

**HÁBITOS DE EFECTIVIDAD SOCIAL EN LOS ESTUDIANTES
Y COMUNIDAD DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA
EDUCACION DE LA UNIVERSIDAD DE CARABOBO**

HABITS OF SOCIAL EFFECTIVENESS IN STUDENTS AND COMMUNITY OF THE
FACULTY OF EDUCATION SCIENCES OF THE UNIVERSITY OF CARABOBO

***Madelen Piña Rodríguez**

mpinar@uc.edu.ve

Facultad de Ciencias de la Educación
Universidad de Carabobo
Estado Carabobo, Venezuela

ENSAYO

* Licenciada en Educación, Mención Matemática. Maestría Enseñanza de la Matemática (UC - Venezuela). Doctorado en Educación (UNIEDPA - Panamá). Profesora Adscrita a la Cátedra de Informática del Departamento de Informática de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad de Carabobo

Recibido: 11 de Mayo de 2015

Aprobado: 26 de Febrero de 2016

Resumen

Los hábitos son factores poderosos en nuestras vidas. Aristóteles citaba «Somos lo que hacemos día a día. De modo que la excelencia no es un acto, sino un hábito» y en este sentido se comprende que la formación de hábitos está inmersa en la base de la educación; por lo que se debe ahondar sobre ellos para dar respuesta a ¿por qué profesionales brillantes no progresan? o ¿por qué gente con buenas intenciones no logra sus metas?; ante tal inquietud, surge este ensayo el cual tiene como propósito de incentivar la reflexión sobre los hábitos de efectividad en estudiantes y comunidad de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad de Carabobo (FaCE UC), quienes no escapan de toda estas situaciones planteadas. Resaltando que, el verdadero camino a la transformación llega, cuando empezamos a analizar nuestros hábitos y creencias, descubriendo su origen ya sea bajo aspectos religiosos, culturales, sociales, educativos, familiares o mediáticos, encausándolos con razonamientos racionales en pro de mejores experiencias sensoriales de nuestra vida, que permita pasar más allá de la independencia a la interdependencia social.

Palabras clave: Hábitos de efectividad, TREC, campo cuántico. educación

Abstract

Habits are powerful factors in our lives. Aristotle quoted "we are what we do every day. So that excellence is not an act, but a habit ". In this sense, it is understood that the formation of habits is embedded on the base of education; so it should expand on them to answer questions like: why brightest people do not progress or why people with good intentions do not achieve their goals. At this concern, this essay emerges trying to encourage reflection on the community of the Faculty of Education at the University of Carabobo (Face UC) and students' effectiveness habits who cannot keep away from these situations. Marking that the true path to transformation comes from analyzing our habits and beliefs, discovering its origin in either religious, cultural, social, educational, family or media aspects, leading them with rational arguments in favor of better sensory experiences of our lives, allowing pass beyond social independence to interdependence.

Keywords: Habits of effectiveness, RECT, quantum field, education.

Introducción

Los hábitos son factores poderosos en nuestras vidas. Aristóteles citaba «Somos lo que hacemos día a día. De modo que la excelencia no es un acto, sino un hábito» Dado que se trata de pautas consistentes, a menudo inconscientes, de modo constante y cotidiano, expresa nuestro carácter y genera nuestra éxito o fracaso en los estudios, hogar, en las relaciones, en el trabajo, entre otras. Al revisar la definición de la palabra éxito en el diccionario de la real academia española (2016), encontramos como el resultado feliz, de un negocio, actuación o la buena aceptación que tiene alguien, entre otros. Sin embargo para las personas el éxito, es un concepto que depende de su paradigma, que le genera un sentimiento de satisfacción personal y de logros. En este sentido, podemos decir que el éxito es contrario al fracaso y se alcanza, tanto en objetivos grandes como en pequeñas acciones del día a día, pero que tan difícil es lograrlo, por la falta de buenos hábitos que modelen al ser humano en el pensar y sentir congruentes, que es el camino al éxito en el hacer y convivir con efectividad.

