



### 5. Mejorando mi asertividad: técnicas para ser más asertivo

*Sea usted mismo, incluso con sus defectos. No pretenda representar ningún papel, no finja: sea usted mismo... un poquito mejorado, pero manteniendo su identidad. (J.A. Vallejo-Nágera)*

A la hora de comenzar a entrenar una conducta asertiva, hay que volver a tener en cuenta los tres niveles de funcionamiento (cognitivo, emocional y motórico) que, decíamos, son la estructura de toda conducta. Tras haber analizado de forma precisa la conducta-problema observada, sabremos si el problema proviene principalmente de los esquemas mentales que tiene la persona y que le transmiten unas ideas que hacen que su conducta sea poco asertiva; si, por el contrario, la fuente principal del problema está en una falta de habilidades para comunicarse correctamente o si es una excesiva ansiedad la que frena la correcta emisión de la conducta.

En la mayoría de los casos, se tratará de una mezcla de las tres cosas, si bien siempre hay un factor predominante al que hay que dar mayor énfasis a la hora de afrontar el problema. Normalmente, será por este factor principal por el que se comience a entrenar la asertividad.

Existen pues, tres tipos de técnicas (o paquetes de técnicas) para cada uno de los niveles de funcionamiento:

- Técnicas de Reestructuración Cognitiva
- Entrenamiento en Habilidades Sociales
- Técnicas de Reducción de Ansiedad

Frecuentemente, como complemento a las técnicas que se utilicen, se añaden otro tipo de técnicas:

– Técnicas de Resolución de Problemas, que necesitan, para poder ser llevadas a cabo, de un dominio de técnicas cognitivas, conductuales y de reducción de ansiedad. Por tratarse de una técnica complementaria, ésta no se describirá en este libro.

### 5.1. Técnicas de Reestructuración Cognitiva

Este tipo de técnicas no se utilizan exclusivamente para el entrenamiento de la asertividad. Normalmente, en cualquier proceso terapéutico, sea cual fuere la problemática que muestre la persona, se realizará una Reestructuración Cognitiva.

Esta consiste en

a) Concienciarse de la importancia que tienen las creencias en nosotros, creencias la mayoría de las veces muy arraigadas en cada uno de nosotros desde la infancia, y que, cuando son irracionales, “saltan” en forma de pensamientos automáticos ante cualquier estímulo problemático y nos hacen sentir mal. En el capítulo 3 hablábamos de lo que son las “creencias” o esquemas mentales y exponíamos la lista de Ideas Irracionales de Ellis.

Por supuesto, no todas las creencias son irracionales. “La amistad es un valor muy importante y hay que cuidarla” es una creencia perfectamente racional y como ésta, hay miles de ellas. En una misma persona “conviven” muchas creencias racionales y una o dos irracionales.

En esta fase, se suele plantear frecuentemente la clásica pregunta: ¿qué viene antes, los pensamientos o los sentimientos? O dicho de otra forma: ¿son los pensamientos los que nos hacen sentirnos mal o son los sentimientos los que hacen que pensemos de forma errónea? La mayoría de las personas tiende a optar por la segunda alternativa. Sin embargo, según la Psicología Cognitiva, esto no es así: son las creencias profundamente arraigadas en nosotros las que hacen que contemplemos la realidad de una forma u otra (más optimista, más pesimista, más derrotista, etc.), y eso es lo que hará que ante los acontecimientos que nos ocurran reaccionemos con unos sentimientos u otros.

b) Hacer conscientes, por medio de autorregistros, los pensamientos que va teniendo la persona a lo largo de un tiempo establecido (unas tres semanas) cada vez que se siente mal. Parece difícil, pero no lo es. Aunque, ahora mismo, no nos veamos capaces de decir exactamente qué pensamos en ciertas situaciones, con un poco de práctica, fácilmente llegaremos a separar lo esencial del flujo de frases, palabras, ideas, que nos van asaltando continuamente. Hay que tener en cuenta que no buscamos “ideas correctamente formuladas”; frecuentemente, un pensamiento automático es lo que muchos definirían por “sensación”. Por ejemplo: “malestar porque me sentí ridícula” puede ser un pensamiento automático: la persona está interpretando, acertadamente o no, que está haciendo el ridículo y, seguramente, esto conlleva una serie de temores a lo que pensarán los demás, a cómo es la imagen que se está dando, etc.

c) Analizar estos pensamientos para detectar a qué idea irracional corresponde cada uno de ellos. Normalmente, una persona suele tener 2-3 creencias irracionales afincadas dentro de sí, que luego salen en forma de los citados pensamientos automáticos. Observando varios de estos pensamientos automáticos, se sacan las principales ideas irracionales que posee la persona. Se analiza también en qué medida le están dañando, haciéndole sacar conclusiones erróneas y muchas veces dolorosas y, por último, se discute la lógica (o la falta de lógica) que tienen esas creencias irracionales y en qué medida podrían ser sustituidas por otras ideas, más adaptadas a la realidad.

Esta fase es la más importante, la más larga y, normalmente, requiere de la ayuda de un terapeuta, ya que, si bien es fácil que cualquier persona mínimamente inteligente capte la lógica o la falta de ella que subyace a sus pensamientos, es difícil que la persona se lo llegue a “creer”. Muchas veces, las personas que inician un proceso de Reestructuración Cognitiva relatan que comprenden lo que se les dice “con la cabeza”, pero no desde su interior.

d) Elegir pensamientos alternativos a los irracionales, es decir, argumentos que se contrapongan a los que normalmente hacen daño a la persona y que sean lógicos y racionales. Aquí es donde hay que hallar, normalmente con ayuda de un terapeuta, aquellos argumentos racionales que le sirvan a cada persona individualmente. A cada uno le convencerá un tipo de pensamiento alternativo y no sirve para nada repetirse argumentos muy generales y muy racionales que la persona no se está creyendo o que le suenan fríos y distantes. No vale, por ejemplo, decir simplemente el contrario a lo que se está pensando: de “seguro que todos piensan que soy un idiota” no nos podemos ir a “seguro que todos me están admirando”, porque la persona no se lo creería en ningún caso. Tampoco vale el ser positivos porque sí. No nos podemos pasar de “esto es un asco, no levantaré cabeza nunca” a “no tienes derecho a quejarte. La vida es bonita en sí, tienes mucha suerte en el fondo”.

La cuestión no es que los pensamientos alternativos a los irracionales y dolorosos se conviertan en positivos, sino en más realistas. A veces, habrá que reconocerse que se ha actuado de forma errónea en una situación, pero se intentará no sacar de quicio las consecuencias de esta mala acción, o no culpabilizarse gratuitamente.

Esta fase puede durar semanas, ya que hay que ir probando argumentos, reflexionando sobre el porqué no han servido algunos e ir puliendo poco a poco todos ellos hasta tener un “listado” más o menos amplio de argumentos que convencen a la persona y que ésta puede aplicar cuando se encuentre mal.

e) Esta es la última fase de la Reestructuración Cognitiva y la más tediosa, ya que hay que llevar a la práctica los argumentos racionales elegidos. Esto implica necesariamente una insistencia, ya que la persona está muy habituada a pensar de forma ilógica y los argumentos irracionales saltarán de forma automática, sin que la persona se haya dado casi cuenta. Debe de insistirse una y otra vez con los argumentos racionales, al principio después de ocurrida la situación dolorosa, a modo de repaso de lo que se “podría haber” dicho, y más adelante, cuando las ideas racionales ya estén más afincadas, a lo largo de las situaciones dolorosas.

Normalmente, en terapia se suelen proporcionar técnicas que ayudan a la persona a afianzar sus nuevas ideas racionales, como son la imaginación, la visualización, etc.

