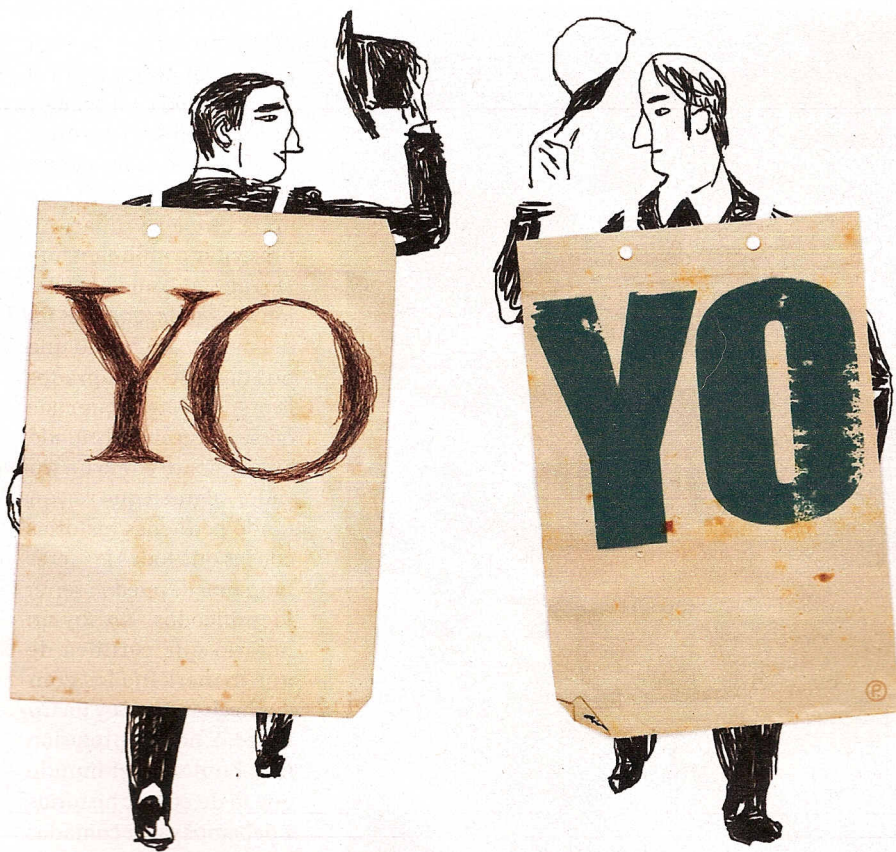


Autoafirmarse SIN AGREDIR A LOS DEMÁS

Vivimos en sociedad, y echar las culpas a otros no resuelve problemas. La actitud más efectiva consiste en expresar nuestros sentimientos, derechos y opiniones respetando al mismo tiempo los de las otras personas. Por *Xavier Guix*. Ilustración de *Pep Montserrat*.



mamos asertividad cuesta horrores en un país que aún resuelve sus conflictos y situaciones comprometidas a base de sacar pecho o de culpabilizar al otro. Nos altera el carácter sanguíneo y sólo funciona el “nadie tiene que decirme lo que tengo que hacer”.

Eso no le ocurre al típico flemático inglés, que lleva la esencia de la actitud positiva en su propio lenguaje al iniciar todas las frases con la primera persona: *I think* (yo pienso), *I believe* (yo creo), *I feel* (yo siento). En cambio, por nuestras lides nos han enseñado que eso de empezar con *yo* suena a engreído. Por eso nos hemos especializado en el *tú* como eterno responsable de nuestros males, mientras que el *yo* sólo sirve para justificarse (*Yo no he sido*).