Pero hay que tener cuidado, Durán Mena (2015) dice que aquello que hacemos por costumbre se convierte en la llave que abre la cerradura de las puertas del éxito o del fracaso en nuestras vidas. Los hábitos, así como pueden ser catapultas que trabajan a nuestro favor, pueden volverse en nuestra contra. El problema con los malos hábitos, es que forman parte del paisaje diario, nos acostumbramos tanto a ellos que ni vemos ni notamos, la forma negativa en que están

actuando en nuestras vidas. Evidentemente, los malos hábitos influyen directamente la forma en la que tomamos decisiones.

Es por ello que Durán Mena (2015) cita Zenger y Folkman, consultores en liderazgo, que realizaron un estudio en el cual entrevistaron a más de 50.000 líderes y compararon las formas de actuar de aquellos que estadísticamente tomaban buenas decisiones con aquellos que no lo hacían, llegando a la conclusión que el cultivo de malos hábitos como la flojera, falta de previsión, la vacilación, quedarse encerrado en el pasado, dependencia exacerbada, aislamiento, entre otros; lleva a gente talentosa a tomar malas decisiones.

Por tales razones, surge la inquietud de realizar este ensayo para promocionar la importancia del fomento y la toma de conciencia de los hábitos de efectividad social, bajo la mirada de expertos en el tema como Covey, Allis y Dispenza; dirigida en especial a los estudiantes y comunidad de FaCE UC, que no escapa de toda estas situaciones anteriormente planteadas, donde se pretende abrir una ventana que permita identificar el qué, porque y el cómo a través de hábitos de efectividad o principios, permite el fortalecimiento del carácter básico, al ser moldeado, esculpido día a día, para convivir con efectividad y tomar buenas decisiones en pro de su éxito.

Gestión y liderazgo (Stephen Covey, 1997)

Gestión y del liderazgo de Stephen Covey (1997) es una teoría que es aplicable a nuestra vida personal, social y laboral. Según Covey, nuestros paradigmas afectan la forma en cómo interactuamos con los demás, lo cual en respuesta afecta cómo los otros interactúan con nosotros. De su modelo propuesto haremos referencia de: Que es el Hábito, Los principios no son prácticas, El principio del Equilibrio P/PC, Escuchar nuestro lenguaje y Circulo de Preocupación / Circulo de Influencia.

Definición de hábito

Covey (1997) define a los hábitos como una intersección de conocimiento, capacidad y deseo, para que estos sean de efectividad deben estar centrado en principios o leyes naturales (la

rectitud, dignidad humana, el servicio, la calidad o excelencia, potencial, amor, etc.) que formen el carácter de la persona; «de adentro hacia afuera», significa empezar con los paradigmas de la persona y los motivos, un despertar de la conciencia, basado en los principios correctos que cimientan la felicidad y el éxito duraderos del ser humano y sus interacciones, el liderazgo, el servicio, la formación de equipos, la orientación organizacional y muchas otras iniciativas empresariales o educativas, entre otras.(p 28-29), ver figura N°1



Fig. 1: Hábitos efectivos, Principios y pautas de conducta internalizados.

Fuente: Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva, por Stephen R. Covey (1997), pág 60.

Los principios no son prácticas

Los principios son directrices o faros para la conducta humana que han demostrado tener un valor duradero y permanente, fortaleciendo la ética del carácter, como cimiento del éxito: en cosas tales como la integridad, la paciencia, el esfuerzo, la mesura, el valor, la justicia, la paciencia, la simplicidad, la modestia, entre otros y los integra en su carácter básico, en total contraste, con la concepción básica del éxito creada después de la Segunda Guerra Mundial donde se impuso la ética de la personalidad, desplazando la ética del carácter; donde el éxito pasó a ser más una función de la personalidad, de la imagen pública, de las actitudes y las conductas, mediante habilidades y técnicas que hacen funcionar los procesos de la interacción humana, como por ejemplo «Tu actitud determina tu altitud», «La sonrisa hace más amigos que

el entrecejo fruncido», entre otras. (Covey, 1997, pp 12 -13). Covey (1997), hace referencia de 7 hábitos basados en PRINCIPIOS de efectividad que son las piedras angulares del éxito, ver tabla N°1.