Obviamente, todo este proceso no es ninguna forma de “lavado de cerebro”, como algunos clientes temen al principio, sino simplemente, una transformación de las propias ideas en más racionales y realistas, para que no nos hagan daño.

### 5.1.1. Aplicación de la Reestructuración Cognitiva a problemas de asertividad

Como ya dijimos, la Reestructuración Cognitiva es aplicable a múltiples disfunciones y problemas de la conducta y por ello, hemos explicado su proceso de forma general. Para hacernos una idea sobre cómo se aplicaría esto en un problema de asertividad, veamos un ejemplo real y cómo se han seguido los cinco pasos descritos con su problema. Se trata de Elena, la persona con problemas de asertividad (su conducta era sumisa) que describíamos al principio del libro:

a) Concienciación de la importancia que tienen las creencias: este paso se suele realizar en forma de exposición teórica, aportando esquemas y gráficos para facilitarle a la persona la comprensión de lo que se le quiere transmitir. Como le ocurre a muchas personas, Elena tenía una duda: ¿esos “nuevos” esquemas que se supone que debo aprender no harán que cambie de personalidad, que ya no sea “yo”? La respuesta es clara: no. Los nuevos esquemas son simplemente una sustitución de los automensajes irracionales, pero continúan en la “misma línea”. No se les cambia el contenido, sino la forma de expresarlos. Por decirlo de otra forma, se les elimina la “broza” que hacía que estos automensajes dañaran a la persona.

b) Concienciación de los propios pensamientos:

Como ya dijimos, esta fase se realiza mediante Autorregistros, que se comentan cada semana en terapia, para ver cómo la persona va siendo paulatinamente más consciente de lo que pasa por su cabeza cada vez que se siente mal. La pregunta clave que tiene que hacerse la persona es: “¿me estoy sintiendo mal, triste, enfadada?”. Si es así, habrá que rellenar el registro. Mostramos dos extractos de registros realizados por Elena en esta primera fase:

c) Identificación de la Ideas Irracionales que subyacen a los automensajes y análisis de su “lógica” o de la falta de ella.

Estando Elena ya familiarizada con las diez “Ideas Irracionales” de Ellis, se le propusieron una serie de autorregistros en los que ella misma tenía que identificar la Idea Irracional que subyacía al pensamiento que estaba teniendo. Elena intentó realizar este análisis lo más cercano temporalmente al momento en el que se producía su malestar, para así ir acostumbrándose a analizar sus pensamientos en el momento en el que se producían. Tras varios registros de este tipo:

Se llegó a la conclusión que Elena tenía dos Ideas Irracionales fuertemente arraigadas (consultar la lista de Ideas Irracionales expuesta en el capítulo 3): la nº 4 (“Es horrible que las cosas no salgan como a uno le gustaría”) y la nº 6 (“Si algo es o puede ser peligroso o amenazante, hay que preocuparse mucho al respecto y recrearse constantemente en la posibilidad de que ocurra”). Se analizaron todos los registros apuntados hasta el momento desde este nuevo punto de vista: ¿cómo están repercutiendo “mis” Ideas Irracionales en los automensajes y pensamientos que voy teniendo y que me producen malestar? También se analizó la lógica o el realismo que tenían sus pensamientos. Por ejemplo: “el que me diga a mí misma que esto nunca se solucionará, ¿es realista? ¿Cómo sé yo que realmente ‘nunca’ se solucionará? El pensar eso, cuando en verdad no lo sé, ¿me está sirviendo de algo o sólo me hace sentirme peor y frenarme para buscar alternativas?”.

También apuntó y analizó en registros estas cuestiones de la “lógica” o racionalidad que podían tener sus pensamientos. Lo importante era que, después de haberlo hecho varias veces en terapia, Elena lo hiciera por sí sola, sin ayuda externa:

### d) Elección de pensamientos alternativos a los irracionales

Como decíamos, aunque esta fase parece la más difícil, es en realidad bastante fácil de superar. Solamente hay que elaborar pensamientos alternativos, siguiendo unos patrones de “racionalidad” y elegir los que más le sirvan a cada persona. En esta fase, no se pretende que los pensamientos alternativos se elaboren lo más seguido posible a los pensamientos espontáneos, sino que se pueden y deben idear en calma, en casa. Es esta una fase de búsqueda de pensamientos válidos para la persona, no de aprendizaje y habituación a ellos. Así, en el caso de Elena, en una situación de reunión con las demás secretarias de su empresa, y pensando en un primer momento:

“Nunca podré expresar en público lo que opino. ¿Por qué todo lo que intento decir me tiene que salir de forma rara y rígida?”, ella elaboró los siguientes pensamientos alternativos:

“Me esfuerzo, pero aún no consigo los resultados que me gustaría. He conseguido superar la tensión en pequeñas situaciones, pero tengo que seguir trabajando las situaciones más difíciles”.

Estos pensamientos suenan muy racionales y lógicos, pero cualquier terapeuta con experiencia se daría cuenta de que no suenan auténticos. Son, por así decirlo, excesivamente “de libro”. Cuando se le dijo esto a Elena, reconoció que, efectivamente, lo había escrito para “quedar bien” y demostrar que sabía hacer las tareas, pero que estos automensajes no la convencían en absoluto. Tras repetírsele de nuevo que los pensamientos alternativos no tienen que ser “bonitos”, sino eficaces para cada persona en particular, Elena elaboró estos automensajes para la misma situación anterior, que sí le convencían más:

“Esta vez no he podido decir lo que pensaba, pero últimamente lo había conseguido algunas veces. No tiene sentido sentirme culpable por no hacer las cosas bien. Además, los demás no se dedican a analizar lo que yo digo”.

Esta fase es algo pesada para la persona, ya que se trata de rellenar registros y más registros [6], analizando los pensamientos que causan malestar y elaborando pensamientos alternativos, que luego se dividen en “eficaces” e “ineficaces”. Al cabo de un tiempo, la persona se va dando cuenta de cuál es el “tonillo” que más le convence o qué tipo de automensajes racionales le tranquilizan más. Elena, por ejemplo, se sentía mejor si evocaba situaciones en las que sí había actuado correctamente, en contraste con la situación dolorosa que acababa de pasar. También le servía analizar si lo que estaba temiendo era objetivo y realista, o si era más bien fruto de sus temores. Por ejemplo, este tipo de pensamiento resultó ser eficaz:

Ante la situación “ha venido mi vecina a casa a reclamar por una inundación, y yo no he sido capaz de decir nada. Me ha dado miedo por si me salía ‘raro’”, la tendencia primera de Elena era pensar “soy una cobarde. Jamás seré capaz de enfrentarme a situaciones como ésta. Seguro que ya me ha clasificado como la ‘rara’ de la casa”. Su pensamiento alternativo, que elaboró posteriormente, meditándolo con calma, fue: “por un lado, la vecina, en el fondo, no me importa tanto. Tampoco nos conocemos tanto como para que ya me haya etiquetado, todavía tengo posibilidades de cambiar mi imagen. La próxima vez, me prepararé bien la actitud a tomar y me intentaré relajar más”.

### e) Aplicación de los pensamientos alternativos elegidos en la vida cotidiana

Tras muchos autorregistros, se pretendía que Elena ya no tuviera que meditar y elaborar lentamente sus pensamientos alternativos, sino que los automatizara y pudiera decírselos los más cercanamente posible a la aparición de los mensajes dañinos e irracionales. Por ello, los autorregistros que tuvo que rellenar en esta fase ya no incluían el contenido de sus pensamientos, sino sólo sus resultados:

Obviamente, como habréis podido adivinar a raíz de este último registro, a Elena se le enseñaron simultáneamente a la Reestructuración Cognitiva, habilidades sociales muy concretas para mejorar su conducta asertiva. Sin éstas, hubiera sido difícil que Elena hubiera mejorado, ya que, como todo el mundo, necesitaba ver algún éxito propio para poder elaborar pensamientos alentadores.

