



VISIÓN GENERAL DE CONCEPTOS - ITEP

NECESIDADES EMOCIONALES CENTRALES

La terapia de esquemas se centra en el concepto de las necesidades emocionales centrales (Insatisfechas): si estas necesidades no se satisfacen lo suficiente, se desarrollan esquemas y modos que generan problemas de salud mental.

Por lo tanto, la terapia de esquemas tiene como objetivo satisfacer esas necesidades emocionales centrales dentro de la relación terapéutica, utilizando diversos métodos y técnicas.

Para que una necesidad se considere emocional central, debe cumplir tres condiciones (Dweck, 2017):

- ***La necesidad es única***, es decir, no puede reducirse a otras necesidades.
- ***La necesidad es universal*** y de gran valor, es decir, está tan profundamente arraigada que su búsqueda ya puede observarse en el comportamiento de los niños pequeños.
- ***La necesidad es crucial para el bienestar y el desarrollo óptimo***, es decir, si no se satisface, surgen problemas de salud mental.

Nos enfocamos en las necesidades emocionales centrales que plantearon Young et al. (2003), complementadas con dos necesidades emocionales propuestas a partir de investigaciones científicas (Arntz et al., 2021).

Las necesidades emocionales más fundamentales son las de seguridad y nutrición (Incluido el apego seguro): un niño debe poder crecer en un entorno seguro, donde reciba calidez y protección.

A continuación, el niño debe sentirse libre para expresar sus necesidades, opiniones y emociones, de modo que experimente que lo que piensa, siente y cree es importante y que se le permite expresarlo.

El niño se irá incorporando gradualmente al mundo, y debe haber espacio para la autonomía, la competencia y el sentido de identidad. Esto le permite al niño descubrir lo que le gusta y lo que no, y lo que puede y no puede hacer.

Además, el niño también debe aprender a aceptar los límites realistas que existen y a ejercer autocontrol: no se puede tener ni hacer todo lo que uno quiere.

Debe haber un cierto grado de equidad: a veces se gana y a veces se pierde; a veces algo es posible y otras veces no; a veces otra persona puede o tiene permiso para hacer más que uno, y otras veces es al revés.

También debe haber espacio para la espontaneidad y el juego, para que el niño pueda relajarse, divertirse y disfrutar. Cuando se satisfacen todas estas necesidades emocionales, el niño aprende a comprenderse a sí mismo y al mundo hasta cierto punto.

Se desarrolla la autocoherencia: el niño, y más tarde el adulto, experimenta un control sobre sí mismo y sobre el mundo, es capaz de mentalizar y comprende lo que encuentra en sus mundos interno y externo.

Estas necesidades emocionales se explican con más detalle a continuación y se complementan con sugerencias para poner en práctica tu actitud de reparentalización limitada.

Seguridad y nutrición (incluido el apego seguro): Un niño necesita recibir amor, atención y cuidados en un entorno seguro y confiable, para que se sienta protegido, conectado y valorado.

En tu enfoque de reparentalización limitada, es importante que hagas lo que dices y digas lo que haces, que escuches con atención, que muestres cercanía y que expreses tu aprecio.

Trabajar con objetos transicionales es una forma de consolidar estos mensajes: entrega a tu cliente pequeños objetos que simbolicen estos mensajes y tu relación terapéutica, como una piedra, una concha, una muñeca, un peluche u otro objeto de tu sala de terapia.

Algunas frases útiles son: “Estoy aquí para ayudarte”. “Ahora estás a salvo”. “Lo que sientes y necesitas es importante para mí”. “Eres bueno tal como eres”.

Libertad para expresar necesidades, opiniones y emociones: Se le debe permitir al niño expresar sus sentimientos y experiencias para que sienta que puede ser quien es.

Tu actitud de reparentalización limitada se caracteriza por hacer preguntas específicas sobre las emociones, dar mucho espacio para ello y alentar a tu cliente a compartir lo que está pasando en su interior. **Algunas frases útiles son:** “¿Qué piensas de esto?”, “Tus sentimientos y necesidades son importantes”, “¿Te gustaría decir algo tú mismo?”. Tienes derecho a establecer tus límites. Las emociones son normales. Me gustaría que me contaras cómo vives algo.

Autonomía, competencia y sentido de identidad: Se le debe permitir a un niño descubrir el mundo a su manera y de forma adecuada a su edad, para que aprenda a tomar decisiones y adquiera experiencia.

Tu actitud de reparentalización limitada consiste en conectarte con las competencias de tu cliente, alentarlo a dar pasos hacia la autonomía sin exigirle demasiado y enfocar su atención en las cosas que le están yendo bien o en las que se destaca.

Algunas frases útiles son: “Está bien cometer errores, de ellos se aprende”. “Tengo fe en ti y en tus habilidades”.

Además, utiliza preguntas abiertas que promuevan la autonomía, como: ¿Qué podrías hacer ahora para...? ¿Cómo crees que se debería hacer? ¡Adelante, inténtalo!

Límites realistas y autocontrol: Es necesario marcar límites a los niños en lo que respecta a sus propios sentimientos y a los de los demás, así como a su funcionamiento en la sociedad, para que aprendan a regular sus emociones e impulsos.

Ofrece orientación sobre comportamientos sanos y establece límites personales ante comportamientos perturbadores o inapropiados.

Algunas frases útiles son: Sé que es más fácil enojarse con otra persona, pero eso no te ayuda a lidiar con situaciones difíciles. Sé que quieres eso, pero lo que realmente necesitas no siempre es lo mismo que lo que quieres. Creo que es importante que dejes de... [comportamiento indeseable] y que... [comportamiento deseable].

