

## TÉCNICAS ASERTIVAS

Para llegar a ser una persona asertiva hay que aprender a evitar la manipulación. Inevitablemente, se encontrará con estrategias que intentarán impedir sus objetivos, desarrolladas por aquellos que pretenden ignorar sus deseos. Las técnicas que se describen a continuación son fórmulas que han demostrado ser efectivas para vencer dichas estrategias.

**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.** 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*)