Así mismo, el investigador debe cerciorarse que se comprenden claramente las categorías de respuesta.

### 5.5.1 INSTRUMENTO 1: ESCALA DE ACTITUDES Y CREENCIAS

Se diseñó el Test de Actitudes y Creencias (Attitudes and beliefs test, ABT) a cargo de Burgess en 1990. El ABT se basa en el concepto central de que existe un grupo de procesos que interactúa con un grupo de temas generales o contenidos, como se explicó anteriormente, pero que es necesario permitir su medición de forma independiente y luego estudiar sus posibles interacciones.

Utilizando el DSM III por medio de varios psiquiatras no involucrados en la investigación, se seleccionaron tres niveles o grupos clínicos entre los pacientes de dos centros de salud mental en Melbourne, Australia: trastorno por ansiedad generalizada, agorafobia con ataques de pánico y distimia, por tratarse de categorías o problemas donde la T.R.E.C. se ha mostrado eficaz y los que, además, suelen producirse con una cierta frecuencia en la práctica clínica en general. Se seleccionó un cuarto grupo como grupo control, utilizando un diseño de grupos emparejados, donde dichos sujetos presentan características demográficas como edad y nivel educativo equivalentes a las de los tres grupos clínicos, pero que no sufrían ninguna perturbación emocional, ni tampoco estaban familiarizados con el modelo de la T.R.E.C.

Los resultados de un ANOVA de medidas repetidas mostraron diferencias significativas empíricas entre los grupos experimentales y de control en la variable procesos y en la variable contenido, que corroboran los postulados teóricos del estudio.

En 1996, Caballo realizó un análisis factorial de la Escala de actitudes y creencias con una muestra de sujetos universitarios y encontraron 10 factores que explicaban el 63% de la variancia. Dicho análisis reflejó, en buena medida, la estructura original hipotetizada de la escala: cuatro niveles de proceso (exigencia, tremendismo, baja tolerancia a la frustración y condenación) y tres niveles de contenido (aprobación, éxito y comodidad). Los factores más claros fueron Baja tolerancia a la frustración, Condenación, Exigencia, Éxito y Aprobación, tendiendo a puntuar las mujeres más alto que los hombres en todas las medidas de irracionalidad. Los ítems correspondientes a los 10 factores eran los siguientes.

- ❖ Baja tolerancia a la frustración.
- ❖ Condenación I.
- ❖ Exigencia I:
- ❖ Exigencia x Comodidad.

- ❖ Éxito.
- ❖ Exigencia II.
- ❖ Comodidad.
- ❖ Tremendismo x Éxito.
- ❖ Condenación II.

Los 10 factores están distribuidos en 48 ítems en los cuales las respuestas pueden ser variables (no son dicotómicas). Las opciones de respuesta son las siguientes:

- ❖ Muy en desacuerdo
- ❖ Moderadamente en desacuerdo
- ❖ Neutral
- ❖ Moderadamente en acuerdo
- ❖ Muy de acuerdo

La modalidad de evaluación para determinar si un sujeto se encuentra con una determinada creencia irracional será de la siguiente manera: En el caso que el promedio de sus puntajes sea superior a 3,50 se considerará significativa a la misma.

Este instrumento ha sido utilizado en distintas investigaciones a lo largo del tiempo como, por ejemplo; la Tesis de licenciatura “Esquemas Desadaptativos Tempranos y Creencias Irracionales en la Adicción al juego”, también se lo administro en el estudio “Relación Empírica Entre la Terapia Racional Emotivo-Conductual (TREC) De Ellis y la Terapia Cognitiva (TC) de Beck en una muestra Costarricense” y además se lo administro en el trabajo “Estructura Factorial de la Escala de Actitudes y Creencias Replica del estudio de Heman y Niebler”.

## **5.5.2 INSTRUMENTO 2: CUESTIONARIO DE LAS TRAMPAS VITALES**

El cuestionario de las trampas vitales es propuesto por Jeffrey Young en el libro *Reinventar tu vida* en el año 2001.

Este instrumento evalúa 11 esquemas los cuales son; Abandono, Desconfianza y abuso, Vulnerabilidad, Dependencia, Privación emocional, Exclusión social, Imperfección, Fracaso, Subyugación, Normas inalcanzables y Grandiosidad.

La función de este tipo de cuestionario es determinar los esquemas mal adaptativos que el sujeto posee, los cuales son constructos no probados empíricamente, fenómenos de un nivel profundo en demasía, que pueden estar inactivos durante mucho tiempo y luego ser activados con premura como resultado de cambios en el tipo de estímulos que llegan del ambiente y que afectan la vida de la persona.

Se basa en puntuar en una escala de seis puntos cada una de las siguientes afirmaciones en función de la exactitud con que te describen. La escala de puntuaciones va de 1 (totalmente falso) a 6 (me describe perfectamente), primero se debe puntuar cada afirmación te refleja de niño y después puntuarlas con la exactitud que te describe en la actualidad.

Es importante recordar que un esquema es una creencia extremadamente fuerte acerca de uno mismo, que se aprendió y adquirió a muy temprana edad y, por lo tanto, muy arraigados en los sujetos. Estos son centrales en toda la autoimagen del individuo y su visión del mundo.

A la hora de observar los resultados para saber cuál o cuáles son los esquemas activados, se debe trasladar las puntuaciones a una tabla de resultados; si las puntuaciones más elevadas de un esquema son cuatro, cinco o seis significa que ese esquema es

predominante en la vida del sujeto y guía su conducta; al contrario, si la puntuación más alta es de uno, dos o tres significara que probablemente ese esquema no se encuentre activado.

Este instrumento al igual que el anterior es utilizado en muchas investigaciones como también en libros de autoayuda como el del mismo Young “Reinventa tu vida”, de la misma manera se lo empleo en la “Intervención Psicoterapéutica Integrativa en un caso de Celotipia”.

### **5.5.3 INSTRUMENTO 3: ENTREVISTA CERRADA**

La entrevista es un medio utilizado por muchas disciplinas humanas y de la salud para poder obtener información y estas varían según a la disciplina a la que se somete o el objetivo que busca.

En la rama de la psicología, este instrumento es usado para poder obtener y recabar datos, obtener información en los procesos de selección personal, el diagnóstico clínico, etc. Básicamente en todas y cada una de estas entrevistas el objetivo es el mismo, obtener información confiable, válida y pertinente para poder tomar decisiones. En esta investigación se la empleo con el fin de obtener información que complementara dicha tesina.

Aunque existen muchas definiciones de entrevista, aquí nos inclinamos por la de Aragón (2002): Una forma de encuentro, comunicación e interacción humana de carácter interpersonal e intergrupar (esto es, dos o más de dos personas), que se establece con la finalidad, muchas veces implícita, de intercambiar experiencias e información mediante el diálogo, la expresión de puntos de vista basados en la experiencia y el razonamiento, y el planteamiento de preguntas.

Hay muchas formas de clasificar a las entrevistas, dependiendo de la disciplina científica que se use, el modelo teórico que inspira a los autores, etc. Pero a grandes rasgos se las puede clasificar según la forma en la que se conduce la misma y como se estructuran las interrogantes; como Entrevistas Cerradas o Estructuradas: en este tipo de entrevistas ya hay un cuestionario bien estructurado, que el entrevistado debe responder y el entrevistador se ciñe a las preguntas ya establecidas. Luego están las entrevistas Semi Estructurada: donde el entrevistador lleva un guion de preguntas básicas, tiene la libertad de cuestionar al entrevistado sobre aquellos temas que le interesen, o bien omitir algunos temas según su criterio. Entrevista Abierta o no estructurada: donde el entrevistador tiene la flexibilidad para adaptar la entrevista a lo que surge en el momento, avanzando o retrocediendo en función de su propósito. No siguen ningún guion.

Las ventajas que hay dentro de las entrevistas cerradas es que es fácil interpretar la información obtenida, además el entrevistador no necesita tener mucha experiencia en la técnica. Las desventajas se presentan a la hora de profundizar un tema que surge durante la entrevista, ya que solo se apegan a las preguntas prefijadas.

En esta investigación se usó la entrevista cerrada para obtener información sobre como el periodismo ve al fanatismo, y tener otro punto de vista distinto para incorporar a la tesina.

## 5.6 PROCEDIMIENTO

Para realizar dicha investigación la tesista busco puntos estratégicos donde se pudiera encontrar con gente fanáticas de los clubes mencionados, es así que decidió ir a las afueras del Estadio Malvinas que es un recinto del fútbol que es visitado por muchas personas a diario.

También se asistió a las afueras del Estadio Baustista Gargantini, por las mismas razones que el estadio mencionado anteriormente, no solo asisten fanáticos de Independiente Rivadavia (Lepra), la Plaza Independencia, Plaza España, entre otros lugares de mucha frecuencia.

Los cuestionarios eran entregados a cada una de las personas pertenecientes a la muestra, luego de una breve explicación acerca de la investigación y de entregado el consentimiento informado, se tomaron los cuestionarios y se les recordaba que revisaran al terminar para no dejar ningún ítem sin contestar. Luego se tabularon los datos y se hizo la discusión de resultados.

La entrevista fue tomada a Lucio Ortiz periodista deportivo de renombre en Mendoza, la misma fue enviada por correo para que pudiera responderla.

**CAPITULO VI**  
**PRESENTACION DE**  
**RESULTADOS**

Primero se mostrará el resultado de la entrevista que se realizó al señor Ortiz, luego se presentaran los resultados a la Escala de creencias y aptitudes, por último, los resultados del cuestionario de trampas vitales, para luego ir al capítulo de análisis y discusión de resultados.

## **6.1 Resultado de la entrevista:**

*Fanatismo por el futbol: Una mirada desde los esquemas precoces desadaptativos y creencias irracionales.*

### Entrevista a Lucio Ortiz Periodista Deportivo:

1- ¿Hace cuantos años se desempeña como periodista deportivo? ¿Y en la actualidad para que medio trabaja?

Hace 39 años. Algunos de los lugares en donde trabajé fueron: diario Mendoza (11 años), revista El Doble (básquetbol), diario UNO (26 años- de 1993 a 2019) y en forma simultánea fue corresponsal durante 16 años de diario Olé, el único deportivo de Argentina, de 1996 a 2012). Durante ese tiempo tuve la oportunidad de conocer muchos países en las coberturas de los Mundiales de fútbol de Sudáfrica (2010), Brasil (2014) y Rusia (2018); Mundial sub20 en Holanda 2005 (argentina campeón con Lionel Messi de 17 años); torneo de tenis de Wimbledon en 2005. Además, he trabajado en nuestro país en Mundiales de hockey sobre patines, de hockey sobre césped, de rugby, de handball, de vóleibol, etc. Tengo el orgullo de ser el periodista mendocino con mayor cantidad de presencias en partidos de la selección argentina de fútbol, tanto en eliminatorias como mundiales.

En la actualidad estoy en forma independiente y mando informes a distintos diarios o páginas web de otras provincias y estoy a cargo de las páginas oficiales de la Federación de Básquetbol de Mendoza <http://basquetdemendoza.com.ar/> y de la página de la Asociación Mendocina de Balonmano – handball- <http://amebal.com/>

2- Durante este tiempo ¿Cuál ha sido su visión sobre el fanático?

Si nos guiamos por la definición del fanático de fútbol, que es aquel que defiende a su club con una pasión exagerada sin respetar las posturas o las pasiones de los demás, es difícil encasillar a ese modelo de personaje. Porque no entiende de razones cuando su equipo pierde o una crítica, cuando juega mal y se lo expone en un medio de comunicación.