Justicia: Se le debe enseñar al niño sobre la desigualdad inevitable y sobre las reglas. Es importante que experimente que la injusticia se corrige siempre que sea posible, para que llegue a ver el mundo como un lugar generalmente justo.

Con tu actitud de reparentalización limitada, ofreces compasión ante la injusticia sufrida, pero también prestas atenciones a la realidad (No todo se puede pesar en una balanza de oro).

Explica por qué algo no es posible, por ejemplo, si tu cliente tiene expectativas poco realistas respecto a ti. **Algunas frases útiles son:** “No es justo cómo te trataron”. “Tienes tanto derecho como los demás a...”. “Desafortunadamente, eso no es posible porque...”. “Cometí un error y me gustaría rectificarlo contigo”.

Esponaneidad y juego: Hay que darle al niño la oportunidad de jugar, relajarse, experimentar, seguir su intuición y expresar ideas espontáneas y creativas, para que se sienta libre y pueda divertirse.

Para satisfacer esta necesidad, organiza tu sesión de terapia y el espacio de tal manera que también haya lugar para un elemento de juego; usa el humor y haz que los ejercicios sean “divertidos” y creativos cuando sea apropiado.

Pídele a tu cliente que represente uno de sus modos (O dinámica de modos) a su manera creativa (Por ejemplo, con plastilina o en un dibujo). **Algunas frases útiles son:** Todos necesitamos tiempo para relajarnos y divertirnos. La relajación no es un lujo, sino una necesidad; es lo que se necesita para recargar las pilas.

¿Qué te gustaría hacer realmente en este momento? ¿Qué te hace feliz? ¡Hagamos una competencia para ver quién puede derribar primero la figura que representa a tu crítico interior con estas pelotas!

Autocoherencia: Un niño necesita ayuda para comprender lo que encuentra dentro de sí mismo y en el mundo exterior, de modo que pueda verse a sí mismo y al mundo como algo coherente, sentirse psicológicamente sano y sentir que lleva una vida significativa. Para lograrlo, deben satisfacerse otras necesidades emocionales.

Con tu actitud de reparentalización limitada, le das voz a cuestiones o sentimientos contradictorios o abrumadores, ayudas a tu cliente a mentalizar, utilizas el lenguaje de los modos y lo ayudas a reconocer sus diferentes roles (Sociales), así como a considerar formas de autopercepción y percepción del mundo.

Algunas frases útiles son: Puedes sentir varias cosas al mismo tiempo. Ese hombre estaba enojado y se comportó mal, pero tal vez, en realidad, estaba muy conmovido. Nadie está hablando de eso ahora, pero lo que sientes es lógico/justificado. Esto es muy confuso; a veces no sabemos

qué estamos sintiendo ni qué debemos hacer. Bueno, parece que esa... parte de ti quiso tomar el control por un momento; ya sabemos que eso pasa en momentos en los que sientes mucho estrés, ¿verdad?

ESQUEMAS NEGATIVOS

A continuación, se presenta una descripción general de los esquemas negativos, con sus definiciones, los sentimientos de tu cliente cuando se activa este esquema (Y se resigna a él), posibles afirmaciones de tu cliente, ejemplos de ítems del Cuestionario de Esquemas de Young - Versión Corta 3 (YSQ-S3) y ejemplos de una actitud terapéutica de reparentalización limitada.

DESCONEXIÓN Y RECHAZO (EN RESPUESTA A UNA NECESIDAD INSATISFECHA DE SEGURIDAD Y NUTRICIÓN)

PRIVACIÓN EMOCIONAL

Tu cliente espera que las personas significativas no sean sensibles ni estén disponibles para atender sus necesidades emocionales. Se siente solo, aislado, invisible, incomprendido y sin importancia.

Este esquema no se reconoce fácilmente al inicio de la terapia, ya que la falta de atención y cuidado es tan común que es posible que tu cliente ni siquiera la note.

Las afirmaciones de los clientes incluyen: “Nadie me entiende”. “No me ven ni me escuchan”.

Ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: “No he tenido a nadie que me cuide, que comparta su ser conmigo o que se preocupe profundamente por todo lo que me sucede”. “No he sentido que sea especial para alguien”.

Como antídoto terapéutico, el terapeuta debe mostrarse constantemente cálido, receptivo y en sintonía, ofreciendo apoyo emocional y reconociendo explícitamente que las necesidades de su cliente son legítimas.

ABANDONO/INESTABILIDAD

El cliente espera que las relaciones importantes sean inestables y que los demás, a la larga, se vayan. Se siente rechazado, triste, ansioso y abandonado.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: “Al final, volveré a estar solo. No puedo confiar en que nadie se quede. Con el tiempo, todos me dejan”.

Algunos ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: *“Necesito tanto a los demás que me preocupa perderlos”. “Cuando alguien a quien quiero parece alejarse o distanciarse de mí, me siento desesperado”.*

Como antídoto terapéutico, debes garantizar la previsibilidad en tus interacciones y la claridad sobre los límites de la relación terapéutica y tu disponibilidad.