Tabla N°1. Hábitos basados en principios de efectividad

Hábitos basados en Principios de Efectividad			
	Hábito	Descripción	Resultados
Independiente	Proactividad	Hábito de la responsabilidad	Libertad
	Empezar con un fin en mente	Hábito del liderazgo personal	Sentido de vida
	Establecer lo Primero lo Primero	Hábito de la administración personal	Priorizar lo importante vs. Lo urgente
Interdependiente	Pensar en ganar /ganar	Hábito del beneficio mutuo	Bien común - Equidad
	Procurar primero comprender, y después ser comprendido	Hábito de la comunicación efectiva	Respecto - Convivencia
	Sinergizar	Hábito de Interdependencia	Logros Innovación
	Afilan la sierra	Hábito de la mejora continua	Balance – Renovación

Fuente: Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva Stephen R. Covey, (1997, p.14)

El principio del equilibrio P/PC

Para desarrollar conductas o hábitos de efectividad, Covey (1997) dice que se debe tener en cuenta y respetar el principio del Equilibrio P/PC, donde P= es los resultados o producción (los huevos de oro) y PC= es la aptitud o el medio (la gallina de oro), teniendo en cuenta que:

Aptitud: Es el conocimiento o capacidad para desarrollar cierta actividad.

Actitud: Voluntad para encarar las actividades.

Mantener el equilibrio P/CP, suele exigir un juicio delicado. Equilibra el corto plazo con el largo plazo. Éste es un principio que podemos encontrar validado en nuestra propia vida, por ejemplo, cuando vamos hasta el límite de nuestras fuerzas para conseguir más huevos de oro y enfermamos o quedamos exhaustos, incapaces ya de producir nada. (Covey, 1997, p 35)

El equilibrio P/CP es la esencia misma de la efectividad. Esto es válido para todos los aspectos de la vida. Podemos trabajar con él o contra él, pero ahí está. Es la definición y el paradigma de la efectividad sobre las cuales se basan los siete (7) hábitos o principios de efectividad señalados anteriormente en la tabla 1.

Escuchar nuestro lenguaje

Dado que nuestras actitudes y hábitos fluyen de nuestros paradigmas (planos mentales), Covey (1997) indica que al ser examinados utilizando la autoconciencia, a menudo podemos descubrir en ellas, la naturaleza de nuestros mapas subyacentes. Nuestro lenguaje, por ejemplo, es un indicador muy fiel del grado en que nos vemos como personas reactivas ó proactivas, por ejemplo ver tabla N°2. (pp. 47 -48)

Tabla N° 2. Actitudes y Hábitos que fluyen de nuestros paradigmas

Actitudes y Hábitos que fluyen de nuestros paradigmas	
Reactivas	Proactivas
No puedo hacer nada.	Examinemos nuestras alternativas.
Yo soy así.	Puedo optar por un enfoque distinto.
Me vuelve loco.	Controlo mis sentimientos.
No lo permitirán.	Puedo elaborar una exposición efectiva.
Tengo que hacer eso.	Elegiré una respuesta adecuada.
No puedo.	Elijo.
Debo.	Prefiero.
Si...	Pase lo que pase.

Fuente: Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva Stephen R. Covey, (1997, p.94).

Círculo de preocupación / Círculo de influencia

Covey (1997) nos dice que otro modo excelente de tomar más conciencia del propio grado de proactividad consiste en examinar en qué invertimos nuestro tiempo y energía, por ejemplo la salud, los hijos, la deuda pública, entre otras. Resulta que cuando revisamos estas cosas, es evidente que sobre algunas de ellas no tenemos ningún control real (preocupación) y

con respecto a otras si tenemos control (influencia), podemos separarlas y ubicarlas cada una de ellas en uno de los dos círculos concéntricos. Ver figura N°2. (p 49)

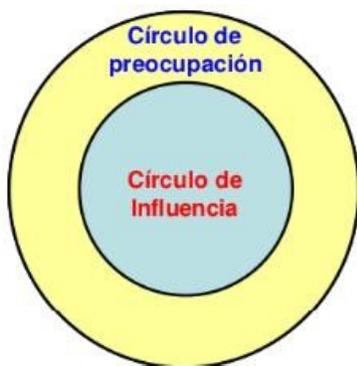


Figura N°2: Círculo de Preocupación / Círculo de Influencia
Fuente: Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva por: Stephen R. Covey, pág 50

Las personas proactivas centran sus esfuerzos en el círculo de influencia. Se dedican a las cosas con respecto a las cuales pueden hacer algo y su energía es positiva, se amplía y aumenta, lo cual conduce al aumento de su radio de acción o círculo de influencia.