A continuación, aún insistiendo en que es la persona la que tiene que encontrar sus propias ideas alternativas, presentamos, como sugerencia, unos cuantos pensamientos racionales que pueden ser alternativa a las ideas irracionales que aparecen con mayor frecuencia en los problemas de asertividad:

### 1. Problemas de sumisión

Ideas Irracionales más frecuentes:

Idea Irracional nº 1: Es necesario obtener la aprobación y el cariño de todas las personas relevantes para mí.

Comportamientos típicos:

- No expresar opiniones y deseos personales
- Evitar conflictos aunque otras personas violen sus derechos
- Gastar mucha energía para lograr la aprobación de otros
- Refrenar sentimientos (positivos y/o negativos).

### Alternativas racionales:

- No puedo gustar a todo el mundo. Igual que a mí me gustan unas personas más que otras, así también les ocurre a los demás respecto a mí.
- En el caso de que alguna persona que me importa no apruebe algo de mi comportamiento, puedo decidir si lo quiero cambiar, en vez de estar lamentándome de mi mala suerte.
- Intentando gustar a todo el mundo, no hago más que gastar excesiva energía y no siempre obtengo el resultado deseado. Puedo determinar lo que yo quiero hacer, más que adaptarme o reaccionar a lo que pienso que las otras personas quieren.
- Tengo que determinar si el rechazo es real o si estoy interpretando precipitadamente reacciones de los demás; y si este rechazo fuera real, debo de ver si se basa en una conducta inapropiada por mi parte o no. En el caso de que no fuera inapropiada, puedo encontrar a otras personas con las que sí pueda exhibir esta conducta.

Idea irracional nº 2: Hay que ser totalmente competente en todo lo que se emprenda y no permitirse el más mínimo error (esta idea no la habíamos citado hasta ahora como ligada a la falta de asertividad, pero hemos apreciado que, normalmente, las personas sumisas suelen tenerla también fuertemente arraigada. También se podría resumir como “perfeccionismo”).

### Comportamientos típicos:

- Excesiva ansiedad en las situaciones en las que se debe de “dar la talla”
- Evitación de las interacciones sociales por miedo a no tener nada interesante o digno de decir
- Evitar la práctica de actividades sociales placenteras por miedo al fracaso
- Conducta callada, aparentemente pasiva, cerrada, por preferir ésta a “meter la pata”.

### Alternativas racionales:

- Me gustaría ser perfecto para esta situación, pero no necesito serlo
- Mi valía personal no tiene nada que ver con el resultado de mis conductas. No por hacer algo mejor o peor soy más o menos persona.
- Intentando hacer las cosas perfectamente no llegaré a ser feliz nunca y me sentiré siempre presionado. Intentaré

sustituir el hacer las cosas “perfectamente” por “adecuadamente”.

- No hay nadie que sea perfecto ni competente en todo.

¿Por qué me exijo un imposible?

### 2. Problemas de agresividad

Ideas Irracionales más frecuentes:

Idea Irracional nº 3: Hay personas malvadas y viles que deben de ser seriamente castigadas por sus villanías

Comportamientos típicos:

- Actuar agresivamente con otras personas, de forma abierta: críticas por la incompetencia, maldad o falta de sensibilidad de los otros
- Cuestionar casi siempre los motivos que tienen los demás para obrar como obran
  - Clasificar a los demás en “buenos” y “malos”
- Tratar a los demás como individuos sin valor, que merecen ser condenados porque han cometido errores imperdonables.

Alternativas racionales:

- Puede que me sienta herido o irritado por algo que me hayan hecho, pero eso no significa que la persona sea mala.
- Cuando castigo a alguien, gasto mucha energía en balde, sobre todo porque rara vez mi castigo induce a la persona a cambiar.
- El hecho de que una persona haya actuado de forma injusta, equivocada, etc. no significa que siempre sea así, ni que tenga una personalidad mala. No debo confundir “hacer” con “ser”.
  - No porque piense que algo está mal quiere decir que realmente esté mal. Una cosa son mis pensamientos y otra, la realidad.

Idea Irracional nº 4: Es horrible que las cosas no salgan como a mí me gustaría que saliesen

### Comportamientos típicos:

- Grandes enfados ante cosas nimias
- Actuar lamentándose o con constantes quejas sobre los demás
- Actitud intolerante hacia lo que ocurre, sobre todo, ante los cambios
- Hablar con gran amargura acerca de la vida, las personas, la suerte...

### Alternativas racionales:

- Esto no me ha salido bien, pero no es una catástrofe. Puedo sobrevivir a ello.
- Si esta situación no me gusta, voy a intentar pensar cómo cambiarla, en vez de estallar en agresiones que no me llevan a ninguna parte.
- Comportándome de forma agresiva sólo gasto excesiva energía que, finalmente, irá en contra de mí, más que en contra de las circunstancias que ataco.
- Si no se puede cambiar la situación, debo pensar que siendo agresivo tampoco voy a cambiarla. Ser agresivo/a me puede proporcionar un alivio a corto plazo, pero a la larga, es mejor que acepte las circunstancias tal y como son.

Una forma muy habitual de aplicar la Reestructuración Cognitiva a la práctica de la asertividad es transformando las ideas racionales aprendidas en los llamados automensajes. Esta técnica sigue las pautas de Meichenbaum, inventor de un excelente método para combatir dificultades llamado "Inoculación del Stress", del que la técnica de los automensajes es sólo una pequeña parte.

Como ya decíamos antes, estamos constantemente pensando, sacando conclusiones, adaptando esquemas mentales a la situación concreta, en un caudal de pensamientos que sólo si hacemos un esfuerzo consciente, podemos parar y analizar. Pues bien, en una situación cualquiera, ya sea entrar en un bar y pedir una copa, solicitar la revisión del sueldo o salir con la pareja a cenar (por poner situaciones "asertivas"), se pueden delimitar cuatro fases en las que los pensamientos que tengamos en ese momento cobran especial importancia:

- Antes de comenzar la situación, cuando todavía no hemos entrado en ella, pero ya estamos preparándonos mentalmente para afrontarla (tanto si nos cuesta afrontarla como si no: siempre hacemos una pequeña "preparación" mental). Por ejemplo: antes de salir de casa hacia una reunión.
- Al comenzar la situación, es decir, nada más entrar en el bar, o después de entrar en el despacho del director o al

dar los primeros pasos tras saludar a la pareja. Es cuando, de alguna forma, todos los estímulos, los temidos, los ansiados y los neutros, se “nos vienen encima”, recordándonos situaciones parecidas, ya hayan sido exitosas o un fracaso.

- En un momento tenso. Esto no siempre tiene que ocurrir: puede que la situación transcurra con toda calma y normalidad. Pero si existe este momento, será muy importante para la persona que lo está viviendo, ya que le condicionará los posteriores momentos. En esta fase es cuando se disparan las respuestas de ansiedad, cuando salen las más profundas convicciones irracionales y, seguramente, también se distorsionarán las conductas habituales.
- Después de acabada la situación, cuando, igual que al principio, independientemente de que hayamos estado tensos o tranquilos, extraemos nuestras conclusiones sobre lo ocurrido.

Lo que nos digamos (o las “sensaciones” que tengamos) en cada uno de estos cuatro momentos determinará de forma absoluta nuestra conducta y nuestros sentimientos de esa situación y de las siguientes. Los cuatro son igual de importantes, y no se puede decir que haya alguno de ellos que marque menos que los otros, con la salvedad de que el momento tercero (“El momento tenso”) no siempre tiene que darse.