DESCONFIANZA/ABUSO

Tu cliente espera que los demás actúen con malicia y que abusen de él, lo manipulen o le hagan daño. Se muestra receloso, tenso y ansioso.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: *No se puede confiar en la gente* (Haz preguntas adicionales para verificar si se trata de Abandono, Privación emocional o Desconfianza/Abuso). *La gente siempre tiene segundas intenciones.*

Ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: *“Es solo cuestión de tiempo antes de que alguien me traicione”. “Siento que la gente se aprovechará de mí”.*

Como antídoto terapéutico, eres transparente respecto a tus métodos terapéuticos y la documentación clínica, construyes la confianza poco a poco, evitas un estilo autoritario y reconoces cualquier error que cometes, explicando que no fue intencional.

AISLAMIENTO SOCIAL/ALIENACIÓN

Tu cliente espera ser diferente de los demás o sentirse como un extraño, que no encaja. Se siente alienado, solo e inseguro.

Las afirmaciones de los clientes incluyen: *“Siento que no pertenezco a este lugar”. “Me siento como un extraño”.*

Ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: *“Soy fundamentalmente diferente de las demás personas. No encajo”.*

Como antídoto terapéutico, normaliza el hecho de ser diferente, enfatiza la singularidad y la autenticidad, y trabaja en la conexión y la unión dentro de la relación terapéutica.

IMPERFECCIÓN/VERGÜENZA

Tu cliente siente que es malo, inferior o que no vale nada en su interior y espera ser rechazado tan pronto como las personas lo conozcan de verdad. Siente vergüenza y miedo a ser expuesto.

Las afirmaciones de los clientes incluyen: “No valgo nada”. “Si la gente me conociera de verdad, no les caería bien. Soy menos [agradable/querido/attractivo/inteligente] que los demás”.

Algunos ejemplos del YSQ-S3 son: “No merezco el amor, la atención y el respeto de los demás”. “Ningún hombre/mujer que me guste podría amarme una vez que viera mis defectos o fallas”.

Como antídoto terapéutico, debes mostrar aceptación incondicional y compasión, contrarrestar la autocrítica y enfocarte en las características valiosas de tu cliente.

ORIENTACIÓN AL OTRO (EN EL CASO DE UNA NECESIDAD INSATISFECHA DE LIBERTAD PARA EXPRESAR NECESIDADES, OPINIONES Y EMOCIONES)

SUBYUGACIÓN

Tu cliente siente que debe reprimir sus propios deseos y obedecer para evitar el conflicto. Siente tensión, miedo al conflicto y culpa cuando se expresa.

Algunas afirmaciones de los clientes son: “Si elijo por mí mismo, la otra persona se enoja. Tengo que adaptarme; de lo contrario, me meteré en problemas”.

Algunos ejemplos del YSQ-S3 son: “En las relaciones, por lo general dejo que la otra persona lleve las riendas” o “Pienso que, si hago lo que quiero, solo me estaré buscando problemas”.

Como antídoto terapéutico, el terapeuta fomenta la asertividad, reconoce las necesidades de su cliente y está atento a la adaptación excesiva o la “obediencia” por parte de este durante las sesiones de terapia.

AUTOSACRIFICIO

Tu cliente se siente responsable del bienestar de los demás a costa de sí mismo. Siente presión (Por ser responsable) y culpa cuando toma decisiones por sí mismo.

Las afirmaciones de los clientes incluyen: “Es mi deber... [llamar a mi mamá todos los días para que no se sienta sola]. Siempre debes poner a los demás primero”.

Ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: *"Soy una buena persona porque pienso más en los demás que en mí mismo". "Siempre he sido quien escucha los problemas de todos los demás".*

Como antídoto terapéutico, apoyas a tu cliente para que priorice sus propias necesidades y actúas como modelo a seguir para establecer límites personales sanos.

BÚSQUEDA DE APROBACIÓN/BÚSQUEDA DE RECONOCIMIENTO

Tu cliente siente que su autoimagen depende de la confirmación externa y del reconocimiento de los demás. Se siente inseguro y tiene miedo al rechazo.

Algunas afirmaciones de los clientes son: *"Necesito reconocimiento para sentirme bien conmigo mismo". "Me adapto según las personas con las que estoy, para que les caiga mejor". "Aunque no me agrade alguien, igual quiero caerle bien".*

Algunos ejemplos del YSQ-S3 son: *"Mis logros son más valiosos para mí si otras personas los notan". "A menos que reciba mucha atención de los demás, me siento menos importante".*

Como antídoto terapéutico, enfócate en la apreciación interna y presta atención a quién es tu cliente en lugar de a lo que hace.

AUTONOMÍA Y DESEMPEÑO DETERIORADOS (CON NECESIDADES INSATISFECHAS DE AUTONOMÍA, COMPETENCIA Y SENTIDO DE IDENTIDAD)

FRACASO

Tu cliente no espera poder desempeñarse como los demás o cree que fracasará. Se siente incompetente, estúpido y tiene miedo al fracaso.

Las afirmaciones de los clientes incluyen: *"No puedo hacerlo". "Fracaso en todo".*

Ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: *"No tengo tanto talento como la mayoría de las personas en su trabajo". "Soy incompetente cuando se trata de lograr algo".*

Como antídoto terapéutico, intentas reforzar los éxitos paso a paso, dar retroalimentación realista, enfocarte en las habilidades y el crecimiento, y evitar las críticas que se perciben como una prueba de fracaso.

DEPENDENCIA/INCOMPETENCIA

Tu cliente se siente incapaz de tomar decisiones de manera independiente o de lidiar con la vida. Se siente indefenso y ansioso cuando se enfrenta a una toma de decisiones.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: *“No puedo prescindir del consejo de los demás”. “Los demás saben mejor que yo lo que me conviene”.*

Algunos ejemplos del YSQ-S3 son: *“Me falta sentido común”. “No se puede confiar en mi criterio en situaciones cotidianas”.*

Como antídoto terapéutico, se intenta alentar al cliente a tomar sus propias decisiones, devolverle gradualmente la responsabilidad y validar su miedo sin tomar el control.