3- Desde su punto de vista laboral ¿Usted cree que los medios de comunicación manipulan la información para así conseguir aumentar el fervor en los hinchas?

Los medios de comunicación difunden mayor cantidad de noticias de los equipos más populares y también de los conjuntos regionales de acuerdo al punto geográfico de donde se está ubicado. Por ejemplo, los medios de comunicación eligen publicar o emitir con mayor frecuencia lo referido a Boca Juniors y River Plate que les generan lectores, oyentes o televidentes en números superiores que otros equipos. Y en Mendoza, por ejemplo, sucede que abundan los informes sobre Godoy Cruz, Independiente Rivadavia y Gimnasia y Esgrima.

4- A lo largo de su trayectoria ¿Puede recordar alguna historia descabellada que un hincha haya hecho por su club?

Hay hechos puntuales de fanáticos que cambiaron una fecha de una fiesta familiar (casamiento, bautismo, cumpleaños de 15, etc) porque se enteraron que su equipo tenía un partido importante ese día.

Otros han vendido un bien personal (auto, moto) o han pedido préstamos bancarios y se han endeudado en forma abultada para viajar a ver a su equipo al exterior.

También han inscripto a sus hijos con el nombre de sus ídolos, aunque sean raros o extravagantes.

5- ¿Qué diferencia nota entre los fanáticos argentinos y los europeos?

Los fanáticos argentinos son más pasionales y constituyen “modelos a copiar” por hinchas de diferentes partes del mundo, por la forma de alentar al equipo.

Estamos refiriéndonos a fanáticos y no a delincuentes que integran los núcleos de hinchas (barra-brava) que manejan reventa de entradas, estacionamientos, puestos de comidas o indumentaria etc.

Los fanáticos europeos, -sacando también a los ultras (en España o Italia) o hooligans (Inglaterra)- son más ordenados en todos los órdenes de la vida y quizás no lleven el fanatismo a extremos como los argentinos.

6- ¿Qué es lo que usted considera que impulsa tanto el fervor y la pasión que un hincha puede tener o desarrollar por un club en específico?

Los impulsos de los fanáticos se manifiestan por historias familiares, por haber recibido desde bebés la carga de llevar ciertos colores, por los lugares de residencia en cercanías a los clubes y por cientos de causas que van incrementando con los años el “amor a morir” por cierta “camiseta”.

A veces el fanático aumenta su pasión o fervor con los triunfos de su equipo; y en otros casos incrementan ese “amor desenfrenado” en circunstancias adversas en lo deportivo, pero con mucha carga pasional en las vivencias de la tribuna, en la previa y en el post partido.

7- ¿Considera que el fanatismo por el fútbol muchas veces llamado una “Pandemia” es un problema social?

Llevado al extremo es un problema social porque la actitud de los fanáticos desemboca en controles policiales rigurosos, tanto en los medios de transporte que trasladan a los fanáticos, como en el trayecto que recorren y las zonas cercanas a los estadios. Por eso creo que es un problema que involucra a la sociedad que nada tiene que ver con cierto espectáculo deportivo.

Desde el momento que se deben apartar o “encapsular” a las personas por llevar determinado color de camiseta se convierte en un problema social

8- En caso de que lo considere un problema social, ¿Cómo se podría solucionar dicha situación?

Con una cultura superior o con hechos que antiguamente se practicaban. Antes los fanáticos se trasladaban en los mismos medios de transporte públicos, llegaban por los mismos lugares y hasta compartían los accesos a los estadios.

En la actualidad los fanáticos de un club “odian” a los rivales y se producen hechos de violencia por la simple causa de no compartir el mismo club.

La solución es que se entienda que sólo es un juego y que los rivales son los que tienen otros colores, pero no son enemigos. La evolución en ese sentido no se produjo y sí se transformó en una involución. El hecho que no puedan concurrir los hinchas visitantes a determinados estadios es un ejemplo de la tolerancia cero en ese aspecto.

9- ¿Cree que el fanatismo por este deporte que reúne miles de adeptos tiene que ir acompañado necesariamente de la violencia?

De ningún modo. Pero la violencia se produce en forma verbal, con los cantos hacia el rival de turno y física cuando se encuentran frente a frente.

En Inglaterra se logró desarmar el modelo “hooligans” que causó desmanes y muertes en varios lugares de su propio país y en Europa, en donde jugaban equipos ingleses. Fue con métodos de severas multas y condenas en cárceles para los violentos. Las penas también alcanzaron a los clubes que quedaron excluidos de los torneos europeos (Champions League y Copa Uefa) por varios años.

Las autoridades de los clubes y las instituciones gubernamentales entendieron que se debía cambiar y se logró erradicar la violencia. En la actualidad en Inglaterra y en muchos estadios del mundo se juega sin alambrados que separan al público del campo de juego.

10- ¿Piensa que el fanático por el fútbol intenta olvidar los problemas mediante su pasión?

El fanático del fútbol ocupa muchas horas de su vida precisamente con su equipo, lo hace con pasión y deja de realizar otras tareas, ocupaciones o tiempo de su ocio para involucrarse

con sus colores. Sus problemas no los olvida, pero muchas veces los minimiza para volcar sus energías en el fútbol.

Son pasionales y existen muchos casos de fanáticos que se casan con sus colores predilectos, decoran el lugar, pintan su casa, buscan relacionarse con parejas que también son hinchas del mismo equipo, con amistades similares y “crean su mundo” alrededor de su pasión

11- Según su punto de vista ¿Los jugadores y DTs con sus dichos y acciones en entrevistas invitan a que la pasión que tiene un fanático se agudice?

Los directores técnicos y los jugadores quieren “agradar” a sus hinchas, quieren ser parte de la pasión y en algunas ocasiones hacen declaraciones con el efecto final, para que los consideren ídolos y que están consustanciados con el club, en un ciento por ciento.

Los protagonistas pueden generar controversias a favor y en contra. Conducen a los fanáticos de su equipo a un estado de placer pasional y a su vez, llevan a los hinchas rivales, a una situación de odio y rechazo mayor.

## 6.2 Resultado de la Escala de Actitudes y Creencias:

### 6.2.1 Tabla 1. Resultados de la Escala de Actitudes y Creencias S1-10

FACTORES	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
FACTOR 1	1,8	2,1	4	4,2	4,2	3	3,3	3,3	3,5	2,7
FACTOR 2	3,5	3,3	3	3,3	3,5	2,3	3	2,3	4	3
FACTOR 3	2,6	3,5	4,1	4,1	5	4,9	4	2,4	4	2,5
FACTOR 4	5	5	4,3	5	5	4,3	4,3	2,7	4	4,3
FACTOR 5	5	4,8	5	5	5	5	4	1,5	4,3	3,5
FACTOR 6	5	3,5	5	4,5	5	5	5	3,5	5	3
FACTOR 7	3,1	2,6	3,3	4,4	4,5	4,5	3,8	2,8	3,3	2,3
FACTOR 8	2	3,3	4	4	4,7	3,7	3,7	2,7	3	3,7
FACTOR 9	2,3	2,3	2,3	5	2,3	1	1	2,3	3	1
FACTOR 10	1,5	1,4	3,3	3,3	4,3	3,8	1,9	3,2	3,4	1,8

**6.2.2 Tabla 2 Resultados de la Escala de Actitudes y Creencias S11-20**

FACTORES	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20
FACTOR 1	3	2,8	2,7	3,7	2,8	2,8	3	2,7	2,8	2,2
FACTOR 2	3	3,3	3,5	3,3	3,3	3	3,3	2	2,5	2,8
FACTOR 3	3,3	3	3,3	3,5	3,5	3	3,6	5	4,3	3,1
FACTOR 4	4,3	4,3	4	3,7	5	4,3	3,3	3,7	4,3	4,3
FACTOR 5	3,8	4,3	4,3	4,5	4,8	4,8	5	3	4,5	4,3
FACTOR 6	4	4,5	5	2	4,5	5	4,5	3	4,5	3,5
FACTOR 7	3,1	2,8	3,1	3,4	3,3	3,1	3,8	2	2,9	2,8
FACTOR 8	4	3,3	2,7	3,3	2,3	3,3	5	1	3,3	3
FACTOR 9	1,3	2,3	2,3	2,7	1	2,7	3,7	2,3	2,3	5
FACTOR10	2,5	2	2,1	2,6	2,1	2,9	3,1	2,6	2,5	2,1

**6.2.3 Tabla 3 Resultados de la Escala de Actitudes y Creencias S21-30**

FACTORES	S21	S22	S23	S24	S25	S26	S27	S28	S29	S30
FACTOR 1	3,5	3,5	3,3	2,3	3,5	3,7	2	3,7	2,5	3,2
FACTOR 2	3,3	3,3	3	2,8	3	4,3	1	2,8	2,8	3
FACTOR 3	3,8	4,1	3,6	3,1	3,3	4,9	2,6	2,8	3,1	4,4
FACTOR 4	4,7	4	4,7	3,7	4,7	4	5	3,7	4	4
FACTOR 5	4,5	3,5	5	4	5	4,5	2	3,8	4,8	4,3
FACTOR 6	4,5	4	5	4,5	3	5	1	3,5	4,5	5
FACTOR 7	3,9	3,8	2,8	2	2,5	4,1	2	2,8	2,4	2,9
FACTOR 8	3,7	3,7	3	2	1,7	4	1	2,3	1,3	3
FACTOR 9	2,3	2,3	3	2,7	2,3	4	1	1,3	1,3	2,3
FACTOR 10	3,4	2,9	2,8	2	2,1	3,9	1	2,2	1,8	2,8

**6.2.4 Tabla 4 Resultados de la Escala de Actitudes y Creencias S31-40**

FACTORES	S31	S32	S33	S34	S35	S36	S37	S38	S39	S40
FACTOR 1	2,8	3,3	3,7	2,7	2,8	3,5	2,8	4,2	3,7	4
FACTOR 2	3	2,8	3	3	2,5	3	3	3	3	3,3
FACTOR 3	2,9	3	3	3,4	3,5	3,8	4	4,3	4	4
FACTOR 4	4	4,7	2,7	4,7	5	4,7	4,7	5	5	5
FACTOR 5	5	4,8	4	5	3	4,5	3,8	4,8	5	4,5
FACTOR 6	3,5	3	5	3	2,5	4,5	5	5	5	4,5
FACTOR 7	3,1	3,8	2,3	2,3	2,9	3,4	2,8	3,9	2,8	4
FACTOR 8	2,3	3,7	1,3	2	3	3	3	3,7	3	4
FACTOR 9	1	1	2,3	2,3	3	2,7	4	1	2,3	3

FACTOR 10	2,3	1,8	1,8	2,2	3	2,7	2,5	2,4	2,8	3,4
-----------	-----	-----	-----	-----	---	-----	-----	-----	-----	-----

### 6.2.5 Tabla 5 Resultados de la Escala de Actitudes y Creencias S41-50

FACTORES	S41	S42	S43	S44	S45	S46	S47	S48	S49	S50
FACTOR 1	2,3	3,8	2	3,2	3,7	3,3	3,3	2,5	2,3	3,5
FACTOR 2	1	3,3	2,3	2	3	2	2	3,3	3,3	3,8
FACTOR 3	2	3,9	3,1	3,4	3,6	2,8	2,8	3,4	3,1	4,5
FACTOR 4	4,3	5	3,7	5	4,3	5	5	3	4	4,7
FACTOR 5	2	4,3	2	2	4,5	1	1	3,3	1,8	4
FACTOR 6	1	5	3	3	5	3	3	2,5	3,5	5
FACTOR 7	1	4,5	2	2,5	3,5	2,6	2,6	2,5	1,5	4
FACTOR 8	1	5	1,3	1,3	3	1,3	1,3	2	1,3	4
FACTOR 9	1	3	2,3	2,3	2,3	2	2	3	1	3,7
FACTOR 10	1	3,6	2	2,9	2,4	1,9	1,9	2,2	2,3	3,9