Por otra parte, las personas reactivas centran sus esfuerzos en el círculo de preocupación, su foco se sitúa en los defectos de otras personas, en los problemas del medio y en circunstancias sobre las que no tienen ningún control. De ello resultan sentimientos de culpa y acusaciones, un lenguaje reactivo y sentimientos intensificados de aguda impotencia, desatendiendo las áreas en las que se puede hacer algo, determina que su círculo de influencia se encoja. Cuando trabajamos en nuestro círculo de preocupación otorgando a cosas que están en su interior el poder de controlarnos, no estamos tomando la iniciativa proactiva necesaria para efectuar el cambio positivo. (Covey, 1997, p 49-51)

Terapia racional emotiva conductual (TREC)

La TREC, siendo una teoría avalada por Albert Ellis y publicada en conjunto con Maclaren, se fundamenta en los pensamientos (cognición), sentimientos (emoción) y comportamiento (conductas) como funciones humanas integradas, las perturbaciones de las

personas no son consecuencia de los hechos en sí, sino de la evaluación que hacemos de esos hechos, de acuerdo a como los estamos percibiendo. Por lo tanto, si la ocurrencia de un evento que disgusta, se evalúa como negativo (cognición), nos sentiremos mal al respecto, ya sea enojados/as, o tristes (sentimientos) y haremos algo al respecto, llorar o evitar la situación (conducta).

Ahora bien, Ellis denomina “pensamiento racional (CRs)”, a la manera como usualmente se piensa y se evalúa lo que sucede, en otras palabras lo define como funcional, por otra parte, a un comportamiento poco funcional, consecuencia de una evaluación dada a los hechos, lo define como “pensamiento irracional (CIs)”. Por consiguiente se cataloga de “racional” o “irracional” un acontecimiento en función a como la persona evalúa emocionalmente los hechos, de forma netamente personal no bajo el criterio del terapeuta, esta forma subjetiva de evaluación tiene como consecuencia ansiedad, depresión, rabia, lo que no permite concentrarse en el logro de las metas planteadas.. En este caso se puede decir que las emociones manejan al individuo, no se siente bien, se inmoviliza, no logra los objetivos planificados y todo esto perturba sus relaciones personales, de tipo familiar, laboral, de pareja, social, académicas y hasta su juicio sobre sí mismo, en otras palabras su autoestima. (Ellis, A. y Maclaren C, 2004, pp 37 -39)

Por lo tanto, en este modelo «ABC» de la TCER, la «A» indica una experiencia adversa de la persona. La «C» es la consecuencia emocional que se refleja en su comportamiento conectada a la «A». La «B» es la creencia o juicio evaluativo que tiene la persona sobre sobre «A», lo que desencadena el comportamiento, que se manifiesta en el comportamiento «C». La TCER se especializa en ayudar a la persona con su experiencia, igualmente le orienta en cómo recuperarse en situaciones futuras, «enseñando» oportunidades y una motivación añadida gestionar por sí mismo su recuperación disminuyendo la inversión en tiempo y dinero. (Ellis, A. y Maclaren C, 2004, p 59).

Finalmente, los autores concluyen que:

Los tres principales objetivos de la técnicas cognitivas son identificar, cuestionar y reemplazar activamente el pensamiento irracional. El enfoque inicial y principal de la TCER reside en el proceso cognitivo porque los cambios filosóficos en la manera de pensar de un paciente puede tener efectos positivos permanentes sobre sus emociones y comportamientos. (Ellis, A. y Maclaren C, 2004, p 86)

PhD Navas Robleto (1999) al referirse de la TREC de Ellis, con el ejemplo de la figura N° 3, dice que: “es consonante con lo que hacía notar el filósofo Epicteto, hace 2000 años aproximadamente que: No son los eventos que suceden los que perturban a los seres humanos, sino la opinión o interpretación que se hace de ellos”.

