

## ANEXO

# “TÉCNICAS PARA FORTALECER LA ASERTIVIDAD”<sup>1</sup>

Intentar dialogar asertivamente con otra persona es algo que se va aprendiendo con el tiempo. Con algunas personas nos será más fácil que con otras, así como también dependerá de cómo está nuestro ánimo. Sin embargo, se ha visto que es de gran utilidad para la asertividad en una conversación, el que se cumpla con los siguientes **requisitos**:

### 1 **Describir los hechos concretos**

Se trata de poner una base firme en la conversación, en la que no pueda haber discusión. Cuando describimos hechos que han ocurrido el otro no puede negarlos y así podemos partir de ellos para discutir y hacer los planteamientos precisos. En este punto es donde más tenemos que evitar hacer los juicios de intenciones. No se trata de decir “eres un vago”, sino decir “vengo observando que te levantas desde hace ya varias semanas a la hora de comer”. Diremos, me has dicho 10 veces “no sirves para nada”, en lugar de “me quieres denigrar y hundir” (juicio de intenciones.)

### 2 **Manifiestar nuestros sentimientos y pensamientos**

Es decir, comunicar de forma contundente y clara cómo nos hace sentir aquello que ha ocurrido y qué juicio moral o de pensamiento nos despierta. Es el momento de decir “estoy hasta las narices de esta situación y no la soporto más”, o “me he sentido humillado y denigrado”. Hay que recordar que no se trata de que el otro lo encuentre justificado o no. Le puede parecer desproporcionado, o injusto, pero es lo que nosotros sentimos y tenemos derecho a hacerlo así, no aceptaremos ninguna descalificación, defenderemos nuestro derecho a sentirnos tal y como le decimos. Le estamos informando, no le pedimos que nos entienda o nos comprenda, por eso no puede descalificarnos ni aceptaremos críticas a nuestros sentimientos, emplearemos la técnica del banco de niebla combinado con el disco rayado (ver más abajo.)

### 3 **Pedir de forma concreta y operativa lo que queremos que haga**

No se trata de hablar de forma general o genérica, “quiero que seas más educado”, “quiero que me respetes”, “quiero que no seas vago”; sino que hay que ser concreto y operativo: “quiero que quites los pies de mi mesa”, “quiero que cuando hablo me mires a los ojos y contestes a lo que te pregunto”, “quiero que estudies tres horas diarias”. Son conductas concretas que el otro puede entender y hacer.

### 4 **Especificar las consecuencias**

Es decir, aquello que va a ocurrir cuando haga lo que se le ha pedido. Se le podría plantear también las consecuencias que tendrá para él no hacerlo, pero es preferible especificar lo que va a obtener de forma positiva. De otra manera lo que planteamos es un castigo y los castigos son mucho menos efectivos que los premios o refuerzos. Muchas veces se trata solamente de una forma de presentación, pues frecuentemente algo que puede ser planteado como un castigo, si no lo hace, se puede ver como algo positivo si lo hace. “Si no lo haces tendrás un castigo” se puede convertir en “Si lo haces evitarás que haga lo que no quiero hacer que es lo que supone un castigo para ti, que es algo que, por supuesto, yo tengo que hacer para ser consecuente con mis objetivos y los sentimientos que ya he expresado”.

1. Tomado de GARCÍA HIGUERA, J.A. Asertividad. 2007. <http://www.psicoterapeutas.com/pacientes/asertividad.htm>. [Consulta: marzo 2009].

Evidentemente esto que se describe arriba debe ser puesto en práctica muchísimas veces, hasta que ya lo integremos a nuestra forma de conversar aquellas situaciones que son más complicadas. Si la situación nos causa alguna ansiedad, es una razón más para el ensayo. Cuando nos imaginamos la situación nos estaremos exponiendo a ella en la imaginación y al menos cuando pensemos en hablar con el otro no nos pondremos nerviosos y comenzaremos nuestra conversación en mejor posición anímica. Si nos ponemos nerviosos podemos acogernos al diálogo que hemos preparado en la seguridad de que vamos a expresar nuestros deseos de forma completa. Cuando la ansiedad es demasiado grande hasta el punto de que nos impide expresar nuestros deseos, hemos de plantearnos una estrategia para superarla.