### 6.2.6 Tabla 6 Resultados de la Escala de Actitudes y Creencias S51-60

FACTORES	S51	S52	S53	S54	S55	S56	S57	S58	S59	S60
FACTOR 1	3,1	3	3,5	2,8	3,5	2,2	1,7	1,8	1,3	4,2
FACTOR 2	4,8	3	4,3	2,3	3,8	3,3	3,3	2,8	2,8	3,3
FACTOR 3	2,4	4,3	4,1	4,1	3,6	2,5	3	2,4	2,5	3,6
FACTOR 4	4,3	5	3,7	4	4,7	4,3	4,3	4,7	3,3	5
FACTOR 5	4	4	4,5	4	4,8	4,3	5	4	4,5	5
FACTOR 6	3,5	5	5	4	4,5	5	4	5	4	4,5
FACTOR 7	2,9	3,9	3,6	2,1	3,5	3,3	2,9	3,3	1,3	3,3
FACTOR 8	3	4,3	4,7	3	2,3	2,3	4	2	1	3,7
FACTOR 9	2,3	1,7	2	2,3	3,3	2,3	1,3	2,7	4	2,3
FACTOR 10	2,4	4,5	3,6	2,8	3,3	1,8	2,4	1,9	1,8	2,6

### 6.3 Resultados del Cuestionario de Trampas Vitales:

**6.3.1 Tabla 1 Resultados del Cuestionario de Trampas Vitales S1-10**

TRAMPAS	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
Abandono	6	3	5	6	6	6	6	5	4	6
Desconfianza y abuso	6	2	6	6	6	5	4	4	6	4
Vulnerabilidad	6	5	6	6	6	6	6	4	6	2
Dependencia	5	5	6	3	2	6	6	1	4	3
Privación emocional	6	4	1	2	1	1	1	6	4	3
Exclusión Social	6	6	2	4	6	4	6	2	2	5
Imperfección	6	2	4	2	3	1	1	1	2	2
Fracaso	4	3	4	4	4	6	6	2	3	4
Subyugación	6	6	3	6	6	6	6	6	6	4
Normas Inalcanzables	3	5	5	5	6	6	1	6	5	4
Grandiosidad	6	6	3	6	5	1	1	1	6	5

**6.3.2 Tabla 2 Resultados del Cuestionario de Trampas Vitales S11-20**

TRAMPAS	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20
Abandono	5	2	5	6	5	5	6	3	6	5
Desconfianza y abuso	2	5	5	5	6	4	6	5	5	6
Vulnerabilidad	6	5	4	1	6	1	3	6	5	3
Dependencia	3	6	5	6	5	6	2	1	3	6
Privación Emocional	2	1	2	1	5	3	2	4	2	4
Exclusión Emocional	5	3	6	1	5	6	3	6	5	4
Imperfección	2	4	6	3	6	5	6	1	3	1
Fracaso	5	2	2	3	5	2	5	2	6	4
Subyugación	6	4	5	4	6	5	6	3	3	6
Normas Inalcanzable	6	4	6	6	6	6	6	3	6	6
Grandiosidad	6	4	6	3	6	6	6	4	2	4

**6.3.3 Tabla 3 Resultados del Cuestionario de Trampas Vitales S21-30**

<b>TRAMPAS</b>	<b>S21</b>	<b>S22</b>	<b>S23</b>	<b>S24</b>	<b>S25</b>	<b>S26</b>	<b>S27</b>	<b>S28</b>	<b>S29</b>	<b>S30</b>
Abandono	6	5	6	6	5	4	1	6	5	6
Desconfianza y Abuso	5	5	5	3	5	4	6	5	4	5
Vulnerabilidad	3	4	5	6	4	5	6	6	3	2
Dependencia	4	5	6	5	5	5	4	5	4	5
Privación Emocional	4	5	6	2	1	4	1	2	1	2
Exclusión Social	3	5	6	2	2	2	6	2	1	4
Imperfección	4	6	6	2	1	4	4	2	2	5
Fracaso	4	4	6	2	2	2	3	1	1	5
Subyugación	6	4	5	4	2	3	4	4	2	3
Normas Inalcanzables	6	4	6	5	5	5	6	5	2	2
Grandiosidad	4	5	5	4	4	6	6	4	1	3

**6.3.4 Tabla 4 Resultados del Cuestionario de Trampas Vitales S31-40**

<b>TRAMPAS</b>	<b>S31</b>	<b>S32</b>	<b>S33</b>	<b>S34</b>	<b>S35</b>	<b>S36</b>	<b>S37</b>	<b>S38</b>	<b>S39</b>	<b>S40</b>
Abandono	4	5	4	6	6	5	1	6	6	6
Desconfianza y Abuso	2	6	4	6	3	2	1	5	4	5
Vulnerabilidad	5	1	4	6	6	4	4	6	5	2
Dependencia	2	4	5	5	6	3	1	4	5	2
Privación Emocional	1	4	1	1	1	2	1	1	1	1
Exclusión social	2	4	3	5	4	4	1	6	1	5
Imperfección	2	1	4	6	4	3	1	6	1	5
Fracaso	2	2	4	2	6	3	1	4	4	4
Subyugación	5	4	3	6	4	4	1	4	4	5
Normas Inalcanzables	3	5	4	5	6	4	1	5	4	5
Grandiosidad	6	6	3	1	6	5	4	6	5	5

**6.3.5 Tabla 5 Resultados del Cuestionario de Trampas Vitales S41-50**

TRAMPAS	S41	S42	S43	S44	S45	S46	S47	S48	S49	S50
Abandono	5	4	4	1	1	1	1	2	6	6
Desconfianza y abuso	4	6	5	5	4	5	5	5	6	5
Vulnerabilidad	3	6	6	1	1	1	1	5	6	1
Dependencia	6	5	5	3	5	3	3	4	5	3
Privación Emocional	6	6	5	1	3	1	1	4	4	2
Exclusión Social	4	3	6	1	1	1	1	5	4	2
Imperfección	4	5	1	1	1	1	1	1	5	1
Fracaso	4	6	1	2	2	2	2	4	2	1
Subyugación	4	6	6	6	6	6	6	5	4	3
Normas Inalcanzables	6	5	1	5	6	5	6	5	6	5
Grandiosidad	4	6	2	1	5	1	1	3	6	3

**6.3.6 Tabla 6 Resultados del Cuestionario de Trampas Vitales S51-60**

TRAMPAS	S51	S52	S53	S54	S55	S56	S57	S58	S59	S60
Abandono	1	6	4	2	5	6	5	5	5	2
Desconfianza y abuso	3	6	4	1	4	6	2	6	6	4
Vulnerabilidad	5	5	5	4	5	1	6	5	5	5
Dependencia	3	6	1	1	4	5	3	3	3	4
Privación Emocional	1	2	1	1	1	6	3	5	1	1
Exclusión Social	3	6	1	3	1	6	5	6	1	2
Imperfección	3	3	1	4	1	6	2	6	1	2
Fracaso	4	5	1	4	1	3	5	1	1	3
Subyugación	5	5	5	5	5	6	1	1	5	6
Normas Inalcanzables	4	6	5	4	6	3	1	1	6	4
Grandiosidad	5	1	1	1	1	1	6	1	1	4

**CAPITULO VII**

**ANALISIS Y DISCUSION**

**DE RESULTADOS**

El análisis y discusión de resultados comenzará por exponer en primer lugar las creencias irracionales y posteriormente los esquemas desadaptativos tempranos.

## **7.1 CREENCIAS IRRACIONALES**

A continuación, se podrán observar los datos recogidos de la escala de actitudes y creencias suministradas a fanáticos del fútbol.

Estas tablas obtienen un puntaje que va de 1 a 5. Dicho puntaje es el promedio de puntaje que dieron los sujetos en cada creencia, en donde 1 indica 0 activación en un continuo de 0 a 100 y el puntaje 5 indica 100 de activación.

En las tablas y gráficos se puede ver los factores que corresponden a los tipos de creencias;

- 1- Baja tolerancia a la frustración
- 2- Condenación I
- 3- Exigencia I
- 4- Exigencia x comodidad
- 5- Éxito
- 6- Exigencia II
- 7- Comodidad
- 8- Tremendismo x Éxito
- 9- Condenación II
- 10- Aprobación

### 7.1.1 Tabla 1. Creencias Irracionales S1-10

FACTORES	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	Frecuencia
FACTOR 1	1,8	2,1	4	4,2	4,2	3	3,3	3,3	3,5	2,7	3,21
FACTOR 2	3,5	3,3	3	3,3	3,5	2,3	3	2,3	4	3	3,12
FACTOR 3	2,6	3,5	4,1	4,1	5	4,9	4	2,4	4	2,5	3,71
FACTOR 4	5	5	4,3	5	5	4,3	4,3	2,7	4	4,3	4,39
FACTOR 5	5	4,8	5	5	5	5	4	1,5	4,3	3,5	4,31
FACTOR 6	5	3,5	5	4,5	5	5	5	3,5	5	3	4,45
FACTOR 7	3,1	2,6	3,3	4,4	4,5	4,5	3,8	2,8	3,3	2,3	3,46
FACTOR 8	2	3,3	4	4	4,7	3,7	3,7	2,7	3	3,7	3,48
FACTOR 9	2,3	2,3	2,3	5	2,3	1	1	2,3	3	1	2,25
FACTOR 10	1,5	1,4	3,3	3,3	4,3	3,8	1,9	3,2	3,4	1,8	2,79



Se puede observar que en el subgrupo de 10 sujetos el factor que predomina es el Factor 6 “Exigencia” con 4.45. Después le sigue el Factor 4 “Exigencia x comodidad” con un puntaje de 4.39, con el puntaje de 4.31 aparece el Factor 5 “Éxito”; “Exigencia I” que es el Factor 3 aparece con un puntaje de 3.71. Con 3.48 está el “Tremendismo x Éxito” que es el Factor 8. Posteriormente está el Factor 7 “Comodidad” con el puntaje de 3.46. Los demás

puntajes se encuentran por debajo del 3.50, que es el considerado para que el factor se encuentre activado.

### 7.1.2 Tabla 2. Creencias Irracionales S11-S20

FACTORES	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	FRECUENCIA
FACTOR 1	3	2,8	2,7	3,7	2,8	2,8	3	2,7	2,8	2,2	2,85
FACTOR 2	3	3,3	3,5	3,3	3,3	3	3,3	2	2,5	2,8	3
FACTOR 3	3,3	3	3,3	3,5	3,5	3	3,6	5	4,3	3,1	3,56
FACTOR 4	4,3	4,3	4	3,7	5	4,3	3,3	3,7	4,3	4,3	4,12
FACTOR 5	3,8	4,3	4,3	4,5	4,8	4,8	5	3	4,5	4,3	4,33
FACTOR 6	4	4,5	5	2	4,5	5	4,5	3	4,5	3,5	4,05
FACTOR 7	3,1	2,8	3,1	3,4	3,3	3,1	3,8	2	2,9	2,8	3,03
FACTOR 8	4	3,3	2,7	3,3	2,3	3,3	5	1	3,3	3	3,12
FACTOR 9	1,3	2,3	2,3	2,7	1	2,7	3,7	2,3	2,3	5	2,56
FACTOR 10	2,5	2	2,1	2,6	2,1	2,9	3,1	2,6	2,5	2,1	2,45



En la Tabla 2, se pueden ver lo siguiente; el Factor 5 “Éxito” tiene un puntaje de 4.33 posicionado como primero, posteriormente está el puntaje de 4.12 que pertenece al Factor 4 “Exigencia x comodidad”; luego 4.05 que es del Factor 6 “Exigencia II”. Por último, se encuentra la puntuación 3.56 perteneciente a “Exigencia I” que es el factor número 3. El resto de factores se encuentran por debajo de 3.50.