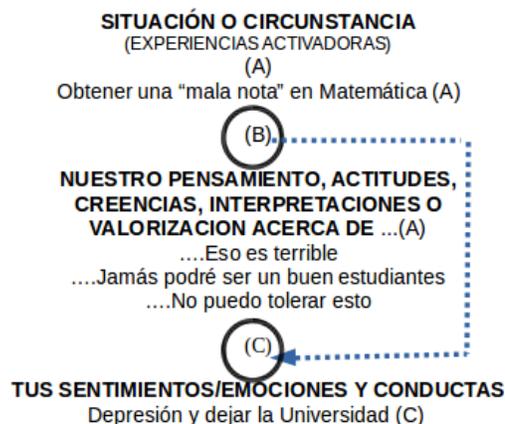


Figura N° 3: Posición congruente con el funcionamiento de la interrelación constante entre pensar, sentir y actuar.

Fuente: Breve Introducción a los Principios de la Terapia Racional-Emotiva Conductual (TREC) por Navas Robleto, José J. (1999).

Campo cuántico (Joe Dispenza, 2012)

Arntz, W; Chasse, B.; Mark, V (2006) cita a Dispenza al hacer referencia de las infinitas posibilidades para cambiar tú realidad cotidiana, explicada a través de la física cuántica, donde nos preguntan ¿qué es lo real?, ¿que nos hace nuestros pensamientos a nosotros?; cuando vemos un objeto, debemos preguntarnos ¿quién ve?, el cerebro ó los ojos (lentes), dado que sólo somos consciente de 2 mil millones bit/seg de información de los 400 mil millones de bit/seg que procesamos, cuando alegamos en contra del conocimiento nuevo, ¿cuánta «conciencia» nuestra, está esgrimiendo esas razones?, nuestros pensamientos afecta la realidad o territorio de lo que vemos; si cambias tus conceptos antiguos, tú mente, tú paradigma, tus decisiones cambian y te cambia la vida, porque los conceptos nuevos hace cambiar tus conexiones del cerebro, cambiando de adentro hacia afuera; lo bueno y lo malo no existe, existe porque juzgamos, debemos buscar el conocimiento, sin que nuestras creencias y emociones interfieran. (pp. 46 - 48)

Así mismo, continua Dispenza explicando que todo lo que sentimos, cada emoción, producen en el hipotálamo una sustancia química (neurohormona) específica que se corresponde con la emoción, que

luego recorre por la sangre y es absorbida por los receptores de las células (unidad de conciencia más pequeña) transformándola, que si no la controlas, te vuelves adicto a ella. La adicción es una inhibición y te impide salir del atolladero, por ejemplo, estados emocionales destructivos, la misma situación una y otra vez, incapacidad para cambiar, sentirse impotente para crear algo nuevo, adictos al sexo, entre otros. Si dejamos de dar a las células estas emociones que produce la neurohormona de las que hemos dependido durante mucho tiempo, en la célula, empieza a decaer la necesidad de ella, porque no respondemos a la voz interior de la mente y entramos en un estado de más armonía y el cuerpo experimenta alegría. (Dispenza, 2012, pp. 84 - 85)

La neurociencia

Así mismo Dispenza (2012) explica que la neurociencia ha demostrado que las células nerviosas que se activan, a la vez se interconectan. Si se hace una cosa una vez, un conjunto de neuronas sueltas formarían una red en respuesta, pero si esa conducta no se repite, no «dejaría una profunda huella» en el cerebro. Cuando se practica algo una y otra vez, las células nerviosas crean una conexión cada vez más fuerte entre ellas y se hace cada vez más fácil activar esa red. Si se sigue pulsando el botón de repetición de los circuitos neurales, los hábitos se fijan, fortalecerán y consolidarán; este aprendizaje puede ser ventajoso pero también puede dar como resultado a una conducta no deseada. Igualmente cada vez que interrumpimos un proceso mental o físico que se refleja en una red neural, las células nerviosas y los grupos de células que están conectadas entre sí, empiezan a romper su comunicación. (pp. 77 -80)