VULNERABILIDAD AL DAÑO O A LA ENFERMEDAD

Tu cliente anticipa desastres, accidentes o enfermedades graves y experimenta una fuerte sensación de amenaza. Siente miedo, pánico y tensión física.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: *“Algo malo podría pasar en cualquier momento”. “Me duele el estómago, así que tal vez tenga algo grave”.*

Algunos ejemplos del YSQ-S3 son: *“No puedo evitar la sensación de que algo malo está a punto de suceder”. “Me preocupa perder todo mi dinero y quedarme en la indigencia o muy pobre”.*

Como antídoto terapéutico, el terapeuta debe mostrar calma, ayudar al cliente a distanciarse de los pensamientos catastróficos y realizar una verificación de la realidad.

ENMARAÑAMIENTO EMOCIONAL/YO SUBDESARROLLADO

Tu cliente está luchando con su propia identidad y se siente excesivamente conectado con sus seres queridos. Se siente perdido por dentro y no está seguro de quién es.

Las afirmaciones de los clientes incluyen: *“Realmente no sé quién soy sin... [mi pareja]”. “Mis padres están tan cerca de mí que no sé qué pienso yo mismo”.*

Algunos ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: *“A menudo siento que no tengo una identidad separada de mis padres o de mi pareja”. “Mis padres*

y yo tendemos a involucrarnos demasiado en la vida y los problemas del otro”.

Como antídoto terapéutico, el terapeuta crea un espacio para que el cliente experimente con sus propias preferencias y preste atención explícita a su propia identidad.

HIPERVIGILANCIA E INHIBICIÓN (CON UNA NECESIDAD INSATISFECHA DE ESPONTANEIDAD Y JUEGO)

INHIBICIÓN EMOCIONAL

El cliente siente que debe reprimir sus emociones porque expresarlas le acarrearía peligro, vergüenza o rechazo. Es reservado y se siente inhibido y tenso.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: *“No soy una persona muy sensible”. “Nunca lloro ni me enojo”.*

Algunos ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: *“Me cuesta ser espontáneo y dejarme llevar cuando estoy con otras personas”. “Me controlo tanto que los demás piensan que soy insensible o que no tengo emociones”.*

Como antídoto terapéutico, acoge todas las emociones, da el ejemplo de una expresión sana y asegúrate de que el cliente se exponga a las emociones en pequeños pasos.

ESTÁNDARES INALCANZABLES/HIPERCRÍTICA

El cliente cree que todo debe ser perfecto y experimenta una gran presión interna. Se siente apurado y estresado, y tiene miedo de fracasar.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: *“Todavía tengo que... y todavía tengo que... No tengo tiempo para relajarme”.*

Ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: *“Trato de dar lo mejor de mí; no puedo conformarme con ‘suficientemente bueno’”. “No puedo perdonarme fácilmente ni poner excusas por mis errores”.*

Como antídoto terapéutico, te enfocas en reducir el ritmo, introducir la amabilidad y la (auto)compasión, y mostrar tu propia imperfección.

NEGATIVIDAD/PESIMISMO

El cliente espera que todo salga mal y tiende a ignorar las perspectivas positivas. Siente enojo hacia sí mismo o hacia los demás, tiene poca compasión y una moral estricta.

Las afirmaciones de los clientes incluyen: “Las cosas saldrán mal, como siempre”. “En mi vida, las cosas siempre salen mal”.

Algunos ejemplos del YSQ-S3 son: “Incluso cuando las cosas parecen ir bien, siento que es solo algo temporal”. Nunca se puede ser demasiado precavido; casi siempre algo saldrá mal.

Como antídoto terapéutico, intenta encontrar pequeños rayos de esperanza juntos y señala los matices a tu cliente sin trivializarlos.

PUNITIVIDAD

El cliente cree que tanto sus propios errores como los de los demás deben ser castigados severamente.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: “Hay que pagar por los errores”. “Si haces algo mal, tienes que ser duro contigo mismo”.

Algunos ejemplos del YSQ-S3 son: “Si no me esfuerzo al máximo, debo esperar salir perdiendo”. “Si no hago bien el trabajo, debo sufrir las consecuencias”.

Como antídoto terapéutico, haz hincapié en la compasión, prioriza el crecimiento por encima del castigo y demuestra cómo ser amable contigo mismo sin dejar de asumir la responsabilidad.

LÍMITES DETERIORADOS (EN EL CASO DE UNA NECESIDAD INSATISFECHA DE LÍMITES REALISTAS Y AUTOCONTROL)

DERECHO/GRANDIOSIDAD

Tu cliente se siente superior y cree que tiene derechos especiales.

Se siente con derecho a todo, impaciente y posiblemente irritado cuando se le imponen límites.

Algunas afirmaciones de los clientes son: “En general, simplemente soy mejor que los demás”. “No tengo que seguir las reglas”.

Algunos ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: “Siento que lo que tengo para ofrecer tiene mayor valor que las contribuciones de los demás”. “Me cuesta mucho aceptar un ‘no’ por respuesta cuando quiero algo de otras personas”.

Como antídoto terapéutico, establece límites claros de manera consistente y personalizada, y enfatiza la responsabilidad propia de tu cliente.

