

Asertividad para que los Planes funcionen

Algunas veces oímos decir a los padres que están cursando el Programa de Educación Familiar PEF:

- “no nos funcionó el Plan de Acción”; “tengo que estar como un policía para que lo cumplan”;
- “el mayor me reclama, por qué a su hermano pequeño le doy explicaciones cuando desobedece, y a él no se las dieron”;
- “este programa nos exige mucho a los padres y tenemos demasiado trabajo dentro y fuera



El Plan de Acción es un “instrumento”, y como tal no es el que resuelve lo que queremos solucionar. Es, quién aplica el Plan de Acción, la persona, con su intencionalidad y actitud, la que hace al Plan de Acción, operativo o no; la que logra el objetivo previsto valiéndose de la aplicación de un Plan de Acción.

Para que un Plan de Acción sea una herramienta valiosa en el proceso educativo, **quien lo aplica debe ser asertivo**. Debe saber

o aprender a interactuar con los hijos; expresar los derechos y sentimientos personales, disminuyendo las ocasiones de colapso pasivo o de explosión.

Por ejemplo,

Una familia tiene cuatro hijos de 4, 7, 13 y 15 años. Los dos padres trabajan fuera de casa y cuando llegan por la noche cansados, no quieren conversar con sus hijos, solamente hablan a medida que se van encontrando con ellos:



- “no te has bañado”;
- “Esta tarea debes repetirla”;
- “¿por qué no fregaste los platos del almuerzo?”;
- te hemos dicho que ese programa de TV no queremos que lo veas, etc.

Ya es un hábito de la mamá gritar cuando pierde la paciencia, y el papá les habla a los hijos con palabras degradantes, hace acusaciones, y generalizaciones. No es una familia feliz. Unos amigos los invitaron a participar en un **Programa de Educación Familiar** y han decidido cambiar.

El IPEF ha visto la necesidad de orientar a los padres en este tema, ya que la tendencia que nos está arrojando es la de la improvisación, la rapidez, el irrespeto a la dignidad personal, y lo que se ha dado por llamar conducta light, que deja a un lado las buenas costumbres.

Pero algunos de Uds. dirán **¿Qué es la asertividad?** Asertividad es la habilidad de expresar nuestras emociones y pensamientos, facilitando actuar en pro de nuestros mejores intereses y derechos, sin infringir o negar lo de los demás.

Además, Asertividad también es la posibilidad de:

- Expresar espontáneamente tus gustos personales e intereses.
- Hablar sobre ti mismo sin cohibirte.
- Aceptar cumplidos cómodamente.
- No estar de acuerdo con alguien abiertamente.
- Pedir aclaratorias
- Decir que no.

Una persona se comporta en forma asertiva cuando se defiende, expresa sus verdaderos sentimientos, y no permite que los demás se aprovechen de ella. Al mismo tiempo, toma en cuenta los sentimientos de los demás. La ventaja de ser asertivo es que se obtiene lo que se desea generalmente, sin hacer que los demás se molesten. Si usted es asertivo, puede actuar en su propio beneficio sin sentirse culpable o mal por eso. La docilidad y la renuncia, el ataque y la culpa, ya no se necesitan con el dominio del comportamiento asertivo. La culpa y el ataque son vistos como lo que son: **Estrategias tristemente inadecuadas de escape que crea más dolor y estrés que el que evitan.** Antes de poder alcanzar un comportamiento asertivo, debes enfrentar el hecho de que los estilos pasivo y agresivo generalmente han fallado para obtener lo que se desea.



La asertividad puede condensarse en tres pasos básicos:

1. **Tus pensamientos sobre la situación problemática.** Esta es una descripción no culpante, no peyorativa del problema tal como lo ves. Se ajusta tanto como sea posible a los hechos objetivos, sin interferir en los motivos o sentimientos de los demás.
2. **Tus sentimientos.** Estos son los “**enunciados Yo**” sobre la reacción emocional al problema. Trata de evitar la implicación de que estás responsabilizando a la otra persona de tus sentimientos. Estás molesto, triste, herido o disgustado. Pero tu mensaje principal debería ser el de tratar de resolver el problema, no culpar o probar que la otra persona está equivocada.
3. **Tus deseos.** Haz tu petición de forma específica y de comportamiento. No le pidas a tu esposo que sea más “considerado”. Pide específicamente que te llame si va a llegar 15 minutos tarde.

Siempre que estés en una situación que requiera una respuesta asertiva, rápidamente aplica la forma de los tres componentes en tu mente.

Yo pienso hemos estado trabajando todas las noches durante dos semanas en la remodelación de nuestro baño.

Yo me siento.... cansado, malhumorado, y presionado por tu deseo de que sea realizado en un mes.

Yo quiero No trabajar más de tres noches seguidas sin tener una noche libre.