La creación cuántica

La creación cuántica te funciona cuando tus pensamientos (ondas) están alineados o coherentes con tus sentimientos (ondas), en caso contrario solo estas enviando ideas/emociones incoherente, confuso al campo, porque nuestro ser actúa como una «antena» de lo invisible, por ejemplo; quieres la abundancia, tienes pensamientos «de ser rico», pero te sientes pobre, no vas a atraer la abundancia en tu vida, atraerás otras respuestas, porque los pensamientos son el lenguaje del cerebro y los sentimientos el lenguaje del cuerpo; por lo que el campo cuántico responde a tu ser de forma coherente o incoherente. (Dispenza, 2012, p 51)

Por lo general nos han hecho creer en el modelo newtoniano, que necesitamos una razón exterior para ser felices, un motivo para sentirnos agradecidos y una causa para sentir amor y paz, que la realidad exterior es lo que nos hace sentir distintos por dentro. Pero el nuevo modelo de realidad cuántica nos reta,

como creadores, a cambiar nuestro interior, en los pensamientos y sentimientos, antes de experimentar la evidencia física con nuestros sentidos. Es ahí la importancia de cambiar tu mundo interior (causa), al buscar un modo de pensar y sentir de forma coherente, comprobando que el mundo exterior (efecto) cambia gracias a tu ser. Todo esto significará, que te acabas de convertir en un creador cuántico, que has pasado del modelo newtoniano de la «causa y efecto» a «causar un efecto». Ver figura N°4.

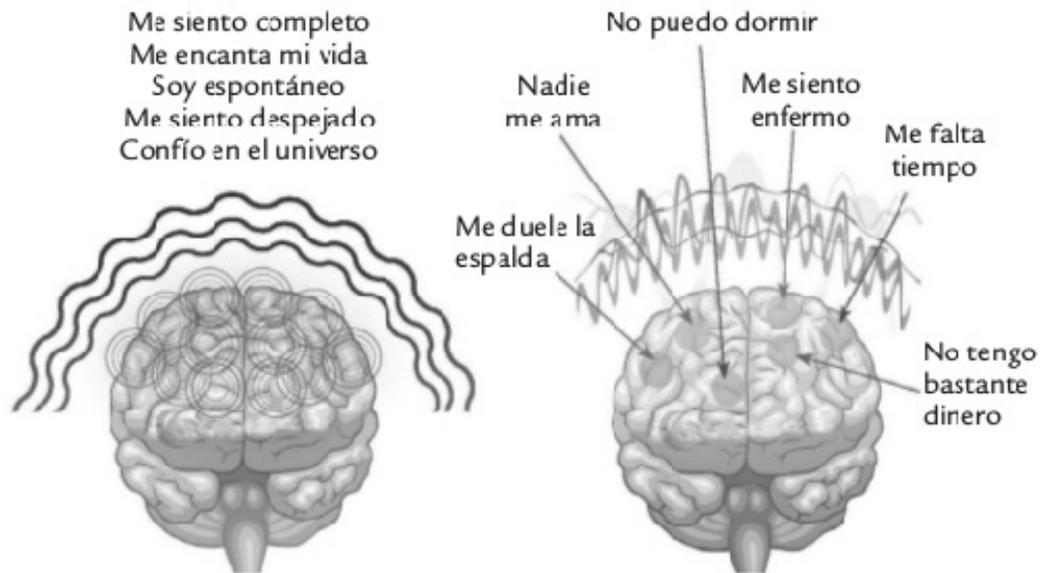


Figura N°4 La Diferencia entre las Ondas Cerebrales Coherentes y las Incoherentes.