### 7.1.3 Tabla 3 Creencias Irracionales S21-S30

FACTORES	S21	S22	S23	S24	S25	S26	S27	S28	S29	S30	FRECUENCIA
FACTOR1	3,5	3,5	3,3	2,3	3,5	3,7	2	3,7	2,5	3,2	3,12
FACTOR 2	3,3	3,3	3	2,8	3	4,3	1	2,8	2,8	3	2,93
FACTOR 3	3,8	4,1	3,6	3,1	3,3	4,9	2,6	2,8	3,1	4,4	3,57
FACTOR 4	4,7	4	4,7	3,7	4,7	4	5	3,7	4	4	4,25
FACTOR 5	4,5	3,5	5	4	5	4,5	2	3,8	4,8	4,3	4,14
FACTOR 6	4,5	4	5	4,5	3	5	1	3,5	4,5	5	4
FACTOR 7	3,9	3,8	2,8	2	2,5	4,1	2	2,8	2,4	2,9	2,92
FACTOR8	3,7	3,7	3	2	1,7	4	1	2,3	1,3	3	2,57
FACTOR 9	2,3	2,3	3	2,7	2,3	4	1	1,3	1,3	2,3	2,25
FACTOR 10	3,4	2,9	2,8	2	2,1	3,9	1	2,2	1,8	2,8	2,49



En esta tabla el puntaje de 4.25 pertenece al factor número 4 “Exigencia x comodidad”, el 4.14 incumbe al factor número 5 “Éxito”; la valoración de 4 es del factor de “Exigencia II”; el factor 3 “Exigencia I” obtuvo el 3.57.

**7.1.4 Tabla 4. Creencias Irracionales S31-S40**

FACTORES	S31	S32	S33	S34	S35	S36	S37	S38	S39	S40	FRECUENCIA
FACTOR 1	2,8	3,3	3,7	2,7	2,8	3,5	2,8	4,2	3,7	4	3,35
FACTOR2	3	2,8	3	3	2,5	3	3	3	3	3,3	2,96
FACTOR 3	2,9	3	3	3,4	3,5	3,8	4	4,3	4	4	3,59
FACTOR4	4	4,7	2,7	4,7	5	4,7	4,7	5	5	5	4,55
FACTOR 5	5	4,8	4	5	3	4,5	3,8	4,8	5	4,5	4,44
FACTOR 6	3,5	3	5	3	2,5	4,5	5	5	5	4,5	4,1
FACTOR 7	3,1	3,8	2,3	2,3	2,9	3,4	2,8	3,9	2,8	4	3,13
FACTOR 8	2,3	3,7	1,3	2	3	3	3	3,7	3	4	2,9
FACTOR 9	1	1	2,3	2,3	3	2,7	4	1	2,3	3	2,26
FACTOR 10	2,3	1,8	1,8	2,2	3	2,7	2,5	2,4	2,8	3,4	2,49



En esta oportunidad se puede apreciar que sigue la tendencia arriba mencionada donde el factor 4 “Exigencia x comodidad” está primero con una calificación de 4.55, y el factor 5 “Éxito” le sigue con una valoración de 4.41. Con respecto de los demás factores se encuentra que la puntuación de 4.1 es de “Exigencia II” correspondiente al factor 6 y el factor 3 también se encuentra por encima de la media estimada con un total de 3.59.

### 7.1.5 Tabla 5. Creencias Irracionales S41-S50

FACTORES	S41	S42	S43	S44	S45	S46	S47	S48	S49	S50	FRECUENCIA
FACTOR 1	2,3	3,8	2	3,2	3,7	3,3	3,3	2,5	2,3	3,5	2,99
FACTOR 2	1	3,3	2,3	2	3	2	2	3,3	3,3	3,8	2,6
FACTOR 3	2	3,9	3,1	3,4	3,6	2,8	2,8	3,4	3,1	4,5	3,26
FACTOR 4	4,3	5	3,7	5	4,3	5	5	3	4	4,7	4,4
FACTOR 5	2	4,3	2	2	4,5	1	1	3,3	1,8	4	2,59
FACTOR 6	1	5	3	3	5	3	3	2,5	3,5	5	3,4
FACTOR 7	1	4,5	2	2,5	3,5	2,6	2,6	2,5	1,5	4	2,67
FACTOR 8	1	5	1,3	1,3	3	1,3	1,3	2	1,3	4	2,15
FACTOR 9	1	3	2,3	2,3	2,3	2	2	3	1	3,7	2,26
FACTOR 10	1	3,6	2	2,9	2,4	1,9	1,9	2,2	2,3	3,9	2,41



Con respecto a la tabla 5, se puede ver claramente que el factor 4 sigue a la delantera con un total de 4.4. El resto de los factores se encuentran por debajo no superando los 3.26 puntos obtenidos.

**7.1.6 Tabla 6. Creencias Irracionales S51-S60**

FACTORES	S51	S52	S53	S54	S55	S56	S57	S58	S59	S60	FRECUENCIA
FACTOR1	3,1	3	3,5	2,8	3,5	2,2	1,7	1,8	1,3	4,2	2,71
FACTOR 2	4,8	3	4,3	2,3	3,8	3,3	3,3	2,8	2,8	3,3	3,37
FACTOR 3	2,4	4,3	4,1	4,1	3,6	2,5	3	2,4	2,5	3,6	3,25
FACTOR 4	4,3	5	3,7	4	4,7	4,3	4,3	4,7	3,3	5	4,33
FACTOR 5	4	4	4,5	4	4,8	4,3	5	4	4,5	5	4,41
FACTOR 6	3,5	5	5	4	4,5	5	4	5	4	4,5	4,45
FACTOR 7	2,9	3,9	3,6	2,1	3,5	3,3	2,9	3,3	1,3	3,3	3,01
FACTOR 8	3	4,3	4,7	3	2,3	2,3	4	2	1	3,7	3,03
FACTOR 9	2,3	1,7	2	2,3	3,3	2,3	1,3	2,7	4	2,3	2,42
FACTOR10	2,4	4,5	3,6	2,8	3,3	1,8	2,4	1,9	1,8	2,6	2,71



En cuanto a la tabla 6, el factor 6 “Exigencia II” lidera la posición con una puntuación de 4.45, luego le sigue “Éxito” factor 5 con una valoración de 4.41 y, por último, “Exigencia x comodidad” que obtiene un 4.33. Los demás factores no cumplen la regla.

### 7.1.7 Tabla 7. Conclusiones de Creencias Irracionales Tabla1-Tabla6

FACTORES	TABLA 1	TABLA 2	TABLA 3	TABLA 4	TABLA 5	TABLA 6	FRECUENCIA
FACTOR 1	3,21	2,85	3,12	3,35	2,99	2,71	3,03
FACTOR 2	3,12	3	2,93	2,96	2,6	3,37	3
FACTOR 3	3,71	3,56	3,57	3,59	3,26	3,25	3,49
FACTOR 4	4,39	4,12	4,25	4,55	4,4	4,33	4,34
FACTOR 5	4,31	4,33	4,14	4,44	2,59	4,41	4,04
FACTOR 6	4,45	4,05	4	4,1	3,4	4,45	4,1
FACTOR 7	3,46	3,03	2,92	3,13	2,67	3,01	3,03
FACTOR 8	3,48	3,12	2,57	2,9	2,15	3,03	2,87
FACTOR 9	2,25	2,56	2,25	2,26	2,26	2,42	2,33
FACTOR10	2,79	2,45	2,49	2,49	2,41	2,71	2,55



En la tabla final de conclusiones de los 60 sujetos encuestados se puede percibir que en esta muestra predomina el Factor número 4 “Exigencia x comodidad” con un puntaje de 4.34, en segundo lugar, está posicionado el factor 5 “Éxito”; finalmente se encuentra el factor 6 “Exigencia II”.

## **7.2 ESQUEMAS PRECOCES DESADAPTATIVOS**

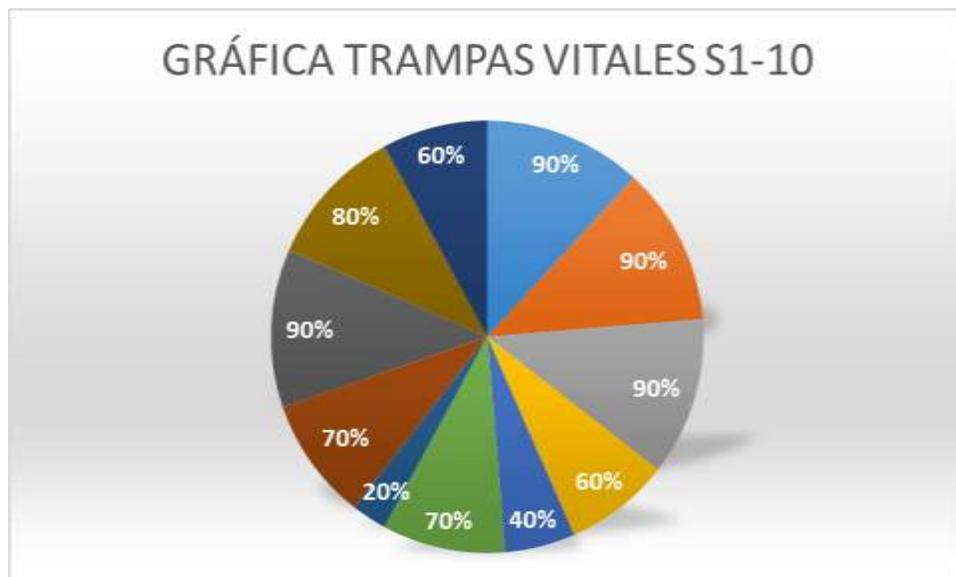
En las siguientes tablas se podrán apreciar los resultados obtenidos al cuestionario de Trampas Vitales, como en el caso de las creencias irracionales las tablas fueron divididas en 7, donde las 6 primeras son los resultados dividido en 10 sujetos cada una y la última contiene los resultados finales de los 60; es decir, cuáles de los esquemas se encuentran activados. Donde los puntajes 4,5,6 significa que dicha trampa esta activada, los que obtengan puntajes por debajo a estos números no se computan como activados.

