

Entrenamiento asertivo

La asertividad fue descrita inicialmente en 1949 por ANDREW SALTER como un rasgo de personalidad. (Ver "[Educar en la asertividad](#)"). Se pensó que algunas personas lo poseían y otras no, exactamente igual que ocurre con la extroversión o la tacañería. Sin embargo, más tarde fue definida por WOLPE (1958) y LAZARUS (1966) como "la expresión de los derechos y sentimientos personales", y hallaron que casi todo el mundo podría ser asertivo en algunas situaciones y totalmente ineficaz en otras. Por tanto, de lo que se trata es de aumentar el número y diversidad de situaciones en las que se pueda desarrollar una conducta asertiva.

En los años 70 algunos autores descubrieron que las personas que mostraban una conducta poco asertiva creían que no tenían derecho a sus sentimientos, creencias y opiniones. En el fondo, estas personas no estaban de acuerdo con la idea de que todos hemos sido creados de igual forma y que por tanto hemos de tratarnos como iguales.

Se tiene una conducta asertiva cuando se defienden los derechos propios de modo que no queden violados los ajenos. Además, se pueden expresar los gustos e intereses de forma espontánea, se puede hablar de uno mismo sin sentirse cohibido, se pueden aceptar los cumplidos sin sentirse incómodo, se puede discrepar con la gente abiertamente, se puede pedir aclaraciones de las cosas y se puede decir "no". En definitiva, cuando se es una persona asertiva hay una mayor relajación en las relaciones interpersonales.

Algunos piensan que el entrenamiento asertivo vuelve a personas agradables en irascibles y quejicas o frías y calculadoras. Esto no es cierto. Es derecho de cada uno protegerse ante situaciones que nos parezcan injustas o desmedidas; igualmente, cada uno conocer mejor que nadie lo que le molesta y lo que necesita.

Modelo de autoevaluación sobre la asertividad

La forma de interaccionar con los demás puede convertirse en una fuente considerable de estrés en la vida tanto para adultos como para niños. El entrenamiento asertivo permite reducir ese estrés, enseñando a defender los legítimos derechos de cada uno sin agredir ni ser agredido.

Antes de continuar leyendo, será de utilidad escribir cuál sería, con mayor probabilidad, la respuesta en las siguientes situaciones problema. Las preguntas están planteadas pensando en un chico adolescente. Resulta fácil cambiar el planteamiento para aplicárselo uno mismo o a un niño más pequeño. Se pretende hacer reflexionar a la persona sin pretender la obtención de una puntuación y, si puede ser, motivar el diálogo y el análisis en casa o en grupo.

"1. Imagina que vas a comprar tu bebida favorita y al salir de la tienda te das cuenta de que en el cambio falta 1€. Harías lo siguiente:

2. Te pides una hamburguesa y la que te traen te complace sólo a media. Harías lo siguiente:

3. Te pides en la gasolinera que te pongan 6€ de gasolina para el ciclomotor. El empleado te llena el depósito y a la hora de cobrar te pide 15€. Harías lo siguiente:

4. Estás descansando mientras escuchas música después de una dura jornada escolar. Tu madre irrumpe en la habitación preparada para echarte en cara que tienes la habitación muy desordenada. Harías lo siguiente:

5. Mientras esperas en la tienda de discos que el dependiente acabe con el cliente que tienes delante, entra otro cliente y el empleado le atiende antes. Harías lo siguiente:"

Planteamientos sobre la asertividad

A continuación podemos consultar una lista de suposiciones tradicionales [st] que pueden haberse aprendido en la infancia y que impiden a la persona - Es vergonzoso cometer errores. Hay que tener una respuesta adecuada para cada ocasión; Usted tiene derecho a cometer errores [dl]. Persona convertirse en un adulto asertivo. Cada padre debe conocer estos supuestos [st] y derechos legítimos [dl] para darlos a conocer a sus hijos. Cada una de estas suposiciones falsas viola uno de sus derechos legítimos como individuo:

- Es ser egoísta, anteponer las necesidades propias a las de los demás [st]; Algunas veces, usted tiene derecho a ser el primero [dl].

- Si uno no puede convencer a los demás de que sus sentimientos son razonables, debe ser que está equivocado o bien que se está volviendo loco [st]; Usted tiene derecho a ser el juez último de sus sentimientos y aceptarlos como válidos [dl].

- Hay que respetar los puntos de vista de los demás, especialmente si desempeñan algún cargo de autoridad. Guardarse las diferencias de opinión para uno mismo escuchar y aprender [st]; Usted tiene derecho a tener sus propias opiniones y convencimientos [dl].

- Hay que intentar ser siempre lógico y consecuente [st]; Usted tiene derecho a cambiar de idea o de línea de acción [dl].