¿Por qué son tan importantes estos cuatro momentos?

Lo que nos decimos antes suele ser una mezcla de lo que vivimos en experiencias anteriores o en situaciones similares, una evaluación sobre nuestros recursos para afrontar la nueva situación y conjeturas sobre los que creemos nos espera y que determinará la facilidad o dificultad que tiene la situación para nosotros. De estos pensamientos anteriores dependerá casi en un 75% el ánimo con el que afrontemos la situación y, seguramente, nuestra conducta. Si nos tememos lo peor, nos decimos a nosotros mismos que no somos capaces de salir airosos o estamos excesivamente pendientes de personas o elementos que nos dan inseguridad, iremos hacia la situación como si fuéramos al matadero y esto se reflejará también en nuestra actitud y conducta.

Lo que nos decimos al comenzar la situación es igualmente importante. En ese momento es cuando buscamos elementos que nos confirmen o contradigan lo que pensábamos antes de entrar en ella. Si la persona temerosa ve (¡o cree!) confirmados sus temores, observando, por ejemplo, que X, a quien tanto teme, está presente o que su pareja llega con mala cara, comenzará a tener, a partir de aquí, una cadena de pensamientos, en su mayoría irracionales y por lo tanto perniciosos, que muy probablemente desembocarán en un momento de gran tensión y malestar. Resumiendo, al comenzar la situación, la persona realiza una evaluación de la situación de la que dependerá su posterior conducta y actitudes.

Si se da el momento tenso, los pensamientos suelen aparecer de forma bastante disparada y la ansiedad ocupa toda la atención de la persona. Este momento es importante no sólo por el lógico malestar que produce, sino también porque influirá mucho en las posteriores actuaciones de la persona, tanto dentro de la misma situación como en situaciones posteriores. Más importante que la tensión que sienta la persona es la sensación que haya tenido respecto a ella. De nuevo, la evaluación que haga la persona de este momento y su capacidad de dominarlo es lo que determinará los siguientes momentos.

Y finalmente, lo que nos digamos después, una vez pasada la situación, marcará las experiencias siguientes de forma contundente. Se podría decir que el “después” de una situación es el “antes” de la siguiente. Si después de vivida una situación de interacción, concluimos que una vez más hemos fracasado, que no tenemos remedio y analizamos hasta el más mínimo detalle para sacar conclusiones casi siempre negativas, afrontaremos las situaciones similares (y hasta las no similares) con sensación de fracaso e inseguridad, lo que, de nuevo, determinará nuestra conducta y sentimientos para con esa nueva situación.

Al realizar una Reestructuración Cognitiva y aplicarla al campo de la asertividad, se analizan, mediante autorregistros, los automensajes que repetidamente se lanza la persona en estos cuatro momentos. Una vez entresacados los principales automensajes, se busca la irracionalidad en ellos y se analiza de qué forma están influyendo en la conducta y los recursos de la persona. Después, se sustituyen por otro tipo de mensajes, más racionales y realistas, que tranquilicen a la persona y la alienten a aplicar los recursos que tenga para afrontar airoosamente la situación. Estos mensajes, que deberán de ser no más de 4-5 para cada uno de los cuatro momentos, tendrán que ser aprendidos por la persona casi de memoria y ser introducidos (pensados) al principio de forma forzada y artificial, para posteriormente, a base de repetirlos una y otra vez, convertirse en automáticos y habituales. También los pensamientos negativos fueron instaurados de esta forma, repitiéndolos una y otra vez, por lo tanto, nada dice que no se puedan sustituir por otros más tranquilizadores. Pero para ello, la persona tiene que estar convencida de ellos y “creérselos”, por lo menos, en teoría. Para facilitar las cosas, existen unas pautas generales sobre qué tipo de contenidos deberían de tener los pensamientos en cada uno de los cuatro momentos. A partir de estas pautas, la persona tiene que encontrar los automensajes que mejor le vengán. Estas pautas son las siguientes:

### 1º. AUTOMENSAJES “ANTES”:

- Mensajes que combatan el pensamiento temeroso (“Pensando esto me estoy causando malestar. Es mi pensamiento el que me hace sentir mal”)
- Mensajes que centren a la persona en lo que tiene que hacer y le alejen de cualquier otro pensamiento (“Vamos a ver: ¿a qué me tengo que enfrentar exactamente? ¿Cómo voy a hacerlo esta vez concreta?”)
- Mensajes que recuerden la decisión de afrontamiento (“Sé que puedo afrontarlo. Tengo recursos para ello. Sólo es mi pensamiento el que me paraliza”).

### 2º. AUTOMENSAJES “AL COMENZAR”:

- Mensajes que recuerden las estrategias de afrontamiento (“Ahora es el momento de aplicar lo que sé: voy a relajarme, a decirme cosas tranquilizadoras...”)
- Mensajes que hagan que la persona se centre en lo que está haciendo en ese momento (“No voy a irme a otras situaciones. Me voy a fijar sólo en lo que estoy haciendo ahora mismo”)

- Mensajes que refuercen la propia capacidad de afrontamiento (“Otras veces lo he superado. ¿Por qué esta vez no voy a hacerlo?”).

### 3º. AUTOMENSAJES “EN UN MOMENTO TENSO”:

- Mensajes que insten a soportar la situación hasta que haya pasado (“Ahora estoy mal, pero puedo recuperarme”)
- Mensajes que frenen los pensamientos derrotistas (“Voy a observarme fríamente, como desde fuera. No me voy a dejar llevar por mis pensamientos”)
- Mensajes de afrontamiento (“¿Qué tengo que hacer? Puedo relajarme y respirar, responder o comportarme de tal forma...”)

### 4º. AUTOMENSAJES “DESPUÉS”:

- Mensajes que evalúen el intento de forma positiva, ya haya sido un éxito o un fracaso (“Bueno, lo he intentado y eso ya es algo. ¿Qué puedo aprender para la próxima vez?”)
- Mensajes que valoren cada pequeño paso que se haya dado (“He avanzado algo respecto a otras veces. He dado estos pasos:...”)
- Mensajes que eliminen cualquier autorreproche (“Si me regaño o culpabilizo, sólo me condiciono para que la próxima vez esté más inseguro. Autorreprocharme no me sirve de nada”).

A modo de ejemplo, veamos los automensajes que se puede enviar, en cada uno de los cuatro momentos, una persona no asertiva y con qué otros automensajes transformados puede combatirlos. Lo veremos con el ejemplo de Elena, la persona sumisa que describíamos al principio:

Elena iba a quedar con unas antiguas compañeras de estudios, a las que hacía mucho tiempo que no veía, para ir al cine y tomar algo.

ANTES de enfrentarse a la situación, es decir, cuando todavía estaba en casa reflexionando sobre la tarde que le esperaba, se decía a sí misma:

“Van a estar hablando todas y no voy a saber cuándo meterme en la conversación. Si ya sé que no sirvo para estas cosas, ¿por qué voy? Además, si está Puri, me muero; con lo cortante que es. No diré ni palabra. ¿A mí quién me manda ir con éstas al cine? Estaría más tranquila en casa”.

Al ser preguntada sobre el efecto que causaban estas frases en su estado de ánimo, contestó: “me dan

ansiedad: se me pone mal el estómago nada más pensar en ello. Ya voy con miedo y me siento paralizada nada más comenzar la conversación. Como todo el rato voy pensando lo mismo, soy incapaz de decirme nada más”.