Los factores que se encuentran mencionados corresponden los esquemas investigados en dicho cuestionario, los cuales son;

- Abandono
- Desconfianza y Abuso
- Vulnerabilidad
- Dependencia
- Privación Emocional
- Exclusión Social
- Imperfección
- Fracaso
- Subyugación
- Normas inalcanzables
- Grandiosidad

### 7.2.1 Tabla 1. Esquemas Precoces Desadaptativos S1-S10

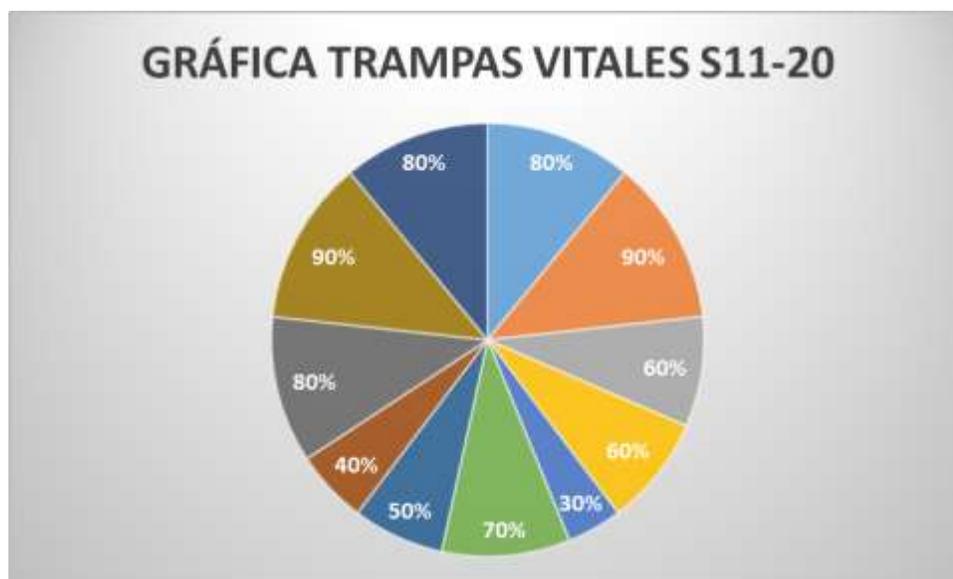
TRAMPAS	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	FRECUENCIA
Abandono	6	3	5	6	6	6	6	5	4	6	90%
Desconfianza y abuso	6	2	6	6	6	5	4	4	6	4	90%
Vulnerabilidad	6	5	6	6	6	6	6	4	6	2	90%
Dependencia	5	5	6	3	2	6	6	1	4	3	60%
Privación emocional	6	4	1	2	1	1	1	6	4	3	40%
Exclusión Social	6	6	2	4	6	4	6	2	2	5	70%
Imperfección	6	2	4	2	3	1	1	1	2	2	20%
Fracaso	4	3	4	4	4	6	6	2	3	4	70%
Subyugación	6	6	3	6	6	6	6	6	6	4	90%
Normas Inalcanzables	3	5	5	5	6	6	1	6	5	4	80%
Grandiosidad	6	6	3	6	5	1	1	1	6	5	60%



En la Tabla 1, se puede apreciar notablemente que las trampas vitales que se encuentran activadas en la tanda de sujetos de S1-S10 son Abandono, Desconfianza y Abuso, Vulnerabilidad y Subyugación, todas con el 90% obtenido, con el 80% esta Normas Inalcanzables. Si se sigue con el criterio del cuestionario de que los que están con puntuación mayor a 4 se podrá observar que la mayoría están activadas, por eso mismo, la tesista elige tomar como activas las que se encuentran con mayor porcentaje.

### 7.2.2 Tabla 2 Esquemas Precoces Desadaptativos S11-S20

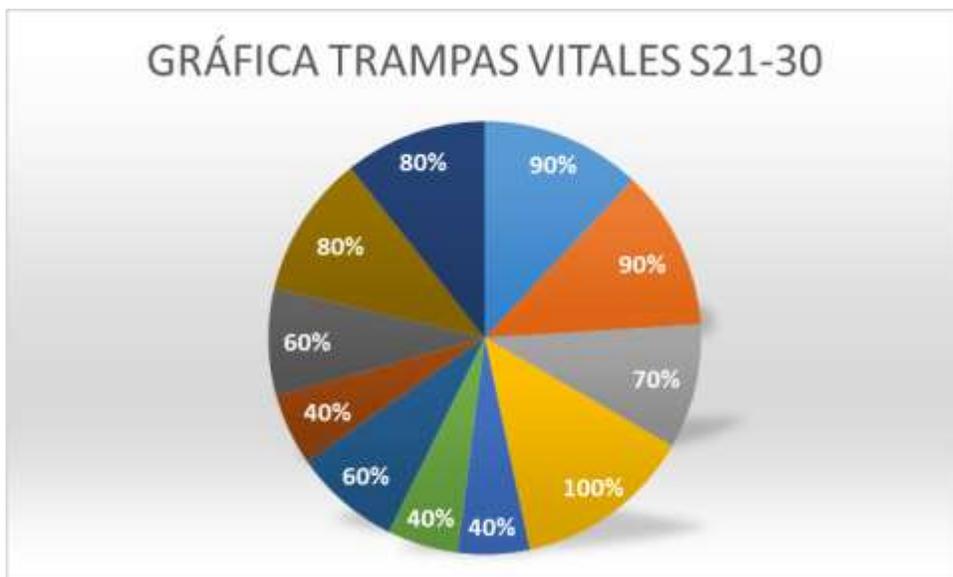
TRAMPAS	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	FRECUENCIA
Abandono	5	2	5	6	5	5	6	3	6	5	80%
Desconfianza y abuso	2	5	5	5	6	4	6	5	5	6	90%
Vulnerabilidad	6	5	4	1	6	1	3	6	5	3	60%
Dependencia	3	6	5	6	5	6	2	1	3	6	60%
Privación Emocional	2	1	2	1	5	3	2	4	2	4	30%
Exclusión Emocional	5	3	6	1	5	6	3	6	5	4	70%
Imperfección	2	4	6	3	6	5	6	1	3	1	50%
Fracaso	5	2	2	3	5	2	5	2	6	4	40%
Subyugación	6	4	5	4	6	5	6	3	3	6	80%
Normas Inalcanzable	6	4	6	6	6	6	6	3	6	6	90%
Grandiosidad	6	4	6	3	6	6	6	4	2	4	80%



En cuanto a esta tabla las trampas vitales que se encuentran activadas son en primer lugar Abandono, Subyugación y Grandiosidad con 80%, y Desconfianza y Abuso y Normas Inalcanzables tienen el 90%.

### 7.2.3 Tabla 3 Esquemas Precoces Desadaptativos S21-S30

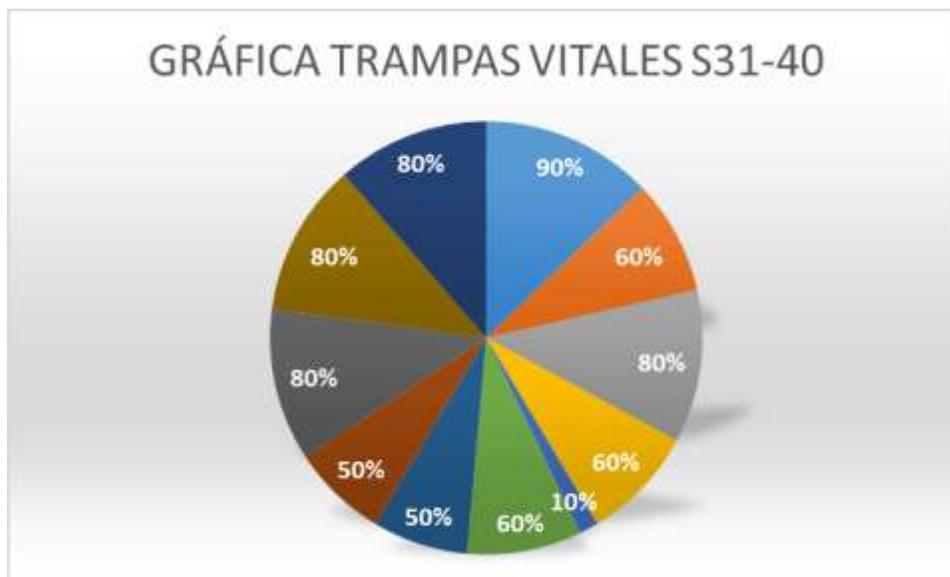
TRAMPAS	S21	S22	S23	S24	S25	S26	S27	S28	S29	S30	FRECUENCIA
Abandono	6	5	6	6	5	4	1	6	5	6	90%
Desconfianza y Abuso	5	5	5	3	5	4	6	5	4	5	90%
Vulnerabilidad	3	4	5	6	4	5	6	6	3	2	70%
Dependencia	4	5	6	5	5	5	4	5	4	5	100%
Privación Emocional	4	5	6	2	1	4	1	2	1	2	40%
Exclusión Social	3	5	6	2	2	2	6	2	1	4	40%
Imperfección	4	6	6	2	1	4	4	2	2	5	60%
Fracaso	4	4	6	2	2	2	3	1	1	5	40%
Subyugación	6	4	5	4	2	3	4	4	2	3	60%
Normas Inalcanzables	6	4	6	5	5	5	6	5	2	2	80%
Grandiosidad	4	5	5	4	4	6	6	4	1	3	80%



Con respecto a la tabla de sujetos de S21-S30 se puede claramente apreciar que Dependencia encabeza el primer lugar de trampas activadas con un total de 100%, Abandono, Desconfianza y Abuso están activados con un 90%, en las siguientes posiciones están Normas Inalcanzables y Grandiosidad con 80%.

#### 7.2.4 Tabla 4 Esquema Precoces Desadaptativos S31-S40

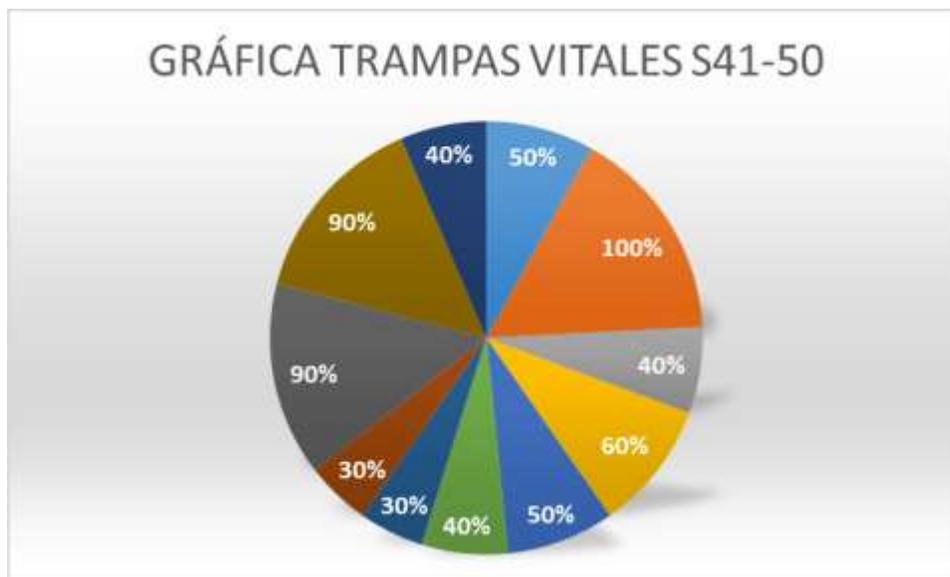
TRAMPAS	S31	S32	S33	S34	S35	S36	S37	S38	S39	S40	Frecuencia
Abandono	4	5	4	6	6	5	1	6	6	6	90%
Desconfianza y Abuso	2	6	4	6	3	2	1	5	4	5	60%
Vulnerabilidad	5	1	4	6	6	4	4	6	5	2	80%
Dependencia	2	4	5	5	6	3	1	4	5	2	60%
Privación Emocional	1	4	1	1	1	2	1	1	1	1	10%
Exclusión social	2	4	3	5	4	4	1	6	1	5	60%
Imperfección	2	1	4	6	4	3	1	6	1	5	50%
Fracaso	2	2	4	2	6	3	1	4	4	4	50%
Subyugación	5	4	3	6	4	4	1	4	4	5	80%
Normas Inalcanzables	3	5	4	5	6	4	1	5	4	5	80%
Grandiosidad	6	6	3	1	6	5	4	6	5	5	80%



En esta oportunidad se puede percibir que la trampa de Abandono se encuentra activada con EL 90%, con el 80% están activados Vulnerabilidad, Subyugación, Normas Inalcanzables y Grandiosidad.