UNA CUESTIÓN DE DIGNIDAD
Un hombre tiene que tener siempre el nivel de dignidad por encima del nivel del miedo
 (Eduardo Chillida)

Robert Alberti y Michael Emmons publicaban el año 1978 *Your perfect right: a guide to assertive behavior* (*Sus perfectos derechos: guía de la conducta asertiva*). Definen la asertividad como el conjunto de conductas emitidas por una persona en un contexto interpersonal, que expresan los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones y derechos de esa persona de un modo directo, firme y honesto, respetando al mismo tiempo los sentimientos y actitudes, deseos, opiniones y derechos de otras personas”. Dicho de una forma clara y redonda: la capacidad de autoafirmarse.

Existen siete claves que expresan las leyes fundamentales de la asertividad:

1. Puedes hacerte respetar por los demás.

Realizando cursos de comunicación asertiva, suelo preguntar a los participantes cómo resolverían la clásica situación de pedir a una amistad que les devuelva aquel dinero que le prestaron hace un tiempo. Las respuestas suelen dividirse en tres estilos. El primero suele ser el más jocoso y celebrado, basado en todo tipo de amenazas e ingeniosas maneras de someter al deudor.

La segunda pasa de la ironía fina al sarcasmo más cáustico. El tercero consiste en no hacer nada, en no decir nada, en una especie de amnistía financiera, justificada por amor a la amistad. No se

les ocurre que pueda existir una manera de reclamar de forma positiva lo que les pertenece. De expresar al otro lo que piensan y sugieren como solución.

Existen múltiples situaciones, que podríamos denominar como “conversaciones difíciles”, que invitan a decir lo que pensamos y sentimos con comodidad y sin agredir al otro: pedir un aumento de sueldo, reclamar un mal servicio, quejarse de una falta de puntualidad, decir que no a una propuesta, hacer un comentario a un compañero de trabajo sobre algún aspecto de su higiene; hacer una crítica, en definitiva.

Hay que reconocer que eso que lla-

2. Reclama tus derechos.
3. Es imposible que todo el mundo te quiera.
4. Piensa en ti positivamente.
5. No te deprimas, actúa.
6. No te escondas de los demás.
7. Qué importancia tiene que salga mal, mientras te hayas afirmado.

No hay nada que nos ocupe y preocupe tanto como nuestras relaciones con los demás. Aunque presumamos a menudo de pasar olímpicamente de su opinión, lo cierto es que los tenemos presentes continuamente y, por supuesto, lo que puedan decir nos afecta en alguna medida. Pero también cabe observar lo que nosotros les decimos a los demás y cómo lo decimos.

RESPONDER O REACCIONAR

La cosa más difícil es conocernos a nosotros mismos; la más fácil, hablar mal de los demás

(Tales de Mileto)

Mientras unas personas pretenden quedar bien con todo el mundo, tarea que conlleva mucho desgaste personal, otras, en cambio, se creen que disponen de todos los derechos y ninguna obligación, o sea, que no les importa pisotear a los demás con tal de lograr lo que creen que el mundo les debe.

Otra manera de dar rodeos a las cosas sin afrontarlas directamente es el uso de la ironía y el sarcasmo. Son estrategias que, si bien pretenden quitar hierro al asunto, al final confunden e incluso hieren más que una expresión clara de enfado. Aunque una fina ironía tiene un punto de admirativa, no cabe duda de que es una muestra de superioridad, y a veces de soberbia, que no trata la relación de igual a igual.

Hay que tener en cuenta, finalmente, a aquellas personas cuya reacción es el

bloqueo, la pasividad, las que prefieren esconderse, no rechistar, dejarlo correr, hacer ver que no pasa nada. Ante tales extremos, la práctica asertiva se muestra como una especie de defensora de la dignidad, una manera elegante de poner cada cosa en su sitio. Porque en realidad nadie puede poner en duda lo que pensamos y sentimos. Pueden no estar de acuerdo, pueden poner límites a nuestras conductas, pero en ningún caso deslegitimar nuestras creencias y sentimientos. Y eso empieza por no deslegitimarse uno a sí mismo.