AL COMENZAR la situación, es decir, al encontrarse con las compañeras e iniciar las saluciones, esperando que llegaran todas, Elena, según su propio relato, observaba la situación y siempre encontraba algo que le daba miedo. Se decía algo parecido a:

“Efectivamente, está Puri. ¿Y ahora qué hago?” o “Como me temía, ya están todas en grupo, ¿cómo me meto?”, y continuaba: “Dios mío, ¿y ahora con quién hablo? Voy a estar como una idiota, toda la tarde sin decir ni mu, qué vergüenza”.

El efecto que estos pensamientos causaban en ella está muy claro: “Me bloquean y paralizan. Cuando alguien se acerca a mí, estoy completamente en blanco”.

En UN MOMENTO TENSO, que podía ser, por ejemplo, cuando alguien le preguntaba una cosa y todas se giraban hacia ella, esperando la respuesta, Elena se solía quedar completamente en blanco y bloqueada, sin llegar siquiera a pensar algo, o pensaba lo siguiente:

“Vamos, venga, di algo, tienes que decir algo. ¿Pero qué me ha preguntado? ¡Tengo que decir algo!”.

“Me están mirando, se están dando cuenta de que soy rara.

Yo me voy de aquí”.

Y, finalmente, DESPUÉS de la situación, es decir, ya en casa, pensando sobre lo ocurrido por la tarde, Elena se decía:

“Sabía que iba a pasar esto, lo sabía, siempre me pasa igual. He hecho un ridículo espantoso, he vuelto a hacer la idiota, no tengo remedio. La próxima vez no voy, eso está claro, me invento una excusa y no voy”.

También aquí está claro el efecto que tales pensamientos causaban en Elena: “logran su propósito claramente: cada vez evito más este tipo de situaciones y me siento horriblemente fracasada y frustrada respecto a mis relaciones sociales”.

¿Qué se podía decir Elena en vez de todas esas frases paralizadoras?

En primer lugar, tuvo que ser consciente de que se estaba diciendo tales afirmaciones y del daño que le estaban haciendo. Seguidamente, se le presentó la lista de pensamientos alternativos “standard” para que, inspirándose en ellos, elaborara sus propios pensamientos alternativos, que a ella y sólo a ella, le convencieran. Analizando sus pensamientos negativos habíamos llegado a la conclusión de que los autorreproches le

bloqueaban todavía más, por lo tanto, los pensamientos alternativos debían de tener un tono cariñoso y conciliador consigo misma. Así los apuntó ella misma:

Pensamientos alternativos “antes de”:

- Es tu pensamiento el que te juega malas pasadas. Pensando que te vas a bloquear, te vas a bloquear de verdad.
- En vez de pensar en lo terrible que puede ser, voy a pensar los pasos que tengo que dar, desde que me acerco a ellas hasta el final: ...
- Si pienso que no tengo por qué hablar y que dispongo de otros recursos, no puedo ponerme mal.

Pensamientos alternativos “en un primer momento”:

- En vez de observar qué es lo que me da miedo, observaré dónde hay una persona o grupo con la que me sienta algo más segura.
- Voy a centrarme sólo en este momento y no pensar nada más: me relajo, respiro hondo, escucho las conversaciones, sonrío...
- Otras veces me ha salido. Esta vez también me puede salir.

Pensamientos alternativos “en un momento tenso”:

- Esto pasará. Me relajaré, respiraré hondo y esperaré a que pase.
- No me voy a ir. No pasa nada por tener un momento malo.
- Ya sabía que podía pasar esto y estoy preparada. Diré la excusa que tenía pensada (“perdona, hoy estoy un poco ida”) y me dedicaré a escuchar lo que dicen los demás hasta que me sienta más tranquila.

Pensamientos alternativos “después”:

- Los autorreproches no me sirven de nada. No voy a repasar la situación para encontrar lo que he hecho mal.
- Puedo aprender de los fracasos: ¿qué me han enseñado para cuando tenga una situación parecida?
- He avanzado un poco respecto a otras veces. Estos son los pasos que he dado esta vez: ...

Como vemos en este ejemplo, los automensajes no se quedan en simples declaraciones de intenciones, sino que siempre van acompañados de estrategias concretas para afrontar la situación. Si se quedaran sólo en el pensamiento, no servirían de mucho. Así, por ejemplo, “en un primer momento”, los automensajes invitan a respirar, a relajarse y a desarrollar una serie de estrategias personalizadas (que le sirven a esa persona en concreto) para salir airoso de la situación: sonreír, escuchar, saludar, etc. Los pensamientos “en un momento tenso” invitan a desarrollar estrategias como decir una frase-comodín que la persona tiene que tener preparada previamente y que contribuya a dar un cariz de “normalidad” al posible bloqueo (“perdona, es que hoy estoy un poco ida”).

### 5.2. Entrenamiento en habilidades sociales

Este tipo de entrenamiento está enfocado a desarrollar exclusivamente los déficits conductuales del sujeto, es decir, todo lo referido al comportamiento externo que exhiba la persona con problemas de asertividad. Rara vez se requerirá sólo este tipo de entrenamiento: la mayoría de las veces, por no decir todas, hay que realizar primeramente una intervención en el terreno cognitivo, para luego pasar a enseñar estas habilidades conductuales. Pero también es cierto que, casi siempre, la persona que muestra unos pensamientos racionalmente erróneos se comporta de forma inadecuada, ya sea “pecando” por exceso o por déficit de respuesta asertiva.

Lo primero que debe de saber una persona que quiera entrenarse en habilidades asertivas adecuadas es qué conductas concretas puede exhibir. Hay grandes listados de “trucos” asertivos que se pueden utilizar para diversas situaciones de aprieto, compromiso, aclaración de dudas o malentendidos, etc. Dependerá del tipo o tipos de situación en el que la persona tenga mayores dificultades el que se entrene un tipo u otro de conducta. Conviene, sin embargo, en cualquier caso, tener conocimiento de lo común de las respuestas asertivas, para hacerse una idea de sobre qué versan estos tipos de conducta. Veamos entonces, primeramente, en líneas muy generales, las formas básicas de comportamiento asertivo que existen:

#### 5.2.1. Tipos de respuesta asertiva

##### 1. Asertividad positiva

Expresión adecuada de lo bueno y valioso que se ve en las otras personas.

Es tal vez la conducta asertiva más fácil de realizar, ya que el sujeto no se tiene que implicar directamente ni debe de defenderse ante algo. La iniciativa parte del sujeto, es decir, no es una respuesta a algo que emita otra persona, con lo cual, no se presta a tener que improvisar.

La asertividad positiva consiste simplemente en expresar, con frases adecuadas y en el momento preciso, algo positivo de otra persona. Esto abarca desde “te sienta bien tu nuevo peinado” hasta “me gustó mucho lo que dijiste el otro día”.

Frecuentemente nos olvidamos de expresar halagos y elogios a las demás personas, porque damos por hecho que lo positivo es lo normal. Sin embargo, a la hora de criticar, ya sea interna (autocrítica) o externamente, no ahorramos palabras. Pero, como recalca J. V. Bonet: “No tenemos derecho a criticar si no estamos dispuestos a elogiar”. Por medio del aprendizaje de la asertividad, podemos ser más conscientes de este déficit y modificarlo.

### 2. Respuesta asertiva elemental

Expresión llana y simple de los propios intereses y derechos.

Las típicas situaciones en las que es necesario utilizar esta forma básica de respuesta asertiva son interrupciones, descalificaciones, desvalorizaciones, etc. Siempre que nos sintamos, de alguna manera, “pisados” por otro u otros y a la más mínima que creamos que no se nos respeta, debemos expresar nuestros derechos sin dejar pasar la situación.

Cada persona deberá encontrar el tipo de frases con las que se sienta más cómodo para expresar que no tolera ser pasado por alto y que tiene unos derechos. Lo importante es que lo que se diga se haga en un tono de voz firme y claro, pero no agresivo.