AUTOCONTROL/AUTODISCIPLINA INSUFICIENTES

El cliente tiene dificultades para controlar sus impulsos y tolerar la frustración, y a menudo no logra completar las tareas.

Siente falta de motivación e irritación cuando se siente frustrado.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: “Si no tengo ganas, no lo hago”. “No tengo la concentración necesaria para tareas aburridas”.

Ejemplos de ítems del YSQ-S3 son: “No consigo disciplinarme para completar la mayoría de las tareas rutinarias o aburridas”. “Si no puedo alcanzar una meta, me frustro fácilmente y me rindo”.

Como antídoto terapéutico, debes ofrecer estructura, establecer límites suaves pero claros, y practicar la lentitud y la tolerancia a la incomodidad.

ESQUEMAS RECIENTEMENTE PROPUESTOS

Para una necesidad insatisfecha de justicia

INJUSTICIA

Tu cliente percibe que el mundo es fundamentalmente injusto, espera que esto no se corrija en la sociedad y teme convertirse en una víctima. Se siente indignado y enojado, y posiblemente también temeroso, ante la injusticia social o personal.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: “De verdad no soporto la injusticia. Las autoridades solo están improvisando y nadie interviene, y soy yo quien sufre otra vez”.

Como antídoto terapéutico, reconoce los sentimientos de injusticia sin polarizarlos, explica las variaciones normales en la desigualdad y enseña a tu cliente a tolerarlas, enfócate en la influencia personal y corrige cualquiera de tus propias acciones que causen injusticia.

En el caso de una necesidad insatisfecha de autocoherencia

FALTA DE UNA IDENTIDAD COHERENTE

El cliente se percibe a sí mismo como alguien fragmentado y cambiante, sin un sentido claro de ser un “yo”, ya que se siente confundido, inseguro y alienado de sí mismo.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: “Estoy compuesto por partes separadas y no tengo control sobre ellas”. “No entiendo quién soy ni por qué existo”. “Siempre estoy muy confundido”.

Como antídoto terapéutico, el terapeuta brinda coherencia, interpreta el comportamiento del cliente de manera verbal y no verbal (Y lo traduce según sus modos), reflexiona sobre sus sentimientos, pensamientos y comportamiento, y ayuda al cliente a formar su identidad.

FALTA DE UN MUNDO CON SENTIDO

Tu cliente percibe que el mundo es vacío o carece de sentido y se siente desconectado de él. Se siente vacío y cree que la vida carece de sentido.

Entre las afirmaciones de los clientes se incluyen: “No entiendo cómo funciona el mundo”. “¿Qué sentido tiene todo esto?”.

Como antídoto terapéutico, interpretas los mensajes verbales y no verbales de los demás, exploras los valores importantes de la sociedad y de tu cliente, y te enfocas en el sentido.

ESQUEMAS POSITIVOS

En los últimos años, se ha prestado cada vez más atención a los esquemas positivos, que se desarrollan cuando se satisfacen las necesidades emocionales fundamentales durante la infancia. Los esquemas positivos pueden desempeñar un papel importante en el proceso de recuperación y deben reforzarse en la terapia para que se integren en patrones de comportamiento sanos.

Los esquemas positivos pueden medirse mediante el Cuestionario de Esquemas Positivos de Young (Louis et al., 2018) y se dividen en cuatro dominios:

- **Conexión:** Plenitud emocional, Apertura emocional y espontaneidad, Pertenencia social y Éxito;
- **Autonomía:** Autocontrol/autodisciplina sanos, Apego estable, Competencia y Optimismo;
- **Estándares sanos y realistas:** Expectativas realistas, Autocuidado y Autocompasión;
- **Límites realistas:** autodirección, autodisciplina y consideración por los demás.

MODOS

Esta sección ofrece una visión general de los modos con sus esquemas subyacentes y respuestas de afrontamiento (según Arntz et al., 2021). Describimos los posibles sentimientos, pensamientos y comportamientos del cliente cuando estos modos están activos, ideas para nombres

personalizados de los modos, el propósito de trabajar con cada modo, y los métodos y técnicas terapéuticas más comunes.

MODOS DEL NIÑO (RESIGNACIÓN ANTE LOS ESQUEMAS)

NIÑO VULNERABLE (INCLUIDOS EL NIÑO SOLITARIO, EL NIÑO ABANDONADO, EL NIÑO MALTRATADO O EL NIÑO INFERIOR)

En este modo, el cliente se resigna a las experiencias de los esquemas activados.

Estos pueden ser muchos esquemas diferentes, tales como Privación Emocional, Abandono/Inestabilidad, Desconfianza/Abuso o Imperfección/Vergüenza.

El cliente **siente** soledad, miedo, tristeza, inseguridad o inferioridad (Dependiendo de los esquemas activados).

Por ejemplo, puede pensar: “Nadie está ahí para mí. Me están abandonando. No estoy a salvo”. “A los demás no les caigo bien”.

Lo que **hace** es, por ejemplo, aislarse, aferrarse a alguien o llorar.

Esto varía según el tipo de problema: en un cliente con trastorno de personalidad obsesivo-compulsiva, el modo del Niño Vulnerable se presenta de manera diferente a como lo hace en un cliente con trastorno límite de la personalidad.

Los **nombres** personalizados que se usan comúnmente son: Pequeño... [Nombre del cliente], Triste... [Nombre del cliente] o Temeroso... [Nombre del cliente].

El **objetivo** de trabajar con el Niño Vulnerable es crear un apego seguro con los demás y validar otras necesidades emocionales relevantes.