### 7.2.5 Tabla 5 Esquemas Precoces Desadaptativos S41-S50

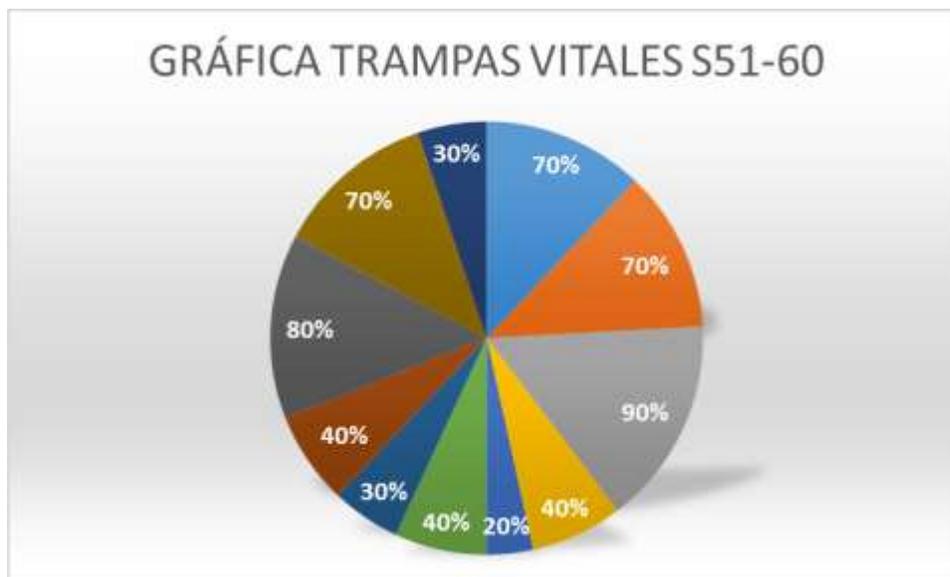
TRAMPAS	S41	S42	S43	S44	S45	S46	S47	S48	S49	S50	FRECUENCIA
Abandono	5	4	4	1	1	1	1	2	6	6	50%
Desconfianza y abuso	4	6	5	5	4	5	5	5	6	5	100%
Vulnerabilidad	3	6	6	1	1	1	1	5	6	1	40%
Dependencia	6	5	5	3	5	3	3	4	5	3	60%
Privación Emocional	6	6	5	1	3	1	1	4	4	2	50%
Exclusión Social	4	3	6	1	1	1	1	5	4	2	40%
Imperfección	4	5	1	1	1	1	1	1	5	1	30%
Fracaso	4	6	1	2	2	2	2	4	2	1	30%
Subyugación	4	6	6	6	6	6	6	5	4	3	90%
Normas Inalcanzables	6	5	1	5	6	5	6	5	6	5	90%
Grandiosidad	4	6	2	1	5	1	1	3	6	3	40%



En esta tanda de sujetos se encuentra activada Desconfianza y Abuso con un total de 100%, con puntaje parecido le siguen Subyugación y Normas Inalcanzables con 90%.

### 7.2.6 Tabla 6 Esquemas Precoces Desadaptativos S51-S60

TRAMPAS	S51	S52	S53	S54	S55	S56	S57	S58	S59	S60	FRECUENCIA
Abandono	1	6	4	2	5	6	5	5	5	2	70%
Desconfianza y abuso	3	6	4	1	4	6	2	6	6	4	70%
Vulnerabilidad	5	5	5	4	5	1	6	5	5	5	90%
Dependencia	3	6	1	1	4	5	3	3	3	4	40%
Privación Emocional	1	2	1	1	1	6	3	5	1	1	20%
Exclusión Social	3	6	1	3	1	6	5	6	1	2	40%
Imperfección	3	3	1	4	1	6	2	6	1	2	30%
Fracaso	4	5	1	4	1	3	5	1	1	3	40%
Subyugación	5	5	5	5	5	6	1	1	5	6	80%
Normas Inalcanzables	4	6	5	4	6	3	1	1	6	4	70%
Grandiosidad	5	1	1	1	1	1	6	1	1	4	30%

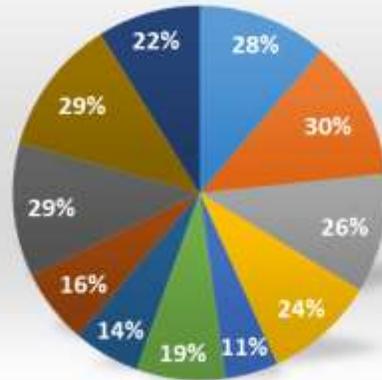


En esta última tabla se puede observar que el puntaje más alto fue Vulnerabilidad con 90% y, por último, con 80% Subyugación.

### 7.2.7 Tabla 7. Conclusiones Generales de Esquemas Precoces Desadaptativos S1-S60

TRAMPAS	TABLA 1	TABLA 2	TABLA 3	TABLA 4	TABLA 5	TABLA 6	FRECUENCIA
Abandono	90%	80%	90%	90%	50%	70%	28%
Desconfianza y abuso	90%	90%	90%	60%	100%	70%	30%
Vulnerabilidad	90%	60%	70%	80%	40%	90%	26%
Dependencia	60%	60%	100%	60%	60%	40%	24%
Privación Emocional	40%	30%	40%	10%	50%	20%	11%
Exclusión Emocional	70%	70%	40%	60%	40%	40%	19%
Imperfección	20%	50%	60%	50%	30%	30%	14%
Fracaso	70%	40%	40%	50%	30%	40%	16%
Subyugación	90%	80%	60%	80%	90%	80%	29%
Normas Inalcanzables	80%	90%	80%	80%	90%	70%	29%
Grandiosidad	60%	80%	80%	80%	40%	30%	22%

## GRAFICA CONCLUSIONES TRAMPAS VITALES



En la tabla 7 de conclusiones, se puede presenciar que en la muestra de 60 sujetos la mayoría de los esquemas o trampas vitales estaban activadas. La tesista procede a tomar como trampas activadas aquellas que han arrojado mayor porcentaje dentro de la muestra, las mismas son las siguientes; Desconfianza y Abuso con el 30%, le sigue Subyugación con 29% y Normas Inalcanzables con el mismo porcentaje; Abandono con 28%, Vulnerabilidad con el 26%, Dependencia con el 24%, finalmente, esta Grandiosidad con el 22%.

# **CONCLUSIONES**

Antes de comenzar con las conclusiones pertinentes al presente trabajo de investigación, se considera que es de real importancia aclarar que los resultados a los que se han llegado no pueden ser generalizados a toda la población de Fanáticos por el fútbol, sino que son válidos únicamente para describir las características de este grupo de sujetos que participó de la investigación.

Como se puede apreciar el fanatismo en sí mismo es una creencia irracional que carece de evidencia empírica de apoyo y entra en contradicción con los datos existentes. Generando consecuencias a nivel cognitivo, conductual y en las emociones de los sujetos. Pero este hecho social se encuentra arraigado por los esquemas precoces que se desarrollan durante la infancia y acompañan la vida adulta.

Retomando el objetivo principal que es por un lado detectar la presencia de esquemas precoces desadaptativos y por el otro que creencias irracionales se encuentran presente en dicho fanatismo. Se llegó a estos resultados, con respecto a los esquemas precoces; la encuesta tomada a 60 personas reveló que se encuentran presentes los siguientes esquemas: Desconfianza y Abuso, Normas Inalcanzables, Subyugación, Abandono, Vulnerabilidad, Dependencia y finalmente Grandiosidad.

Desconfianza y Abuso, es la expectativa de que las personas abusaran de ti, se burlaran, te mentirán, te manipularan, te harán daño físico o se aprovecharan de ti. Te escondes detrás de un muro de desconfianza que te impide intimar demasiado con otras personas. Esto claramente se lo puede ver cuando los fanáticos solo sociabilizan con fanáticos de su mismo club, y no mantienen relación con ninguna otra persona de otro club por temor a que abusen de ellos o le hagan algo, por ejemplo, dicen frases como “Yo no podría estar de novia con un hincha de River porque me abandonarían, o me tirarían piedras”, “Si no salgo con amigos de Godoy Cruz no salgo”, etc. También se extiende al ámbito de los medios no escuchan determinados programas porque están en contra de su equipo y todo lo que se diga será para atacarlos o para tener más rating.

Por Normas Inalcanzables se entiende que es cuando el sujeto se esfuerza por satisfacer elevadas expectativas que el mismo se impuso. Probablemente también impone

normas más rígidas y juzga al resto de los sujetos. Aquí se puede ver que hay dos posibilidades en cuanto al fanatismo por el fútbol; una de las opciones es que estos sujetos al imponer normas más rígidas a los demás, se las imponen al club y a los jugadores, por ejemplo: “Boca tiene que ganar todo lo que juega” “River tiene que alcanzar en copas a Boca” o “Lepra tiene que ascender a primera si o si” y cuando estas normas tan altas no se cumplen los juzgan diciendo “No dejan el alma en la cancha” “No sienten amor por la camiseta” “No sirven”. La otra opción es a nivel personal, siendo que estos sujetos al no poder alcanzar las normas que se impusieron, se sienten fracasados y vuelcan estas normas a los clubes/jugadores de fútbol.

Subyugación es cuando el sujeto sacrifica sus propias necesidades y deseos para agradar a los demás o para satisfacerlos. Este esquema se relaciona con el fanático cuando este deja de lado todas las necesidades o prioridades que tiene para ir a ver un partido de su equipo demostrándole su amor y pasión por ellos, donde implícitamente también establecen relaciones dominantes y controladoras que los someten; claro ejemplo hacerse socio de un club y responden a todas las propuestas que este mismo les envía, además de satisfacer al club pagando una cuota para pagar los sueldos de los jugadores.

En cuanto al esquema de Abandono se refiere a la creencia de que las personas que quieres te dejen y te quedaras solo para siempre. Por consecuencia se aferran demasiado a las personas que están cerca. En este caso se aferran demasiado al club del que son parte y se refieren a ellos como los que nunca los dejen que siempre los apoyaran, también dicen frases como, por ejemplo: “Feliz día de los enamorados al único amor que no me dejara” o cuando declaran estar enamorados por los colores de su club, o la típica frase de “En las buenas y en las malas siempre estaré”; también se lo puede observar en los canticos que se escuchan en cada partido “Tomba de mi vida vos me hiciste feliz”.

Vulnerabilidad son personas que viven con temor de que va a ocurrir un desastre en cualquier momento, ya sea natural, delictivo, financiero o de cualquier otra índole. No se sienten seguros en el mundo. Sus miedos excesivos y pocos realistas dominan su vida. A esto se lo puede observar cuando los hinchas se sienten muy preocupados por el futuro de su

equipo o si van a descender o no. Quejándose con la diligencia para tener refuerzos de jerarquía o que compren los árbitros para que los dejen ganar.

Dependencia son sujetos incapaces de enfrentarse a la vida cotidiana si no recibe ayuda de los demás, requiere de apoyo constante y buscan figuras fuertes de las que depender para que gobiernen su vida. Esto se lo aprecia cuando no pueden actuar o simplemente hacer algo si no leyeron o se informaron sobre su equipo favorito, cuando dejan de hacer cosas hasta que no hable su jugador favorito; o llegan a hacer cosas que los jugadores o el club hacen o imponen a sus seguidores.