Fuente: Deja de ser Tú, por J. Dispenza, pág 239

También en la creación cuántica, se resalta la importancia de sentirse agradecido por algo que existe en el universo, pero que aún no ha ocurrido en tu realidad; esta actitud genera causar el efecto y le transmites al campo cuántico la señal de que esta situación deseada, ya existiera en tu realidad en este instante. Tu ser debe estar convencido de estar experimentando el resultado emocional de la situación futura o efecto. (Dispenza, 2012, p 54)

A modo de cierre

Enseñar es un proceso y la Educación es su producto, si deseamos un mejor producto, es importante incentivar la reflexión en los estudiantes y la comunidad FaCE, UC en iniciar el proceso de renovación, invertir tiempo para mejorar nuestros hábitos de efectividad, que permita pasar de ser

dependiente a independiente, al tener objetivos, ser proactivo, priorizar y administrar su tiempo, como persona; para luego ir logrando el liderazgo o la interdependencia al arraigar los hábitos del beneficio mutuo, la comunicación efectiva y la cooperación creativa del saber, este cambio personal o educativo se logra cuando cambiamos de adentro hacia afuera, si cambias tus conceptos antiguos o paradigmas cambiara las decisiones y te cambia la vida en pro del éxito.

Precisamente por esto es importante la terapia TREC de Ellis, que analiza creencias Racionales (Crs) o Irracionales (Cis) bajo el modelo «ABC» donde los tres principales objetivos son identificar, cuestionar y reemplazar activamente el pensamiento irracional; buscando la coherencia entre sus ideas y emociones en pro del logro de sus metas, para que a partir de allí, pueda ser posible el cambio.

Es por eso que la teoría del campo cuántico de Dispenza (2012) coincide con que todo proceso de creación es de adentro hacia afuera; donde los pensamientos son la carga eléctrica y los sentimientos la carga magnética, donde las ideas envían una señal eléctrica al campo y nuestras emociones atraen magnéticamente situaciones a nuestra vida, muy al contrario de lo que nos hicieron creer con la teoría newtoniana.

El verdadero camino a la transformación llega cuando empezamos a analizar nuestros hábitos y creencias, descubriendo su origen ya sea bajo aspectos religiosos, culturales, sociales, educativos, familiares, mediáticos, encausándolos con razonamientos racionales en pro de mejores experiencias sensoriales de nuestra vida, que permita pasar más allá de la independencia a la interdependencia social.

Referencias

Arntz, W; Chasse, B.; Mark, V (2006) *¿Y tú qué Sabes?* Descubre las infinitas posibilidades para cambiar tú realidad cotidiana. Editorial Palmyra. ISBN: 84-96665-02-X, Deposito legal; M-28-264-2006. España. Consultado 10-05-15 de <https://disurb1.files.wordpress.com/2011/03/y-tu-que-sabes-what-the-bleep-do-we-kwow.pdf>

Covey, S.(1997) *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*. Editorial Paidós Buenos Aires - Barcelona – México ISBN 950-12-9000-X. Consultado 10-05-15 de <http://www.dgsc.go.cr/dgsc/documentos/cecades/los-7-habitos-de-la-gente-altamente-efectiva.pdf>

Diccionario Real Academia Española (2016) *Éxito*. Extraído 20-11-15 de: <http://dle.rae.es/?id=HGAP1jB>

- Dispenza, Joe (2012) *Deja de ser tú. La mente crea la realidad*. Editorial Urano, Venezuela. ISBN: 978-84-7953-825-5. E-ISBN: 978-84-9944-292-1 . Depósito legal: B - 23.750 – 2012. Título original: *Breaking the Habit of Being Yourself* . Editor original: Hay House, California. Traducción: Núria Martí Pérez. Consultado 20-10-15 de: <http://www.reikimaria.com/libros/deja.pdf>
- Durán, Cecilia (2015) *Malos hábitos, malas decisiones*. PhD Creación Literaria de Casa Lamm. Columnista, consultora, capacitadora y conferencista en temas de alta dirección. Extraído 12-11-15 de <http://www.forbes.com.mx/malos-habitos-malas-decisiones/>
- Ellis, A. y Maclaren C. (2004) *Las relaciones con los demás. Terapia del Comportamiento Emotivo Racional* Editorial Oceano Ambar. ISBN 84-7556-339-2. Depósito Legal B-41738-XI.VII. España pág 11 – 20. Consultado 11-08-15 de: http://formarseadistancia.eu/biblioteca/las_relaciones_con_los_demas.pdf
- Navas, J. J. (1999). *Breve Introducción a los Principios de la Terapia Racional-Emotiva Conductual (TREC)*. PhD en Psicología Clínica. Extraído 20-11-15 de <http://www.psypro.com/articulo4.htm>