Entre los **métodos y técnicas** más comunes se incluyen la imaginación Reescriptiva, en la que se protege al niño o se satisface otra necesidad emocional suya; cuestionar las creencias que mantienen al Niño Vulnerable en un estado de fragilidad; y practicar cómo pedir apoyo.

NIÑO ENFADADO

En este modo pueden activarse muchos esquemas diferentes.

El cliente **siente** una intensa frustración y enojo porque no se satisfacen sus necesidades emocionales.

Por ejemplo, puede pensar: “¡Nadie ve lo que necesito! ¡Es injusto! ¡No entienden nada!”.

Puede **reaccionar** con arrebatos de enojo o dando patadas al suelo.

Algunos nombres personalizados comunes son: [Nombre del cliente] el Enfadado, Pies Inquietos, Petardo.

El **objetivo** es canalizar el enojo dentro de límites realistas y reconocerlo como una señal de necesidades emocionales insatisfechas.

Entre los **métodos y técnicas** más utilizados se encuentran dejar que el Niño Enfadado se desahogue, distinguir entre la ira causada por la situación actual y la provocada por esquemas activados, y practicar la asertividad sin que la situación se agrave. Si un cliente tiene muy poco contacto con su ira, es importante normalizarla y fomentarla.

NIÑO ENFURECIDO

En este modo, pueden activarse muchos esquemas diferentes.

Tu cliente siente una ira intensa y una pérdida de control.

Lo que piensa no solo depende de los esquemas activados (véase Niño Enfadado) sino también de: “¡Mira lo que me has hecho!”.

Entre sus **acciones** se incluyen gritar, decir groserías, golpear, romper cosas y mostrar un comportamiento explosivo.

Los nombres personalizados que se usan comúnmente son: El Huracán, El Tornado [Nombre del cliente], la Bomba a punto de estallar. El **objetivo** es aprender a manejar la tensión y la ira de manera adecuada y detener la escalada.

Los **métodos y técnicas** que se utilizan con frecuencia incluyen establecer límites en combinación con dar rienda suelta a la ira, técnicas orientadas al cuerpo y entrenar la tolerancia a la frustración.

NIÑO IMPULSIVO

En este modo, tu cliente se resigna al esquema de Autocontrol/Autodisciplina insuficientes.

Siente impulsos internos, inquietud e impulsos fuertes.

Piensa: “¡Lo quiero ahora! ¡Tengo que hacerlo de inmediato!”.

Lo que **hace** es actuar de manera impulsiva, tomar riesgos y satisfacer sus necesidades de inmediato.

Los nombres personalizados son: YOLO (Solo se vive una vez), “Salto en el campo”, “Rápido... [Nombre del cliente]”.

El **objetivo** es fortalecer el control de los impulsos y la conciencia de las necesidades frente a los impulsos.

Los **métodos y técnicas** más comunes incluyen dar orientación, establecer límites, el trabajo de sillas, el retraso cognitivo, “detente-piensa-actúa” y la exposición a la incomodidad.

NIÑO INDISCIPLINADO

En este modo, tu cliente se resigna al esquema de Autocontrol/Autodisciplina insuficientes.

Siente resistencia, pereza y frustración cuando se enfrenta a obligaciones.

Piensa: *“No quiero esto. Yo decidiré por mí mismo. Lo haré en otro momento”.*

Lo que **hace** es evadir, rendirse, negarse y quejarse.

Los nombres personalizados son: “Hoja Suelta”, “El Rebelde” y “El Relajado”.

El **objetivo** es desarrollar la persistencia en las tareas.

Los **métodos y técnicas** más comunes son dar orientación, establecer límites, el trabajo de sillas, los experimentos conductuales y el entrenamiento de habilidades de planificación.

MODOS DISFUNCIONALES DEL CRÍTICO INTERIOR (RESIGNACIÓN ANTE LOS ESQUEMAS)

CRÍTICO EXIGENTE

En este modo, tu cliente se resigna al esquema de Estándares inalcanzables/Hipercrítica.

Siente estrés y una presión constante.

Piensa: “Tengo que trabajar mejor/más duro. No es suficiente”.

Lo que **hace** es, por ejemplo, exigirse al máximo, sobrepasar sus propios límites, luchar por la perfección y no permitirse ningún descanso.

Los nombres personalizados son: “El Estricto”, “El Sargento Instructor” y “El Listón Alto”.

El **objetivo** es combatir los mensajes exigentes.

Los **métodos y técnicas** más comunes son: imaginiería Reescriptiva mentales, trabajo de sillas, cuestionar las cogniciones relacionadas con los estándares elevados, practicar el juego, la relajación y realizar tareas a un nivel “suficientemente bueno”.

CRÍTICO PUNITIVO (INCLUIDO EL CRÍTICO INDUCTOR DE CULPA)

En este modo, tu cliente se resigna al esquema de Punitividad.

Siente odio hacia sí mismo, culpa y vergüenza.

Piensa: “Merezco un castigo. Soy malo”.

Lo que **hace** es menospreciarse a sí mismo, castigarse y actuar de manera autodestructiva.

Los nombres personalizados son: “El Látigo”, “El Matón Interno”, “El Acusador” y “El Fiscal”.

El **objetivo** es combatir estos mensajes.

Los **métodos y técnicas** más comunes incluyen la imaginiería Reescriptiva, el trabajo de sillas, cuestionar las cogniciones relacionadas con el autocastigo y la autoacusación, practicar la autocompasión y aprender a decepcionar a los demás (si es necesario).