SOMOS SERES CONVERSACIONALES

Una buena conversación debe agotar el tema, no a los interlocutores (Winston Churchill)

Ante cualquier conversación, sobre todo si advertimos su dificultad, habrá que tener en cuenta al menos tres conversaciones que se producen a la vez, como si de muñecas rusas se tratara: "qué ha pasado" (contenido) "cómo me siento" (sentimientos) y "cómo me veo" (identidad). Ante el reto de ser nosotros mismos y serlo con los demás, la conducta asertiva puede tener en cuenta algunos principios de mucha utilidad:

- Dejar de pensar que el problema son los otros.

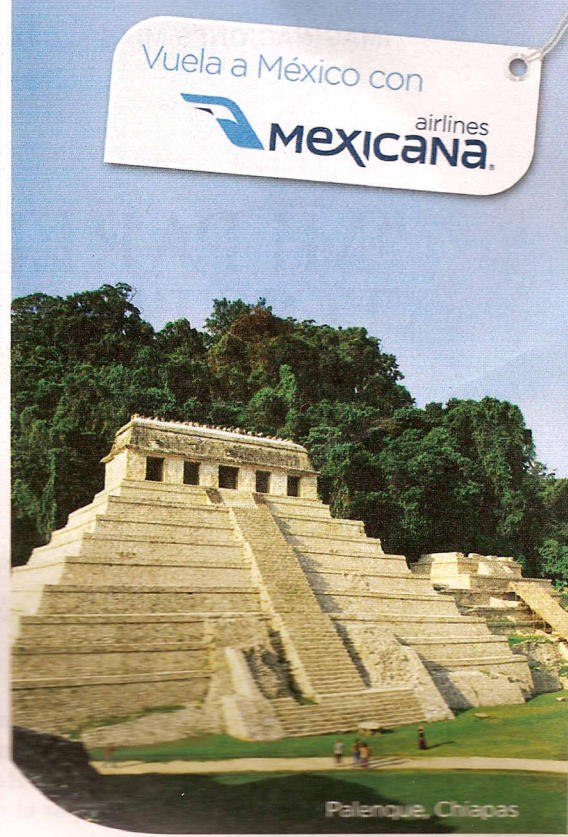
- Discutir sin comprender. No sólo cabe entender las palabras, sino el clima emocional que las acompaña, ser capaces de analizar la situación del otro.

- Cada experiencia es una oportunidad, pero deja de serlo si la tratamos como algo ya conocido. Evitar los pensamientos automáticos.

- Es importante conectar con nuestras intenciones, con los propósitos ¿Qué es lo que realmente quiero hacer?

- No querer tener razón. Nuestras creencias son hipótesis y no verdades.

Vale la pena entrenarse en asertividad, por muy quijotes que nos sintamos a veces. Nuestras vidas transcurren en múltiples situaciones sociales, y no en medio de la selva, con lo cual no tiene sentido alguno el uso de la agresividad. Por eso, la próxima vez que tenga que reclamar el dinero prestado a un amigo le puede decir: "Por favor, me gustaría que me devolvieras aquel dinero que te presté. No me gustaría que mi relación contigo tuviera problemas por culpa del dinero. De este modo, cuando nos veamos nos sentiremos a gusto. Lo contrario es un mal rollo para todos". ●



Un destino magnífico te está esperando.

Mexicana te ofrece un vuelo diario sin escalas desde Madrid a Ciudad de México. Aprovecha nuestra amplia red de rutas con las mejores conexiones en México y todo el continente americano. Descubre lo que son 87 años de experiencia volando con una gran aerolínea.

Madrid - Ciudad de México
Vuelo diario y sin escalas

Vuelo	MX1587	MX1586
Origen/Destino	MAD-MEX	MEX-MAD
Frecuencias	Diario	Diario
Salidas	15:10 hrs.	19:00 hrs.
Llegadas	20:10 hrs.	13:10+1 hrs.



MEXICANA

mexicana.com | 900 975 226