- Hay que ser flexible y adaptarse. Cada uno tiene sus motivos para hacer las cosas y no es de buena educación interrogar a la gente [st]; Usted tiene derecho a la crítica y a protestar por un trato injusto [dl].

- No hay que interrumpir nunca a la gente. Hacer preguntas denota estupidez [st]; Usted tiene derecho a interrumpir para pedir una aclaración [dl].
- Las cosas podrían ser aún peores de lo que son. No hay que tentar a la suerte [st]; Usted tiene perfecto derecho a intentar un cambio[dl].
- No hay que hacer perder a los demás su valioso tiempo con los problemas de uno [st]; Usted tiene derecho a pedir ayuda o apoyo emocional [dl].
- A la gente no le gusta escuchar que uno se encuentra mal, así que es mejor guardárselo para sí [st]; Usted tiene derecho a sentir y expresar el dolor [dl].
- Cuando alguien se molesta en dar un consejo, es mejor tomarlo seriamente en cuenta, porque suele tener razón [st]; Usted tiene derecho a ignorar los consejos de los demás [dl].
- La satisfacción de saber que se ha hecho algo bien es la mejor recompensa. A la gente no le gustan los alardes, la gente que triunfa, en el fondo cae mal y es envidiada. Hay que ser humilde ante los halagos [st]; Usted tiene derecho a recibir el reconocimiento formal por un trabajo bien hecho [dl].
- Hay que intentar adaptarse siempre a los demás, de lo contrario no se encuentran cuando se necesitan [st]; Usted tiene derecho a decir "no" [dl].
- No hay que ser antisocial. Si dices que prefieres estar solo, los demás pensarán que no te gustan [st]; Usted tiene derecho a estar solo aun cuando los demás deseen su compañía [dl].
- Hay que tener siempre una buena razón para todo lo que se siente y se hace [st]; Usted tiene derecho a no justificarse ante los demás [dl].
- Cuando alguien tiene un problema, hay que ayudarlo [st]; Usted tiene derecho a no responsabilizarse de los problemas de los demás [dl].
- Hay que ser sensible a las necesidades y deseos de los demás, aun cuando éstos sean incapaces de demostrarlos [st]; Usted tiene derecho a no anticiparse a las necesidades y deseos de los demás [dl].
- Es una buena política intentar ver siempre el lado bueno de la gente [st]; Usted tiene derecho a no estar pendiente de la buena voluntad de los demás [dl].
- No está bien quitarse a la gente de encima, si alguien hace una pregunta, hay que darle siempre una respuesta [st]; Usted tiene derecho a responder o a no hacerlo [dl].

SUPOSICIONES TRADICIONALES ERRÓNEAS	LEGÍTIMOS DERECHOS
Es ser egoísta, anteponer las necesidades propias a las de los demás.	Algunas veces, usted tiene derecho a ser el primero
Es vergonzoso cometer errores. Hay que tener una respuesta adecuada para cada ocasión.	Usted tiene derecho a cometer errores.
Si uno no puede convencer a los demás de que sus sentimientos son razonables, debe ser que está equivocado o bien que se está volviendo loco.	Usted tiene derecho a ser el juez último de sus sentimientos y aceptarlos como válidos.
Hay que respetar los puntos de vista de los demás, especialmente si desempeñan algún cargo de autoridad. Guardarse las diferencias de opinión para uno mismo; escuchar y aprender.	Usted tiene derecho a tener sus propias opiniones y convencimientos.
Hay que intentar ser siempre lógico y consecuente.	Usted tiene derecho a cambiar de idea o de línea de acción.
Hay que ser flexible y adaptarse. Cada uno tiene sus motivos para hacer las cosas y no es de buena educación interrogar a la gente.	Usted tiene derecho a la crítica y a protestar por un trato injusto.
No hay que interrumpir nunca a la gente. Hacer preguntas denota estupidez.	Usted tiene derecho a interrumpir para pedir una aclaración.
Las cosas podrían ser aún peores de lo que son. No hay que tentar a la suerte.	Usted tiene perfecto derecho a intentar un cambio.
No hay que hacer perder a los demás su valioso tiempo con los problemas de uno.	Usted tiene derecho a pedir ayuda o apoyo emocional.
A la gente no le gusta escuchar que uno se encuentra mal, así que es mejor guardárselo para sí.	Usted tiene derecho a sentir y expresar el dolor.
A la gente no le gusta escuchar que uno se encuentra mal, así que es mejor guardárselo para sí.	Usted tiene derecho a sentir y expresar el dolor.
Cuando alguien se molesta en dar un consejo, es mejor tomarlo seriamente en cuenta, porque suele tener razón.	Usted tiene derecho a ignorar los consejos de los demás.
La satisfacción de saber que se ha hecho algo bien es la mejor recompensa. A la gente no le gustan los alardes, la gente que triunfa, en el fondo cae mal y es envidiada. Hay que ser humilde ante los halagos.	Usted tiene derecho a recibir el reconocimiento formal por un trabajo bien hecho.
Hay que intentar adaptarse siempre a los demás, de lo contrario no se encuentran cuando se necesitan.	Usted tiene derecho a decir "no".
No hay que ser antisocial. Si dices que prefieres estar solo, los demás pensarán que no te gustan.	Usted tiene derecho a estar solo aun cuando los demás deseen su compañía.
Hay que tener siempre una buena razón para todo lo que se siente y se hace.	Usted tiene derecho a no justificarse ante los demás.
Cuando alguien tiene un problema, hay que ayudarlo.	Usted tiene derecho a no responsabilizarse de los problemas de los demás.
Hay que ser sensible a las necesidades y deseos de los demás, aun cuando éstos sean incapaces de demostrarlos.	Usted tiene derecho a no anticiparse a las necesidades y deseos de los demás.
Es una buena política intentar ver siempre el lado bueno de la gente.	Usted tiene derecho a no estar pendiente de la buena voluntad de los demás.