MODOS DE AFRONTAMIENTO DISFUNCIONALES (EVITACIÓN O INVERSIÓN DE ESQUEMAS)

RENDIDO COMPLACIENTE

Este modo puede estar sustentado por casi todos los esquemas que tu cliente evita.

Es posible que **sienta** miedo al rechazo, tensión y/o enojo reprimido.

Piensa: “Tengo que hacer lo que los demás quieren; de lo contrario, me meteré en problemas”.

Lo que **hace** es complacer, adaptarse, no establecer sus propios límites o difuminarlos, y evitar el conflicto.

Los nombres personalizados son: “El Complaciente”, “El Camaleón” y “El Adaptador”.

El **objetivo** es soportar la fricción o el conflicto y entrenar la asertividad. Los **métodos y técnicas** más comunes son la confrontación empática, el trabajo de sillas, cuestionar las creencias (“Tengo que adaptarme a los

demás para evitar... [Esquema]”), practicar el establecimiento y el control de los propios límites, y expresar los propios deseos.

PROTECTOR SEPARADO

Casi todos los esquemas pueden subyacer a este modo, y tu cliente los evita.

Se **siente** apático, vacío y separado.

Piensa, por ejemplo: “Los sentimientos son peligrosos, debo aislarme”. Lo que **hace** es levantar un muro, disociarse y evitar el contacto y la intimidad.

Los nombres personalizados son: “El Muro” y “El Robot”.

El **objetivo** es reducir la evasión y restablecer el contacto con las propias emociones.

Los métodos y técnicas más comunes son la confrontación empática, el trabajo de sillas, el cuestionamiento de creencias (“Es mejor que no sienta/exprese mis emociones, porque de lo contrario... [esquema]”) y la exposición a las emociones.

PROTECTOR ENFADADO

Casi todos los esquemas pueden subyacer a este modo, y tu cliente los evita. Siente enojo, irritación y desconfianza.

Por ejemplo, piensa: “Aléjate de mí, o de lo contrario me haré daño”.

Lo que **hace** es crear distancia a través del mal humor, el cinismo o una actitud enojada y desdeñosa.

Los nombres personalizados son: “El Gruñón”, “El Malhumorado”, “El Puercoespín”.

El **objetivo** es reducir la evitación (Enfadada) y restablecer el contacto con las propias emociones.

Entre los métodos y técnicas más comunes se incluyen la confrontación empática, el trabajo de sillas, cuestionar las creencias asociadas a los esquemas (Por ejemplo: “No me van a entender”, “Nunca consigo lo que necesito”), la exposición a las emociones y practicar cómo permitir la cercanía con los demás.

AUTOCALMANTE SEPARADO

Este modo puede estar sustentado por casi todos los esquemas, y tu cliente los evita.

Siente tensión, inquietud o dolor emocional que necesita adormecer.

Piensa: “No quiero este sentimiento, voy a adormecerme o buscar una distracción”.

Lo que **hace** es jugar en exceso, trabajar en exceso, hacer ejercicio en exceso, pasar el tiempo desplazándose por el celular o viendo series de televisión; consumir sustancias; comer en exceso; o autolesionarse.

Los nombres personalizados son: “El Adormecido”, “El Distractor”, “El Corredor” o “El Deslizador”.

El **objetivo** es aprender a tolerar las emociones y a desarrollar otras formas sanas de regularlas.

Los **métodos y técnicas** más comunes incluyen la confrontación empática, el trabajo de sillas, cuestionar creencias (*No puedo tolerar mis emociones*) y practicar la regulación emocional.

SOBRECONTROLADOR DESCONFIADO

Casi todos los esquemas pueden subyacer a este modo, y tu cliente los evita.

Se **siente** hiperalerta y posiblemente desconfiado.

Piensa: “Tengo que tener cuidado, la gente tiene malas intenciones”.

Lo que **hace** es poner a prueba, verificar, revisar y no confiarte nada.

Los nombres personalizados son: “El Detective”, “El Modo Escáner” y “La Cámara”.

El **objetivo** es aprender a soltar el comportamiento controlador y fortalecer la confianza en los demás.

Los **métodos y técnicas** más comunes son la confrontación empática, el trabajo de sillas, cuestionar las interpretaciones de desconfianza e injusticia, y practicar la confianza.

SOBRECONTROLADOR PERFECCIONISTA

Este modo es el resultado de una inversión de los esquemas de Fracaso, Privación emocional o Autocontrol/Autodisciplina insuficientes.

Tu cliente **siente** presión, una intensa sensación de responsabilidad y un miedo subyacente al fracaso.

Piensa: “Tiene que ser perfecto. Tengo que tener todo en orden”.

Lo que **hace** es controlar, trabajar en exceso, organizarse de manera obsesiva, preocuparse o mantener el control de otras formas.

Los nombres personalizados son: “El perfeccionista”, “El organizador” y “El compulsivo”.

El **objetivo** es aprender a soltar el control y a tolerar la imperfección.

Los **métodos y técnicas** más comunes son la confrontación empática, el trabajo de sillas, cuestionar las reglas perfeccionistas y practicar el permitir los errores.

BUSCADOR DE ATENCIÓN Y APROBACIÓN

Este modo es el resultado de una inversión de los esquemas de Privación emocional, Imperfección/Vergüenza, Aislamiento social/Alienación o Inhibición emocional.

Tu cliente **se siente** inseguro y ansía atención y reconocimiento.

Piensa: “Tengo que destacar para que me vean”.

Lo que **hace** es dramatizar, exagerar las emociones o erotizar.