Típicos ejemplos de respuesta elemental serían: “No he terminado de hablar y quisiera hacerlo”; “por favor, no insistas, te he dicho que no puedo”; “¿me permites hablar un momento? No lo he hecho hasta ahora”; “no me grites, yo tampoco lo estoy haciendo”, etc.

### 3. Respuesta asertiva ascendente (o asertividad escalonada)

Elevación gradual de la firmeza de la respuesta asertiva.

Más que una forma de respuesta es una pauta de comportamiento.

Cuando la otra persona no se da por aludida ante nuestros intentos de asertividad e intenta una y otra vez ignorarnos a nosotros y nuestros derechos, se hace necesario no achantarnos y ceder terreno “por no insistir”; sino aumentar escalonadamente y con paciencia la firmeza de nuestra respuesta inicial, sin caer por ello en una respuesta agresiva.

Por ejemplo: “por favor, no me interrumpas” - ... - “Te pedí antes que no me interrumpieras. Me gustaría terminar lo que quería decir” - ... - “Mira, ¿podrías no interrumpirme? ¡No puedo hablar!” -...- “Vamos a ver ¿puedo terminar de hablar o no me vas a dejar?”, etc.

En este punto conviene aclarar una duda que mucha gente se plantea: ¿qué ocurre si nos encontramos con una persona que, por muy asertivo que uno sea, no responde a nuestros intentos de asertividad y nos pisa constantemente o es agresivo? La respuesta es muy clara: nosotros sólo podemos influir en la conducta de los

demás hasta un cierto límite. Más allá de ese límite, el problema ya no es nuestro, sino del otro. Si un loco me ataca con un cuchillo por la calle, yo podré ser la persona más equilibrada del mundo, que no podré evitar el ataque. Igual ocurre con la asertividad: por muy asertiva que sea una persona, si su interlocutor no le deja serlo, poco le valdrán las técnicas que aplique. Lo que le tiene que quedar es la conciencia tranquila de haber obrado correctamente por su parte. El resto de la responsabilidad recaerá sobre la otra persona.

#### 4. Respuesta asertiva con conocimiento (o asertividad empática)

Planteamiento inicial que transmite el reconocimiento hacia la otra persona y un planteamiento posterior sobre nuestros derechos e intereses.

Este tipo de respuesta se suele utilizar cuando, por la razón que sea, nos interesa especialmente que la otra persona no se sienta herida, pero tampoco queremos ser pasados por alto nosotros. Es una buena forma de comenzar a ejercer la asertividad, ya que lo que hacemos es ponernos primero en el lugar del otro, “comprendiéndole” a él y sus razones, para, después, reivindicar que nosotros también tenemos derechos.

La respuesta sigue el esquema: “Entiendo que tú hagas..., y tienes derecho a ello, pero...”.

Ejemplos serían: “entiendo que andes mal de tiempo y no me puedas devolver mis apuntes, pero es que los necesito urgentemente para mañana”; “comprendo perfectamente tus razones, y desde tu punto de vista tienes razón, pero ponte en mi piel e intenta entenderme”; “entiendo que ahora no quieras acompañarme a la fiesta y, por lo que me dices, tienes derecho a ello, pero yo lo tenía ya todo preparado para ir”, etc.

#### 5. Asertividad subjetiva

1. Descripción, sin condenar, del comportamiento del otro
2. Descripción objetiva del efecto del comportamiento del otro
3. Descripción de los propios sentimientos
4. Expresión de los que se quiere del otro

Este tipo de respuesta se utiliza en los casos en los que tenemos claro que el otro no ha querido agredirnos conscientemente. Es un tipo de respuesta muy hábil, ya que, bien aplicada, la persona a quien le digamos dicha respuesta no podrá decir nunca que la hemos agredido. Es mucho más efectivo exponer cómo algo que hace otra persona nos afecta, que atacar al otro y echarle la culpa de lo que nos hace. Esta forma de respuesta asertiva se presta a ser aplicada en situaciones de pareja, ante contrariedades por parte de algún amigo, etc. Se utiliza, sobre todo, para aclarar situaciones que se vienen repitiendo desde hace un tiempo.

El esquema de respuesta sería:

1. “Cuando tú haces...”
2. “Entonces, yo me siento...”
3. “Por eso, me comporto...”
4. “Preferiría...”
5. Respuesta asertiva frente a la sumisión o la agresividad
6. Hacerle ver a la otra persona cómo se está comportando
7. Mostrarle cómo podría comportarse asertivamente.

Esta respuesta se utiliza, sobre todo, como defensa ante ataques agresivos, pero también se puede aplicar para aclarar dudas ante una persona que no es asertiva.

Consiste, simplemente, en salirnos del contenido de lo que estamos hablando, y reflejar a la otra persona cómo se está comportando y cómo su conducta está frenando una comunicación asertiva. Ejemplos podrían ser: “Veo que estás enfadado y no me escuchas. ¿Por qué no te paras un momento y oyes lo que te quiero decir?”; “Así no estamos llegando a ninguna parte. Yo creo que deberíamos hacer turnos para hablar, pero sin atacarnos”; “Como no me dices nada, me siento un poco confundida.

¿No podrías aclararme un poco lo que quieres decir?”, etc.

Veamos un ejemplo de respuestas asertivas típicas. De nuevo lo haremos con Elena, la persona sumisa que tenía problemas de falta de asertividad debido a la influencia de una madre dominante. Elena aplicó, en la fase de entrenamiento, una serie de técnicas de asertividad ante los ataques de su madre. Lo que sigue es un ejemplo condensado de las muchas conversaciones que ella describió, intentando aplicar las recién adquiridas técnicas de asertividad.

Hay que recordar que Elena es una persona adulta y, por lo tanto, tiene derecho a opinar sobre asuntos que conciernen a la casa. Por otro lado, la madre tenía gran tendencia a gastar el dinero inútilmente, haciendo grandes inversiones o realizando constantemente reformas en la casa, que, ante la falta de recursos económicos, tenían que ser solventadas por los hijos.

Normalmente, para que la persona adquiera mejor los hábitos generales de respuesta asertiva descritos, en

terapia se realiza un Ensayo de conducta o role-playing, que le hará imaginarse mejor las situaciones que le cuesta trabajo afrontar: primeramente, hay que elegir las situaciones que a la persona en concreto le cuesten. No valen situaciones generales que, por sentido común, puedan parecer difíciles. Cada persona deberá proporcionar una lista detallada de aquellas interacciones que más trabajo le cuesta llevar a cabo.

Hemos visto antes formas generales de respuesta asertiva. Como decíamos, existen, a partir de éstas, muchos otros tipos de respuesta asertiva, adecuadas a diversas situaciones. Hay respuestas más o menos “estereotipadas” para afrontar las críticas, para defenderse ante ataques, para discutir de forma constructiva, para criticar correctamente, para reclamar perjuicios que nos hayan hecho, para realizar peticiones y hasta para comunicar correctamente los sentimientos. Ejemplos de estas respuestas se pueden encontrar en los muchos libros y artículos que se han escrito sobre el tema.

A modo de ejemplo, vamos a describir a continuación un paquete de técnicas que van encaminadas a llevar una discusión de forma asertiva:

### 5.2.2. Técnicas de asertividad para discusiones

#### 1. Técnica del disco roto

Esta es la técnica más extendida, y la que aparece en todos los libros que se han escrito al respecto.

Consiste en repetir el propio punto de vista una y otra vez, con tranquilidad, sin entrar en discusiones ni provocaciones que pueda hacer la otra persona.