Asegúrate de haber desarrollado alguna idea de lo que piensas, sientes y quieres antes de empezar a hablar. Trata de expresar cada componente de tu enunciado asertivo en orden. Termina una parte antes de ir a la siguiente.

Haz el mayor esfuerzo para no culpar y empezar tu conversación diciendo “**YO**” (**pienso... siento...quiero**). Si cuidas estas dos cosas, descubrirás que la otra persona es mucho menos defensiva y más cooperativa.

Aléjate de los intentos de probar que tus necesidades son más importantes o más legítimas que las de la otra persona. Sólo mantente en el camino con un enunciado de hechos, sentimientos, y una petición específica de cambio. Por ejemplo:



Ana almorzaba sin falta con su compañera de trabajo Margarita. Una o dos veces a la semana Margarita le pedía a Ana que la dejara en un banco o una tienda en el camino al almuerzo. Ana finalmente alcanzó el punto de ebullición cuando margarita hizo que manejara 40 minutos para llevar algo a la notaría. Ana rápidamente revisó los tres enunciados para la forma corta de la asertividad.

- Yo piensouna o dos veces a la semana te ayudo llevándote a hacer diligencia y perdemos de 15 a 30 minutos de nuestro almuerzo.
- Yo me siento...cansada de correr y disgustada porque no me puedo relajar en el almuerzo.
- Yo quiero.....dejar de ser un servicio de taxi para ti durante la hora del almuerzo.



El yo quiero parecía un poco duro y agresivo, por lo tanto Ana lo cambió a: “Vamos a comer por nuestra cuenta en vez de llevarte a hacer diligencias”.

Si cuando aplicas un Plan de Acción no obtienes los resultados esperados, una causa puede ser que no has sido asertivo/a. Los siguientes aspectos te ayudaran a detectarlo. Analízalos.

1. No sustituyas una opinión por un sentimiento. Ejemplo: “¡Yo siento que la comida mejicana debería ser abolida”! En ves de expresar el sentimiento: “¡No me gusta la comida mejicana!”.
2. Usa “mensajes YO” que expresen tus sentimientos sin evaluar o culpar a los demás. En vez de decir “tú no eres considerado”, o “tú me hieres”, el mensaje sería, “yo me siento herido”
3. Los”mensajes YO” conectan la oración de sentimiento con comportamientos específicos de la otra persona. Por ejemplo, “Yo me siento herido cuando ignoras mis deseos acerca de lo que comemos”. Contrasta la calidad de este mensaje con la vaga oración de culpa, “Yo me siento herido porque tú eres un desconsiderado”.

4. Expresa tu petición en una o dos oraciones fáciles de entender. ¡Se específico y firme! En vez de esperar que los demás lean tu mente y mágicamente satisfagan tus necesidades, como en el caso del individuo pasivo, establece claramente tus deseos y necesidades. En vez de suponer que siempre tienes la razón y tienes derecho a hacer las cosas a tu manera, como lo haría una persona agresiva, establece tus deseos como preferencia, no como ordenes. Por ejemplo: “En realidad me gustar ir a un restaurante Francés esta noche”.
5. Refuerza a la otra persona para que te de lo que desees. El mejor refuerzo es describir consecuencias positivas “Ahorraremos dinero... Tendremos más tiempo juntos... Seré capaz de tener mi trabajo listo a tiempo.... A la pequeña María le ira mejor en la escuela, etc..., pero si estamos en presencia de una persona resistente y poco cooperadora, el refuerzo positivo no ayuda mucho; en este caso, toca describir alguna consecuencias negativas. Ejemplos:
- Si no podemos salir a tiempo tendré que irme sin ti.
 - Si no doblas y recoges tu ropa, simplemente la dejare en esta caja. Me imagino que puedes buscar en ella cuando necesites algo.
 - Si sigues hablando tan alto, en forma de ataque, me iré. Podemos hablar nuevamente mañana.
 - Si tu cheque vuelve a rebotar, tendremos que trabajar con efectivo solamente.
 - Si sigues hablando durante la película, le voy a pedir al Gerente que venga.
 - Si no recoges la ropa del piso de tu cuarto, se cierra la puerta y no se limpiará.

Ahora sigue practicando. Piensa por lo menos en diez situaciones que te gustaría actuar de modo más asertivo. A medida que recuerdas cada una, imagina que realmente estás ahí y tienes que responder algo. Rápidamente repasa las tres partes de tu enunciado asertivo, y después dilo en voz alta. Escucha como suena. ¿Es acusador? ¿Tu petición es suficientemente específica? ¿Estás diciendo claramente lo que quieres? ¿Estás criticando los motivos o sentimientos de la otra persona?. Cambia lo que no suena bien y trata de decirlo nuevamente.

Nota técnica elaborada por IPEF como Introducción a la materia “Cómo Educar la Voluntad” (Autor: Ninoshka F. de Christiansen)

Bibliografía: Danil Gil´Adí, Inteligencia Emocional en Práctica, Mc Graw Hill, 2.000