Los nombres personalizados son: “El Buscador de Confirmación”, “El Dramático”, “El Amigo de la Atención”.

El **objetivo** es fortalecer la autoestima y la confianza en sí mismo.

Los **métodos y técnicas** más comunes son la confrontación empática, el trabajo de sillas, cuestionar las cogniciones relacionadas con la autoimagen y practicar una autoexpresión adecuada.

AUTOENGRANDECEDOR

Este modo es el resultado de la inversión de un esquema; puede tratarse de casi cualquier esquema.

Tu cliente **siente** una autoestima inflada e irritabilidad cuando se le imponen límites.

Piensa: “Soy más importante que los demás”.

Lo que **hace** es alardear, dominar, exigir y menospreciar a los demás.

Los nombres personalizados son: "El Sabelotodo", "El Señor de la Mansión", "Miss Universo", "El Arrogante".

El **objetivo** es mejorar la autoimagen subyacente.

Los **métodos y técnicas** más comunes son la confrontación empática, el trabajo de sillas, el establecimiento de límites, el cuestionamiento de las cogniciones relacionadas con la autoimagen y las reglas, la práctica de la adopción de perspectivas y el trato respetuoso hacia los demás.

INTIMIDACIÓN Y ATAQUE

Este modo es el resultado de la inversión de los esquemas de Abandono, Subyugación, Injusticia o Desconfianza/Abuso.

Tu cliente **siente** enojo, tensión y un miedo subyacente a la humillación.

Piensa: “Debo atacar antes de que me hagan daño”.

Lo que **hace** es intimidar, amenazar y mostrar agresividad verbal y física.

Los nombres personalizados son: “El Luchador”, “El Acosador”, “El Atacante”.

El **objetivo** es detener el comportamiento amenazante o intimidatorio y enseñarle a tu cliente a lidiar con los desencadenantes subyacentes de manera adecuada.

Los **métodos y técnicas** más comunes incluyen establecer límites, la confrontación empática, el trabajo de sillas, cuestionar las creencias que justifican el ataque a los ojos de tu cliente (“La otra persona me provocó”) y practicar comportamientos alternativos.

ENGAÑO Y MANIPULACIÓN

Este modo es el resultado de una inversión de los esquemas de Abandono o Injusticia.

El cliente **siente** oportunismo y un miedo subyacente a perder el control.

Piensa: “Tengo que actuar con astucia para conseguir lo que quiero”.

Lo que **hace** es mentir, manipular, engañar y ocultar información para evitar el rechazo o el castigo, o para obtener una ventaja.

Los nombres personalizados son: “El Bribón”, “El Torbellino” y “El Astuto”.

El **objetivo** es enseñarle al cliente a asumir la responsabilidad.

Los **métodos y técnicas** más comunes incluyen establecer límites dentro de una relación segura, la confrontación empática, el trabajo de sillas, cuestionar las cogniciones que provocan un comportamiento engañoso o manipulador en el cliente, y practicar la asunción de responsabilidad.

DEPREDADOR

Este modo es el resultado de una inversión del esquema de Injusticia.

Tu cliente **siente** frialdad y deseos de venganza, y se muestra calculadoramente tranquilo.

Piensa: “Debo eliminar este riesgo. No debo mostrar debilidad.

Lo que **hace** es infligir daño de manera estratégica, explotar y oprimir”.

Los nombres personalizados son: “La Mano de Hierro”, “El Cazador”. El **objetivo** es detener el comportamiento asociado y garantizar la seguridad.

Los **métodos y técnicas** más comunes incluyen establecer límites estrictos, la confrontación empática, examinar las percepciones de amenaza, la evaluación de riesgos, y aprender y practicar formas alternativas de lidiar con los desencadenantes de este modo.

MODOS FUNCIONALES

ADULTO SANO

En este modo, existen esquemas positivos (Véase la sección “Esquemas positivos”).

Tu cliente **siente** un cierto grado de calma, estabilidad, confianza y (auto)compasión.

Por ejemplo, **piensa:** “Puedo manejar esta situación. Mis necesidades son importantes, pero también tomo en cuenta a los demás”.

Lo que **hace** es cuidarse a sí mismo, resolver problemas, ayudar a los demás sin perderse a sí mismo y establecer límites para sí mismo cuando es necesario.

Los nombres personalizados son: “El Capitán”, “El Sabio... [Nombre del cliente]”, “El Fuerte... [Nombre del cliente]”.

El **objetivo** es fortalecer este modo.

Los **métodos y técnicas** más comunes son la imaginería orientada al futuro, el trabajo de sillas con los tres pasos del Adulto Sano, la integración de creencias realistas y los experimentos conductuales.

EL NIÑO FELIZ (TAMBIÉN PERTENECE A LA CATEGORÍA DE LOS MODOS DEL NIÑO)

En este modo, hay esquemas positivos (Véase la sección “Esquemas positivos”):

tu cliente **se siente** espontáneo, seguro, juguetón, conectado y relajado.

Piensa: “Puedo jugar. Estoy bien tal como soy”. Lo que **hace** es divertirse, ser creativo, participar en interacciones sociales y ser espontáneo.

Los nombres personalizados son: “El Bailarín... [Nombre del cliente]”, “El Radiante... [Nombre del cliente]”, “El Feliz”.

El **objetivo** es estimular al Niño Feliz.

Los **métodos y técnicas** más comunes son la imaginería centrada en experiencias seguras y satisfactorias; modelar la espontaneidad y el juego; y probar actividades que traigan alegría y energía.