Por ejemplo:

–Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre. (Disco roto:)

–Tenía que terminar un trabajo y no tenía otro momento. –Pero es que siempre llegamos tarde a todas partes y estoy hartito. (D.R.:)

–Es verdad, pero en este caso, sabes que no podía hacer el trabajo en otro momento.

–Pero es que siempre, por una causa u otra, eres tú la que nos hace llegar tarde. (D.R.:)

–Será verdad, pero te repito que esta vez no tuve otro remedio que terminar el trabajo que tenía pendiente, etc.

Como se ve, la técnica del disco roto no ataca a la otra persona; es más, hasta le da la razón en ciertos aspectos, pero insiste en repetir su argumento una y otra vez hasta que la otra persona queda convencida o, por

lo menos, se da cuenta de que no va a lograr nada más con sus ataques.

### 2. Banco de niebla

Esta es otra de las técnicas que están más extendidas. También se la llama “técnica de la claudicación simulada”.

Consiste en dar la razón a la persona en lo que se considere puede haber de cierto en sus críticas, pero negándose, a la vez, a entrar en mayores discusiones. Así, se dará un aparente ceder el terreno, sin cederlo realmente, ya que, en el fondo, se deja claro que no se va a cambiar de postura.

Por ejemplo:

–Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre. (Banco de niebla:)

–Sí, es posible que tengas razón.

–Claro, como siempre, tienes otras cosas que hacer antes de quedar. (B.N.:)

–Pues sí, casi siempre tengo otras cosas que hacer antes.

–Pues estoy harto de que por tu culpa siempre lleguemos tarde. (B.N.:)

–Ya, es verdad, siempre llegamos tarde.

La persona está demostrando que cambiará si lo estima conveniente, pero no porque el otro se empeñe en ello.

Para esta técnica, es muy importante controlar el tono de voz en el que se emite la respuesta, ya que si se dice de forma dura y tajante o excesivamente despreciativa, puede suscitar agresividad en el interlocutor. El tono debe de ser tranquilo y hasta ligeramente reflexivo, como meditando las palabras que nos dice el otro. (De hecho, quizás conviene realmente meditar sobre si la persona está teniendo razón con su crítica).

### 3. Aplazamiento asertivo

Esta respuesta es muy útil para personas indecisas y que no tienen una rápida respuesta a mano o para momentos en que nos sentimos abrumados por la situación y no nos sentimos capaces de responder con claridad.

Consiste en aplazar la respuesta que vayamos a dar a la persona que nos ha criticado, hasta que nos sintamos

más tranquilos y capaces de responder correctamente.

Por ejemplo:

–Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre. (Aplazamiento asertivo:)

–Mira, es un tema muy polémico entre nosotros. Si te parece, lo dejamos ahora, que tengo trabajo y lo hablamos con calma mañana ¿vale?

Si la persona insistiera, nosotros debemos insistir por nuestra parte, al estilo del disco roto, en nuestra postura. Si uno no quiere discutir, no hay discusión posible.

#### 4. Técnica para procesar el cambio

Esta técnica es una de mis favoritas. Considero que es muy útil, ya que no suscita agresividad en la otra persona ni incita a defenderse a nadie y ayuda tanto a la persona que la emite como a la que la recibe.

Consiste en desplazar el foco de discusión hacia el análisis de lo que está ocurriendo entre las dos personas. Es como si nos saliéramos del contenido de lo que estamos hablando y nos viéramos “desde fuera”.

Por ejemplo:

–Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre.

–Pues no sé porqué lo dices. Llegamos tarde porque tú te empeñaste en grabar el partido de fútbol en vídeo.

–¡Pero qué cara tienes! Yo me puse a grabar el partido porque vi que estabas pintándote y no acabas nunca. Además, tú sabes muy bien quién es el que siempre está esperando en la puerta y quién es la que, en el último momento, tiene 400 cosas importantes que hacer (etc.). (Procesamiento del cambio:)

–Mira, nos estamos saliendo de la cuestión. Nos vamos a desviar del tema y empezaremos a sacar trapos sucios.

–Estamos los dos muy cansados. Quizás esta discusión no tiene tanta importancia como le estamos dando ¿no crees?

Quizás lo más difícil en una discusión es precisamente lo que propugna esta técnica: ser capaces de mantenernos fríos y darnos cuenta de lo que está ocurriendo. No meternos a saco en contenidos que no nos llevan a ninguna parte, no dejarnos provocar por incitaciones ante las que creemos necesario defendernos. Es mucho más efectivo reflejar objetivamente qué es lo que está ocurriendo y reconocer nuestra parte de culpa

("estamos cansados los dos"), que defender a capa y espada cualquier pequeño ataque que nos envíen.

### 5. Técnica de ignorar

Esta técnica es parecida a la anterior, aunque en este caso, la responsabilidad recae en la otra persona solamente. Es aplicable cuando vemos a nuestro interlocutor sulfurado e iracundo y tememos que sus críticas terminen en una salva de insultos, sin llegar a tener nosotros la oportunidad de defendernos.

Por ejemplo:

–¡Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre! (Ignorar:)

–Me parece que estás muy enfadado, así que creo que es mejor hablar de eso luego.

Como en la técnica del Banco de Niebla, en ésta también es muy importante controlar el tono de voz con el que se emite. Un tono despectivo o brusco sólo suscitaría mayor agresividad en el otro, ya de por sí enfadado, porque lo interpretaría como una provocación. Lo mejor es adoptar un tono especialmente amable y comprensivo, respetuoso con el enfado de la persona.

### 6. Técnica del acuerdo asertivo

Esta técnica se parece algo a la del Banco de Niebla, pero va un poco más allá, ya que no se queda en ceder terreno sin mayores comentarios, sino que deja claro, además, de que una cosa es el error cometido y otra, el hecho de ser buena o mala persona. Es útil en situaciones en las que reconocemos que la otra persona tiene razón al estar enojado, pero no admitimos la forma de decírnoslo.

Por ejemplo:

–Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre. (Acuerdo asertivo:)

–Tienes razón, llegamos tarde por mi culpa. Pero sabes que, normalmente, no suelo ser impuntual.

Esta técnica logra "apaciguar" al interlocutor al admitir el error (si realmente se ha cometido ¿por qué no admitirlo?), pero separa claramente el "hacer" del "ser". Si aplicamos varias veces esta respuesta con personas que tienden a generalizar, podremos evitar el ser etiquetados en el futuro. No hay cosa más difícil que quitar una etiqueta que alguien nos haya puesto. Esta técnica va encaminada a prevenir que esto ocurra.

### 7. Técnica de la pregunta asertiva

Esta técnica es muy antigua; de hecho responde al dicho de “convertir al enemigo en aliado” y es muy útil por eso.

Consiste en “pensar bien” de la persona que nos critica y dar por hecho que su crítica es bienintencionada (independientemente de que realmente lo sea). Como de todo se puede aprender, obligaremos a la persona a que nos dé más información acerca de sus argumentos, para así tener claro a qué se refiere y en qué quiere que cambiemos. (Luego dependerá de nosotros el que cambiemos de hecho o no).

Por ejemplo:

–Tú tienes la culpa de que llegáramos tarde, como siempre. (Pregunta asertiva:)

–¿Qué es exactamente lo que te molesta de mi forma de actuar?

–¿Cómo sugieres que cambie para que no se vuelva a repetir?

Si la persona da respuestas vagas, la obligaremos, por medio de nuestras preguntas, a especificar más. Cuando la crítica es malintencionada y está lanzada al vuelo, sin pensar, la persona pronto se quedará sin argumentos. Mientras que si está fundada en una reflexión, puede que realmente, con sus datos, nos ayude a modificar algo de nuestra conducta. En cualquier caso, esta respuesta rompe los esquemas de nuestro interlocutor, ya que ni nos defendemos ni respondemos con agresividad a su crítica (y, de momento, tampoco cedemos, ya que sólo nos limitamos a preguntar).