Por último, esta Grandiosidad que se asocia con la habilidad para aceptar los límites reales de la vida, se sienten especiales, insisten que tienen que hacer, decir o tener todo lo que quieran inmediatamente. No hacen caso de lo que los demás consideran razonable, de lo que es en realidad factible. Se lo aprecia cuando los mismos hinchas se sienten especiales por la sola idea de pertenecer a un club, por ser socios, y por tan solo eso deben tener tratos especiales en lugares específicos, como así también su club debe tener un trato especial si son uno de los más grandes de Argentina. También se lo observa cuando rechazan las ideas de algunos DTs que les muestran las opciones razonables u otros caminos distintos del que ellos creen.

En cuanto al tema de las creencias irracionales se puede discernir que son Exigencia I, Exigencia x Comodidad, Éxito y Exigencia II.

Estos factores están compuestos por dos niveles: uno de proceso y uno de contenido. El nivel de proceso incluye exigencia, tremendismo, baja tolerancia a la frustración y condenación, y el nivel de contenido incluye aprobación, éxito y comodidad; donde pueden diferenciarse la ansiedad del ego de la ansiedad situacional.

En función de lo expuesto, los procesos predominantes tienen que ver con Exigencia I y II, Exigencia x Comodidad. Esto podría explicarse como estados de activación elevados debido a creencias relacionadas con “deben” o “tienen que”.

En relación a los contenidos se observa principalmente las variables Comodidad y Éxito que tendrían que ver con la conceptualización de ansiedad situacional y del ego y respectivamente.

En relación a los factores mencionados los resultados permiten tener en cuenta que en los sujetos encuestados aparecen más activadas creencias del nivel de proceso (características del pensamiento) como Exigencia I,II y Exigencia x Comodidad en donde las personas “deben” o “tienen que” obtener lo que quieran de sí mismas, de los demás y del mundo en general cuando y como lo quieren, sin tener en cuenta nada más que el propio deseo; también presentan creencias a nivel de contenido como el caso del Éxito.

Con respecto a las hipótesis propuestas, se puede inferir que de los esquemas precoces solo Desconfianza y Abuso junto con Grandiosidad coincidieron, en cuanto a las creencias irracionales solo coincidió con la de Exigencia.

Se podría inferir que el fanatismo por el fútbol es tan fuerte por distintos factores, por ejemplo, uno de ellos podría ser los esquemas precoces desadaptativos que se descubrieron en esta muestra (Desconfianza y abuso, Subyugación, Normas Inalcanzables, Abandono, Vulnerabilidad, Dependencia y Grandiosidad), ya que estos esquemas iniciados en los primeros años de vida de un sujeto son una forma de guía para la vida adulta, donde estos conforman la manera de sentir, pensar y actuar, estos son persistentes en el tiempo, volviéndose autodestructivo para el sujeto. Estos esquemas como se dice anteriormente establece la forma de pensar un sujeto es decir que establece un tipo de creencia irracional que es avalada con el tiempo, volviéndose así más fuerte.

Incluso se puede ir más allá, se podría deber además al aprendizaje vicario, este tipo de aprendizaje ocurre cuando se observa el comportamiento de otro individuo y los resultados que tienen esos comportamientos, hace que se extraiga una conclusión sobre el funcionamiento de algo y sobre que conductas son más útiles y más dañinas. Es decir, una forma de auto-educación. Si esto lo trasladamos al tema que trata esta tesis, es fácil inferir que los sujetos que conviven con fanáticos y son llevados desde chicos a la cancha aprenden a comportarse de la misma forma, porque nadie les dice que eso en su extrema medida hace

mal. Cuantas veces se ve que un niño está tirando piedras al equipo contrario o reproduciendo los canticos cargados de insultos, de odio, entre otras cosas, y esto simplemente lo hacen porque es lo que ven y además porque no tienen consecuencias negativas.

Otra inferencia podría ser que lo hacen por querer agradar a la personas que lo rodean ya sean padres, amigos, parejas, etc. O simplemente eran fanáticos de otras cosas y en este momento su fanatismo roto hacia el fútbol.

Sería importante destacar el elevado número de creencias irracionales y esquemas desadaptativos tempranos que se encuentran activados en esta población y pensar desde ahí un abordaje terapéutico propicio. A partir de todo lo expuesto una Propuesta de trabajo sería la siguiente:

Que cada club cuente con un psicólogo deportivo y pueda trabajar sobre la reestructuración cognitiva con los jugadores y DT, para poder modificar los dichos en entrevistas o publicaciones de redes sociales ya que sin darse cuenta tienen un gran impacto en los fanáticos provocando la activación de ciertas cogniciones que derivan en conductas indeseables, pudiendo modificar estas creencias irracionales en creencias más saludables.

Asimismo, sugerir talleres sobre el fanatismo con los periodistas deportivos porque como se ha mencionado tienen gran influencia en dicha población.

Finalmente sería grato que las conclusiones de este trabajo de investigación sirvan para que posteriores personas interesadas en el tema puedan investigar más en profundidad dichos objetivos u otros aspectos que aquí no han sido desarrollados.

# **BIBLIOGRAFIA**

- Acuña, G.; Acuña, A. (2016). El fútbol como producto cultural: Revisión y Análisis bibliográfico. *Citius, Altius, Fortius*, 9 (2), pp. 31-58. Doi: <http://dx.doi.org/10.15366/citius2016.9.2.003>
- Aranda, D; Sánchez-Navarro, J.; Roig, A. (2013). Fanáticos: la cultura fan. España. Editorial UOC.
- Arevalo, F. (2011). Fútbol: Pasión y Contradicciones. *Polemika*, 3 (7), 32-40. Recuperado De: [https://www.usfq.edu.ec/publicaciones/polemika/Documents/polemika007/polemika007\\_008\\_articulo004.pdf](https://www.usfq.edu.ec/publicaciones/polemika/Documents/polemika007/polemika007_008_articulo004.pdf)
- Bogarín, M. J. (2011). Apropiación de objetos en el fanático de manga y anime. *Culturales*, 7 (13), 63-84. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=69418365004>
- Borda, L. (2015). Fanatismo y redes de reciprocidad. *La trama de la comunicación*, (19), 67-87. Universidad Nacional de Rosario. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323936839004>
- Bousquet, J. (2010). Hacia un acercamiento más contemporánea del fanatismo deportivo. *Revista Escuela De Administración De Negocios*, (69), 176-183. Recuperado a partir de: <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/524>
- Caballo, V.(1998). *Manual para el tratamiento cognitivo – conductual de los trastornos psicológicos*. Madrid: Siglo Veintiuno de España.
- Cardenas, J. (2008). El fútbol nos une: Socialización, ritual e identidad en torno al fútbol. *Culturales*, 4 (8), pp 101-140. Recuperado de: [https://perio.unlp.edu.ar/catedras/system/files/9.\\_meneses\\_cardenas.-el\\_futbol\\_nos\\_une\\_socializacion.pdf](https://perio.unlp.edu.ar/catedras/system/files/9._meneses_cardenas.-el_futbol_nos_une_socializacion.pdf)
- Caro, I. (1997). *Manual de Psicoterapias Cognitivas*. Barcelona: Paidós.
- Díaz, S. G. (2004). *Esquemas desadaptativos tempranos y creencias irracionales en la*

- adicción al juego*. (tesis de licenciatura). Universidad del Aconcagua. Mendoza, Argentina.
- Ellis, Albert; Dryden, W. (S/D). *Práctica de la Terapia Racional Emotiva*. Bilbao: Desclee de Brouwer.
- Enseñat, J. F. (2014). El fenómeno fan y sus repercusiones en la vida cotidiana. (Grado en publicidad y relaciones públicas).
- Grabia, G. (2014). *Violencia Brava*. [Archivo de video]. Recuperado de:  
<https://www.youtube.com/watch?v=H3h-obQRynk&t=758s>
- Keegan, E. (2001). La terapia cognitiva. Fundamento teórico, aplicaciones y perspectivas futuras. *Clepios. Revista para residentes de Salud Mental*. Vol. 7 n° 2
- Lega, L.; Caballo, V.; Ellis, A. (1997). *Teoría y Práctica de la terapia racional Emotiva - Conductual*. Madrid. Editorial siglo xxi
- Navas R., José J. Terapia racional emotiva. *Revista Latinoamericana de Psicología*, vol. 13 (1), 75- 83 Fundación Universitaria Konrad Lorenz Bogotá, Colombia Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/805/80513105.pdf>
- Norte Salud Mental (2006). *La terapia Racional Emotiva de Albert Ellis*. n° 25, Pag. 126–129
- Páramo, M, A. (2012) Normas para la presentación de citas y referencias bibliográficas Según el estilo de la American Psychological Association (APA): Tercera edición Traducida de la sexta en inglés. Documento de cátedra de Taller de Tesina. Facultad de Psicología, Universidad del Aconcagua. Mendoza.
- Real Academia Española (2005) Diccionario de la Lengua Española. Tomo I. Argentina. Espasa. Recuperado de: <https://dle.rae.es/?id=HaEgyc0>
- Ruiz, M.; Diaz, M.; Villalobos, A. (2012). Terapia Racional Emotiva (TREC). En Ruiz, M.; Diaz, M.; Villalobos, A. (Ed.), *Manuel De Técnicas de Intervención cognitivo – Conductual* (pp 317-333). España. Desclée De Brouwer
- Sampieri, R.; Collado, C. y Lucio, P. (1998). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw – Hill Interamericana Editores.

- Sanchez, T. (2003). ¿Cómo se fabrica un fanático? Mecanismos psíquicos en la construcción de una mentalidad fanática. *Papeles Salmantinos de Educación* (2). Facultad de pedagogía, Universidad de Salamanca.
- Sanchez, T. (2003). Paradojas existenciales y emocionales de las personalidades fanáticas. *Clínica y Salud*, 14 (2), 157-181. Recuperado de:  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=180617969002>
- Sicilia, J. (2006). Lo lúdico y lo fanático. *Revista de la universidad de México*, 28, 100-101. Recuperado de: <http://www.revistadelauniversidad.unam.mx/2806/pdfs/100.pdf>
- Sobrados Leon, M. (2010). Fútbol, pasión y Violencia: Comunicando fanatismos desde los medios. En Fernandez, J. J.; Rubio Moraga, A. L. & Sanz, C. (Ed.), *Prensa y Periodismo Especializado* (pp 33-43). Editorial: Guadalajara Asociación de la Prensa, 2012
- Suffriti, S. (2012). Estudio sobre violencia en fanáticos y no fanáticos de fútbol. (Tesis de licenciatura en psicología). Universidad de Rosario.
- Velez, O.S. (2010). *Racionalidad del fanatismo: independencia, secularización y educación En Colombia, siglo XVIII al XX*. Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.
- Villarejo, A. (septiembre,2010). Fanatismo: Interés en psiquiatría forense penal. *Cuad. Med.* Vol. 16 (3), pp 137-144. Recuperado de:  
[http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1135-76062010000200001](http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1135-76062010000200001)
- Young, J.; Klosko, J.; Weishaar, M. (2013). *Terapia de esquemas Guía práctica*. Editorial: Desclee De Brouwer.
- Young, J.; Klosko, J. (2001). *Reinventar tu vida*. Editorial: Paidós.

# **ANEXOS**

## ESCALA DE ACTITUDES Y CREENCIAS

NOMBRE:

EDAD:

SEXO: F M

Este inventario presenta distintas actitudes o creencias que la gente mantiene a veces. Lee cada frase atentamente y anota el grado de acuerdo o desacuerdo con la misma.

