

Entrenamiento asertivo

Sonia Jara T.

El entrenamiento asertivo ha demostrado ser efectivo en el tratamiento del desánimo y la ansiedad derivada de las relaciones interpersonales, especialmente cuando tales síntomas han sido provocados por situaciones injustas.

A medida que el individuo vaya volviéndose más asertivo empezará a defender el derecho a sentirse relajado y a ser capaz de dedicar tiempo sólo para sí mismo.

Tres estilos básicos de conducta interpersonal

El primer paso en el entrenamiento de técnicas asertivas es identificar los tres estilos básicos posibles en toda conducta interpersonal:

1. Estilo agresivo. Son ejemplos típicos de este tipo de conducta la pelea, la acusación y la amenaza, y en general todas aquellas actitudes que signifiquen agredir a los demás sin tener para nada en cuenta sus sentimientos. La ventaja de esta clase de conducta es que la gente no “pisa” a la persona agresiva; la desventaja es que nadie quiere tenerla cerca.

2. Estilo pasivo. Se dice que una persona tiene una conducta pasiva cuando permite que los demás la “pisen”, cuando no defiende sus intereses y cuando hace todo lo que le dicen sin importar lo que piense o sienta al respecto. La ventaja de ser una persona pasiva es que raramente se recibe un rechazo directo por parte de los demás; la desventaja es que los demás se aprovechan de uno y se acaba por acumular una pesada carga de resentimiento y de irritación.

3. Estilo asertivo. Una persona tiene una conducta asertiva cuando defiende sus propios intereses, expresa sus opiniones libremente y no permite que los demás se aprovechen de ella. Al mismo tiempo, es considerada con la forma de pensar y de sentir de los demás.

La ventaja de ser asertivo es que puede obtenerse lo que se desea sin ocasionar trastornos a los demás. Siendo asertivo se puede actuar a favor de los propios intereses sin sentirse culpable o equivocado por ello; igualmente dejan de ser necesarios la docilidad extrema, el ataque verbal o el reproche, y estas formas de actuación pasan a verse como lo que son: formas inadecuadas de actuación que crean dolor y estrés.

Antes de empezar a desarrollar una conducta asertiva hay que tener bien claro el hecho de que tanto el estilo de conducta agresivo como el pasivo, generalmente no sirven para lograr lo que se desea.

Lenguaje corporal

Otro paso en el entrenamiento asertivo es el desarrollo de un lenguaje corporal adecuado. A continuación se indican cinco reglas básicas que es conveniente practicar delante del espejo.

- Mantener contacto ocular con su interlocutor.
- Mantener una posición erguida del cuerpo.
- Hablar de forma clara, audible y firme.
- No hablar en tono de lamentación ni en forma apologista.
- Para dar mayor énfasis a las palabras, utilizar los gestos y las expresiones del rostro.

Técnicas asertivas

Para llegar a ser una persona asertiva hay que aprender a evitar la manipulación. Inevitablemente, nos encontraremos con estrategias que intentarán impedir nuestros objetivos desarrolladas por aquellos que pretenden ignorar nuestros deseos. Las técnicas que se describen a continuación son fórmulas que han demostrado ser efectivas para vencer dichas estrategias y que sirven perfectamente en las relaciones interpersonales de cualquier persona en su cotidianidad.

Técnica del disco rayado. Repita su punto de vista con tranquilidad, sin dejarse ganar por aspectos irrelevantes (*Sí, pero... Sí, lo sé, pero mi punto de vista es... Estoy de acuerdo, pero... Sí, pero yo decía... Bien, pero todavía no me interesa*).

Técnica del acuerdo asertivo. Responda a la crítica admitiendo que ha cometido un error, pero separándolo del hecho de ser una buena o mala persona. (*Sí, me olvidé de la cita que teníamos para comer. Por lo general, suelo ser más responsable*).

Técnica de la pregunta asertiva. Consiste en incitar a la crítica para obtener información que podrá utilizar en su argumentación. (*Entiendo que no te guste el modo en que actué la otra noche en la reunión. ¿Qué fue lo que te molestó de él? ¿Qué es lo que te molesta de mí que hace que no te guste? ¿Qué hay en mi forma de hablar que te desagrada?*)

Técnica para procesar el cambio. Desplace el foco de la discusión hacia el análisis de lo que ocurre entre su interlocutor y usted, dejando aparte el tema de la misma. (*Nos estamos saliendo de la cuestión. Nos vamos a desviar del tema y acabaremos hablando de cosas pasadas. Me parece que estás enfadado*).

Técnica de la claudicación simulada (banco de niebla). Aparente ceder terreno sin cederlo realmente. Muéstrase de acuerdo con el argumento de la otra persona pero no consienta en cambiar de postura (*Es posible que tengas razón, seguramente podría ser más generoso. Quizá no debería mostrarme tan duro, pero...*).

Técnica de ignorar. Ignore la razón por la que su interlocutor parece estar enfadado y aplace la discusión hasta que éste se haya calmado (*Veo que estás muy trastornado y enojado, así que ya discutiremos esto luego*).

Técnica del quebrantamiento del proceso. Responda a la crítica que intenta provocarle con una sola palabra o con frases lacónicas (*Sí... no... quizá*).

Técnica de la ironía asertiva. Responda positivamente a la crítica hostil (*Gracias...*).

Técnica del aplazamiento asertivo. Aplace la respuesta a la afirmación que intenta desafiarle hasta que se sienta tranquilo y capaz de responder a ella apropiadamente. (*Prefiero reservarme mi opinión al respecto... No quiero hablar de eso ahora*).

Sonia Jara T.
Psicóloga.

*Apuntes para uso exclusivo de docencia.
Departamento de Psiquiatría y Salud Mental Sur.
Universidad de Chile.
2008.*