En cualquier caso, además de aplicar con soltura las diversas técnicas asertivas para discutir adecuadamente, se hace necesario acordarnos de la recomendación de R. Lombardi: “Si (...) sientes la urgencia de criticar a alguien motivado por el odio o el resentimiento, cierra el pico hasta que tus sentimientos se seren y te permitan criticar afirmativamente, si todavía lo consideras oportuno”.

### 5.3. Técnicas de reducción de ansiedad

Determinadas situaciones de interacción social provocan en las personas poco asertivas reacciones o respuestas con un nivel muy elevado de ansiedad, de tal manera que en ocasiones pueden incapacitar total o parcialmente al sujeto para emitir la conducta adecuada, por muy aprendidas que tenga las técnicas y muy asimilados los pensamientos alternativos racionales. Si bien rara vez los problemas de asertividad provienen exclusivamente de la ansiedad, cuando la respuesta de tensión es muy elevada, –la persona se queda bloqueada y no puede actuar o bien tiene somatizaciones muy intensas– es preciso trabajar aisladamente esta respuesta antes de que comience a poner en práctica otro tipo de habilidades.

Para reducir la ansiedad de forma física, existen fundamentalmente dos técnicas, complementarias entre sí: la relajación y la respiración.

### 5.3.1. La relajación

Existen básicamente dos tipos de relajación: la Relajación Progresiva (muscular) de Jacobson y el Entrenamiento Autógeno de Schulz. Aquí solamente pasaremos a describir la técnica de Jacobson. Esta se basa en que relajando diversos grupos musculares se logra relajar también la mente.

La mayoría de la gente desconoce cuáles de sus músculos están habitualmente tensos. Por medio de esta técnica se aprende a identificar los músculos que están más tensos y a distinguir entre la sensación de tensión y relajación profunda.

Si bien no vamos a presentar aquí un manual de relajación, sí describiremos brevemente los grupos musculares que se trabajan en una relajación progresiva. Los cuatro principales son:

- Músculos de la mano, antebrazo y bíceps

- Músculos de la cabeza, cara, cuello. Se presta especial atención a los de la cabeza (cuero cabelludo, orejas, sienes, frente), ya que la mayoría de los músculos implicados en las emociones que crean la ansiedad se encuentran en esta zona.

- Músculos del tórax, región lumbar, estómago y abdomen. El estómago-abdomen es otra zona de importante acumulación de tensiones.

- Músculos de los muslos, nalgas, pantorrillas y pies. La relajación de Jacobson consta de dos fases:

- Durante la 1ª fase, la persona aprende a discriminar entre un músculo tenso y el mismo músculo, relajado. Para ello, colocándose tumbado o sentado en una silla, va tensando un músculo específico y, tras 3 o 4 segundos, lo relaja progresivamente para apreciar la diferencia entre la sensación de tensión y la de relajación. Durante esta fase, se aprende a discriminar y localizar aquellos músculos del cuerpo que tiendan a tensarse más en la vida diaria de cada uno.

- En la 2ª fase la persona ya discrimina perfectamente cuándo un músculo está tenso. Sabiendo relajarlo, por lo tanto, no necesitará tensarlo para relajarse, sino que practicará directamente la relajación inducida, sin tensión previa de los distintos músculos.

Aunque pueda parecer muy sencillo, la técnica de la relajación requiere mucha práctica e insistencia hasta tenerla completamente dominada. Remitimos a los lectores a las numerosas cintas y textos que sobre este tema se venden en librerías y centros especializados.

### 5.3.2. La respiración

Es ésta una técnica muy importante para reducir la ansiedad. Está muy estrechamente ligada a la relajación.

Los resultados de un ejercicio de respiración se aprecian de forma inmediata, pero los efectos profundos no se pondrán de manifiesto hasta después de varios meses de práctica persistente.

Existen muchos tipos de ejercicios respiratorios: desde concentrarse simplemente en sentir el aire que entra y sale, lentamente, de nuestros pulmones, hasta ejercicios más sofisticados en los que se va respirando alternativamente por una fosa nasal y por la otra. Uno de los ejercicios más utilizados, que es, a su vez, base para otros tipos de respiración, es la llamada respiración abdominal. Consiste ésta en utilizar el diafragma en vez de los músculos del tórax para mover el aire que entra y sale de nuestro cuerpo. Para hacernos una idea más precisa, presentamos un ejercicio de inicio a la respiración abdominal:

- Tumbarse en el suelo, doblar las rodillas sin separar las plantas de los pies del suelo y separar los pies unos 20 cm, dirigiéndolos suavemente hacia afuera.
  - Explorar el cuerpo en busca de signos de tensión.
  - Colocar una mano sobre el abdomen y otra sobre el tórax.
- Tomar aire lenta y profundamente por la nariz, haciéndolo llegar hasta el abdomen, levantando la mano que estaba colocada sobre él. El tórax se moverá sólo un poco a la vez que el abdomen. Si se quiere, para ser más consciente del proceso, se puede, a la vez, oprimir un poco el tórax con la mano que está sobre él.
- Al expulsar el aire, realizar el movimiento contrario: oprimir ligeramente el abdomen y levantar la mano que está colocada sobre el tórax.
- Después de unas cuantas veces realizando el ejercicio de este modo, se puede intentar hacerlo sin colocar las manos. Los movimientos respiratorios deberían de ser: aire entra - abdomen se hincha - aire sale - abdomen se contrae. El tórax debería de permanecer durante este tiempo lo más inerte posible, aunque puede moverse ligeramente. Las respiraciones deben de ser largas, lentas y profundas, si bien cada persona tiene su propio ritmo y no es bueno intentar adaptarse a tiempos previamente fijados.
- Cuando se haya conseguido una regularidad de movimientos respiratorios sin colocar las manos en tórax y abdomen, hay que pasar a inhalar el aire por la nariz y expulsarlo por la boca, con lo cual se relajarán también boca y lengua.

Lo mejor para que estos ejercicios sean efectivos es que se ensayen durante 5-10 minutos una o dos veces al día a lo largo de unas cuantas semanas.

Los ejercicios de respiración y los de relajación se pueden aplicar juntos, intercalando la respiración en medio del ejercicio de relajación, o por separado. Normalmente, no se realiza una relajación sin respiración, pero sí es válido y efectivo una respiración sin relajación, si bien lo más completo es aplicarlo de forma combinada.

Es muy importante que los ejercicios de respiración y relajación se ensayen en ambientes y posturas diversas. Es decir, si siempre los practicamos tumbados, en un ambiente tranquilo y sin ruidos, no sabremos extrapolarlos a situaciones en las que estemos tensos y los necesitemos. Un error que se comete muchas veces es el de creer que realizando ejercicios de relajación/respiración todos los días durante 20 minutos es suficiente para estar relajados en todo momento. Esto es rotundamente falso. Notaremos los beneficios de una relajación o una respiración si las sabemos aplicar in situ, en el momento en el que estemos tensos, es decir, en medio de una conversación, en una reunión, una fiesta, etc. Por lo tanto, es necesario ensayar la relajación (que, obviamente, deberá de ser muy breve, cosa que sólo se logra con mucho entrenamiento) y la respiración sentados, de pie, andando; en el autobús o en el metro, solos o en compañía, etc. Así, también ensayaremos el relajarnos y respirar de forma disimulada, sin que los demás lo noten.

Olga Castanyer, en [psicocartha.com/](https://psicocartha.com/)

Notas:

6. En terapia cognitivo-conductual se trabaja mucho con Autorregistros como instrumento de información y trabajo. Es por ello que aparecen en todas las fases de Reestructuración Cognitiva.