Síntomas sobre los que actúa

El entrenamiento asertivo ha demostrado ser efectivo en el tratamiento de la depresión, el resentimiento 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 reclamar 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 no quieren tenerla cerca.

2. **Estilo pasivo.** Se dice que una persona tiene una conducta pasiva cuando permite que los demás la pisén, 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 todos los jóvenes en sus situaciones cotidianas.

- **Técnica del disco roto.** 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. Muéstrese 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 aplase 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.** Aplase 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).

Estrategias de bloqueo

Te resultará de utilidad prepararte contra ciertas estrategias típicas que intentarán bloquear y atacar tus respuestas asertivas. Algunas de las más enojosas son:

- **Reírse.** Responder a su reivindicación con un chiste (¿Sólo tres semanas tarde? ¡Yo he conseguido ser todavía menos puntual!) Utilice en estos casos la técnica para procesar el cambio (Las bromas nos están apartando del tema) y la del disco roto (Sí..., pero).
- **Culpar.** Culparle a usted del problema (Haces siempre la cena tan tarde que luego estoy demasiado cansado para lavar los platos) Utilice la técnica de la claudicación simulada (Puede que tengas razón, pero tú estás rompiendo tu compromiso de lavar los platos), o simplemente no se muestre de acuerdo (Las diez es una buena hora para lavar los platos)
- **Atacar.** Consiste en responder a su afirmación con un ataque personal del siguiente tipo: "¿Quién eres tú para molestarte porque te interrumpen? ¡eres la fanfarrona más grande que conozco!" Las mejores estrategias en estos casos son la técnica de la ironía asertiva (Gracias) junto con la del disco roto o la de ignorar (Veo que estás de mal humor, ya hablaremos más tarde).
- **Retrasar.** Su reivindicación es recibida con una "Ahora no, estoy demasiado cansado" o "Puede que en otra ocasión..." Utilice en estos casos la técnica del disco roto o insista en fijar una fecha para discutir el asunto.
- **Interrogar.** Consiste en bloquear cada una de sus afirmaciones con una serie continuada de interrogantes: "¿Por qué te sientes así?... Todavía no sé por qué no quieres ir... ¿Por qué has cambiado de opinión?" La mejor respuesta es utilizar la técnica para procesar el cambio (Porque no es ese el problema. La cuestión es que no quiero ir esta noche).

- **Utilizar la autocompasión.** Su reivindicación es recibida con lágrimas y con la acusación implícita de que usted es un sádico. Intente seguir adelante con su guión, utilizando la técnica del acuerdo asertivo (Sé que te resulta doloroso, pero tengo que resolverlo).
- **Buscar sutilezas.** La otra persona intenta discutir sobre la legitimidad de sus sentimientos o sobre la magnitud del problema, etc., para así distraer su atención. Utilice en estos casos la técnica para procesar el cambio (Nos estamos entreteniendo en sutilezas y apartándonos de la cuestión principal), junto con la reafirmación de su derecho a sentirse como se siente.
- **Amenazar.** Su interlocutor intenta amenazarle con frases como esta: "Si sigues con la misma cantinela, vas a tener que buscarte otro novio" Utilice en estos casos la técnica del quebrantamiento del proceso (Quizá) y la de la pregunta asertiva (¿Por qué te molesta mi petición?) También puede utilizar la técnica para procesar el cambio (Eso suena a amenaza) o la de ignorar.
- **Negar.** Consiste en hacerle creer que usted se equivoca: "Yo no hice eso" o "De verdad que me has malinterpretado" Reafírmese en lo que ha observado y experimentado y utilice la técnica de la claudicación simulada (Puede parecer que estoy equivocado, pero he observado que...).