En cada frase, responde colocando un círculo alrededor del número que mejor describa cómo piensas. Asegúrate de escoger solamente una respuesta para cada frase. Debido a que cada persona es diferente, no hay respuestas correctas o incorrectas a estas frases.

Para saber si una determinada actitud es típico de tu forma de ver las cosas, ten presente cómo eres la mayor parte del tiempo.

Puesto que no interesan tus reacciones inmediatas o espontáneas, no es necesario que les des muchas vueltas a una frase. Anota tu respuesta rápidamente y pasa a la siguiente pregunta. Aunque aparentemente parece que hay muchas preguntas, la mayoría son breves y tardarás poco en responderlas.

Fíjate en el ejemplo que sigue. Para mostrar el grado en que una frase describe tu actitud, rodea con un círculo un número del 1 (muy en desacuerdo) al 5 (muy de acuerdo). Una respuesta del 2 al 4 indicaría que estás algo de acuerdo o algo en desacuerdo; una respuesta de 3 indicaría que no estás de acuerdo ni tampoco en desacuerdo.

- 1. ESTOY MUY EN DESACUERDO**
- 2. ESTOY MEDIANAMENTE EN DESACUERDO**
- 3. NEUTRAL**
- 4. ESTOY MEDIANAMENTE DE ACUERDO**
- 5. ESTOY MUY DE ACUERDO**

	Estoy muy				Estoy muy
Ejemplo:	en desacuerdo				de acuerdo
Me gusta conocer gente .....	1	2	3	4	5

- Completa el ejemplo y asegúrate que entiendes la tarea.
- Gracias por tu participación y colaboración.

### **¿EN QUÉ GRADO ESTÁ DE ACUERDO CON ESTAS AFIRMACIONES?**

- 1- quiero caerle bien a algunas personas
- 2- a veces es desagradable cuando no hago las cosas bien
- 3- en ocasiones, cuando estoy tenso/a me es imposible funcionar adecuadamente
- 4- algunas veces, cuando no le caigo bien a la gente, pienso que soy una mala persona
- 5- quiero hacer bien algunas cosas
- 6- a veces es desagradable cuando estoy tenso/a
- 7- algunas veces, cuando no le agrado a la gente, me resulta imposible funcionar adecuadamente
- 8- en ocasiones cuando hago las cosas mal, pienso que soy un fracaso
- 9- de vez en cuando quiero estar relajado/a
- 10- a veces es desagradable cuando no le agrado a la gente
- 11- algunas veces cuando no lo hago bien, me es imposible funcionar adecuadamente
- 12- en ocasiones, cuando estoy tenso/a pienso que siempre estaré de esa manera

- 13- necesito caerle bien a algunas personas
- 14- a veces es terrible cuando no hago las cosas bien
- 15- en ocasiones es terrible cuando estoy tenso/a,  
me resulta imposible funcionar adecuadamente
- 16- pienso que no soy una mala persona, incluso si no  
le caigo bien a algunas personas
- 17- necesito hacer algunas cosas bien
- 18- en ocasiones es terrible cuando estoy tenso/a
- 19- algunas veces cuando no le caigo bien a la gente,  
me es difícil funcionar adecuadamente
- 20- pienso que no soy un fracaso si hago mal algunas cosas
- 21- de vez en cuando necesito estar relajado/a
- 22- a veces es terrible cuando no le caigo bien a la gente
- 23- en ocasiones, cuando no lo hago bien, me es difícil  
funcionar adecuadamente
- 24- pienso que no siempre estaré tenso/a, incluso si a  
veces no me encuentro relajado/a
- 25- es esencial que le agrade a algunas personas
- 26- algunas veces, cuando no hago las cosas bien,  
me siento perturbado/a
- 27- en ocasiones es frustrante cuando estoy tenso/a
- 28- solo porque no les agrade a algunas personas no significa que sea una mala  
persona
- 29- es esencial que haga bien algunas cosas
- 30- algunas veces, cuando estoy tenso/a me perturbo
- 31- a veces es frustrante cuando no le caigo bien a la gente
- 32- sólo porque hago algunas cosas mal, no  
significa que sea un fracaso

33- de vez en cuando es esencial estar relajado/a

34- algunas veces cuando no le agrado a la gente  
me siento perturbado/a

35- en ocasiones es frustrante cuando no hago las cosas bien

36- sólo porque estoy tenso/a algunas veces, no significa  
que siempre estaré así

37- es importante que le agrade a algunas personas

38- a veces, cuando no hago las cosas bien  
me siento decepcionado/a

39- algunas veces es insoportable cuando estoy tenso/a

40- si no les agrado a algunas personas eso significa  
que soy una mala persona

41- es importante que haga bien algunas cosas

42- en ocasiones, cuando estoy tenso/a,  
me siento decepcionado

43- a veces es insoportable cuando no le caigo bien a la gente

44- si hago algunas cosas mal eso significa que soy un fracaso

45- de vez en cuando es importante estar relajado/a

46- en ocasiones, cuando no le gusto a la gente,  
me siento decepcionado/a

47- a veces es insoportable cuando no hago las cosas bien

48- nunca voy a conseguir estar relajado/a

## **CUESTIONARIO DE LAS TRAMPAS VITALES**

Puntúa en una escala de seis puntos cada una de las siguientes afirmaciones en función de la exactitud con que te describen.

Escala de puntuaciones:

1. Totalmente falso.
2. La mayoría de las veces falso.
3. Más verdadero que falso.
4. En ocasiones verdadero.
5. La mayoría de las veces verdadero.
6. Me describe perfectamente.

Primero, puntúa con que exactitud cada afirmación te reflejaba de niño. Si crees que tus respuestas pueden variar en función de las distintas etapas que atravesaste durante la infancia, elige la puntuación que mejor se ajuste a cómo te sentiste en general hasta los once años. Después, puntúa con que exactitud te describe cada frase en la actualidad. Elige la puntuación que mejor se aplique a ti en los últimos seis meses.

DE NIÑO	ACTUAL	DESCRIPCIÓN
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Me doy cuenta de que me aferro a las personas más próximas porque tengo miedo de que me dejen.</li> <li>2. Me preocupa mucho que las personas que quiero encuentren a alguien mejor y me abandonen.</li> <li>3. Suelo estar pendiente de descubrir los motivos ocultos de las personas; no confié en las personas fácilmente.</li> <li>4. Siento que no puedo bajar la guardia cuando estoy con los demás o me harán daño.</li> <li>5. La sensación de peligro que tengo es más intensa de lo normal y pienso que enfermarme o algo malo me ocurrirá.</li> <li>6. Me preocupa que yo (o mi familia) nos quedemos sin dinero y que dependamos de los demás.</li> <li>7. Siento que no puedo arreglármelas por mí mismo y que necesito a las otras personas para que me ayuden a sobrevivir.</li> <li>8. Mis padres y yo tendemos a implicarnos demasiado en la vida y en los problemas del otro.</li> <li>9. No he tenido nadie que me cuide, con quien compartir o que se preocupe realmente de lo que me ocurre.</li> <li>10. Las personas más próximas no han estado a mi lado para ayudarme en mis necesidades emocionales de comprensión, de empatía, consejo y apoyo.</li> <li>11. Siento como si no perteneciera a ningún grupo. Soy diferente. En realidad, no encajo.</li> <li>12. Soy feo y aburrido; no se nunca que decir en las situaciones sociales.</li> <li>13. Ninguna persona por la que sintiera atracción podría quererme si conociera todos mis defectos.</li> </ol>

		<p>14. Me avergüenzo de mi mismo; no merezco el amor, la atención ni el respeto de los demás.</p> <p>15. No soy tan inteligente o tan competente como la mayoría de las personas en su trabajo (o escuela).</p> <p>16. A menudo me siento inútil porque no puedo compararme con los demás en términos de aptitudes, inteligencia y éxito.</p> <p>17. Siento que, si no cedo ante los deseos de los demás, me humillaran o me rechazaran de alguna manera.</p> <p>18. Las personas ven que hago demasiadas cosas para los demás y muy pocas para mí.</p> <p>19. Intento dar lo mejor de mí; no puedo soportar que lo que hago este simplemente bien. Me gusta ser el número uno en todo.</p> <p>20. Tengo tantas obligaciones que apenas tengo tiempo para relajarme y divertirme.</p> <p>21. Siento que no debería seguir las reglas y costumbres habituales.</p> <p>22. No tengo la suficiente disciplina como para seguir una rutina, completar las tareas aburridas o controlar mis emociones.</p>
--	--	---

## MODELO CONSENTIMIENTO INFORMADO CUESTIONARIO

Estimado:

Usted ha sido invitado a participar en el estudio titulado “**Fanatismo por el fútbol: Una mirada desde los esquemas precoces desadaptativos y creencias irracionales**”, dirigido por el Mgtr. Daniel Venturini, académico de la Universidad del Aconcagua.

El objetivo de este estudio es poder examinar un fenómeno social no muy estudiado desde la perspectiva teórica cognitivo conductual, a su vez con este aporte poder modificar un poco algunos aspectos del fenómeno e incentivar a seguir estudiando el mismo.

Si usted acepta participar en este estudio, se le solicitará que responda, dos cuestionarios, que contiene afirmaciones de diversas índoles y deberá responder que tan de acuerdo se encuentra con las mismas, esta actividad en sí le tomará aproximadamente 10 minutos.

La participación en esta actividad es voluntaria y no involucra ningún daño o peligro para su salud física o mental. Usted puede negarse a participar en cualquier momento del estudio sin que deba dar razones para ello, ni recibir ningún tipo de sanción.

Los datos obtenidos serán de carácter confidencial, se guardará el anonimato, estos datos serán organizados con un número asignado a cada participante, la identidad de los mismos, estará disponible sólo para el personal del proyecto y se mantendrá completamente confidencial. Los datos estarán a cargo del equipo de investigación de este estudio para el posterior desarrollo de informes y publicaciones. Además, se entregará al **establecimiento educacional**, un informe con los resultados globales sin identificar el nombre de los participantes.

Las informaciones recolectadas no serán usadas para ningún otro propósito, además de los señalados anteriormente, sin su autorización previa y por escrito.

Cualquier pregunta que Usted desee hacer durante el proceso de investigación podrá contactar a la estudiante Aimé López de la Universidad de La Aconcagua, Celular: 2613646989, Correo electrónico: lichuenaimé@gamil.com

## ACTA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO

Yo,.....  
.....,DNI....., acepto participar voluntaria y anónimamente en la investigación **“Fanatismo por el fútbol: una mirada desde los esquemas tempranos desadaptativos y creencias irracionales”**, dirigida por el Mgtr. Daniel Venturini, , académico de la Universidad del Aconcagua.

Declaro haber sido informado/a de los objetivos y procedimientos del estudio y del tipo de participación. En relación a ello, acepto responder los cuestionarios suministrados.

Declaro haber sido informado/a que mi participación no involucra ningún daño o peligro para su salud física o mental, que es voluntaria y que puedo negarme a participar o dejar de participar en cualquier momento sin dar explicaciones o recibir sanción alguna.

Declaro saber que la información entregada será **confidencial y anónima**. Entiendo que la información será analizada y que no se podrán identificar las respuestas y opiniones de cada encuestado de modo personal.

Declaro saber que la información que se obtenga será guardada por el investigador y será utilizada sólo para este estudio.

---

Nombre Participante

---

Nombre Investigador

---

Firma

---

Firma

Fecha: .....

Fecha: .....