También podemos tener en cuenta algunas técnicas básicas que nos permiten llevar a cabo lo que hemos preparado. No hay que olvidar nunca que nuestros objetivos están plasmados en el diálogo que hemos preparado y que nuestra meta inmediata es decirlo. No se trata de contestar a todas las digresiones que nos hagan, no es necesario ser rápido y agudo para poder responder de forma inmediata a todo lo que nos digan. Se trata de emplear la técnica del **banco de niebla**, que también se llama aceptar en principio, seguida de la del **disco rayado**.

La forma de hacerlo es diciendo que "puede que lleves razón; pero..." (banco de niebla) lo que yo quiero decir es que..." y se sigue con el diálogo en el punto en el que fuimos interrumpidos o repitiéndolo desde el principio (disco rayado). Puede parecer muy limitado y que vamos a hacer el ridículo, pero es sorprendente lo efectivo y natural que resulta. Si saca otros temas, también importantes, no perdamos de vista nuestro objetivo, tenemos que acabar con lo que ha motivado la conversación para poder seguir más tarde con lo que acaba de plantear: en ningún momento hay que perder de vista nuestro objetivo, plasmado en el diálogo preparado.

A continuación se presentan algunas situaciones, explicitando 3 formas de enfrentarlas, sólo una de ellas asertiva:

### **Situación 1:**

**Te ibas a juntar con un amigo en el mall y ha llegado una hora tarde. No ha llamado para avisar que se retrasaría. Estás irritado por la tardanza. Tienes estas alternativas:**

1. **CONDUCTA PASIVA.** Saludarle como si nada y decirle "¿Me acompañas a ver un videojuego?"
2. **CONDUCTA AGRESIVA.** Me has puesto muy nervioso llegando tarde. Es la última vez que salgo contigo.
3. **CONDUCTA ASERTIVA.** He estado esperando durante una hora sin saber lo que pasaba (hechos). Me has puesto nervioso e irritado (sentimientos), si otra vez te retrasas avísame (conducta concreta) harás la espera más agradable (consecuencias).

### **Situación 2:**

**Un compañero de curso constantemente te pide que le soples las respuestas o hagas sus tareas. Decides terminar con esta situación y por ello aprovecharás la próxima vez que lo haga. Las alternativas podrían ser:**

1. **CONDUCTA PASIVA.** Estoy bastante ocupado. Pero si no consigues hacerlo, te puedo ayudar.
2. **CONDUCTA AGRESIVA.** Olvídalo. Deja de copiarme y no seas un flojo. Me tratas como a un esclavo. Eres un desconsiderado.
3. **CONDUCTA ASERTIVA.** Muy frecuentemente me pides que te eche una mano con las tareas, porque no te da tiempo o porque no sabes hacerlo (hechos). Estoy cansado de hacer tus tareas (sentimientos), así que intenta hacerlo tú mismo (conductas), seguro que así aprenderás mucho más y te sentirás mejor (consecuencias).

### **Situación 3:**

**Vas a comer a un lugar. Cuando el mozo trae lo que has pedido, te das cuenta de que el vaso está sucio. Se trata de llevarse bien con el mozo para que nos sirva bien, pero eso no es un buen servicio, podrías:**

1. **CONDUCTA PASIVA.** No decir nada y usar el vaso sucio aunque a disgusto.
2. **CONDUCTA AGRESIVA.** Armar un gran escándalo en el local y decir al mozo que como el servicio es asqueroso nunca volverás a ir a ese lugar.
3. **CONDUCTA ASERTIVA.** Llamar al mozo y, mirándole a la cara y sonriendo, pedirle que por favor te cambie el vaso.