

Estrategias en situaciones concretas

Asertividad subjetiva:

- Descripción, sin condenar, del comportamiento del otro: “cuando tú haces” ...
- Descripción objetiva del efecto del comportamiento del otro “entonces yo me siento...”
- Descripción de los propios sentimientos “Por eso me comporto...”
- Expresión de lo que se quiere del otro “preferiría...”

Técnica del disco rayado:

Repetir el propio punto de vista una y otra vez con tranquilidad sin entrar en discusiones ni provocaciones que pueda hacer la otra persona. También nos sirve para rechazar una oferta. No nos enfadamos, ni levantamos la voz, vamos al contenido.

Aserción negativa:

Aceptamos nuestros errores al reconocer las críticas constructivas que nos dicen sobre nuestro comportamiento. “Es verdad” “Tienes toda la razón”

Aplazamiento asertivo:

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.

Técnica de la pregunta asertiva:

“¿Qué es exactamente lo que te molesta de mi forma de ser”, ¿Cómo sugieres que cambie para que no se vuelva a repetir?

Banco de niebla:

Dar la razón a la persona en lo que se considera que puede haber cierto en sus críticas pero negándose a la vez a entrar en mayores discusiones y sin ceder ni cambiar de postura. Importante controlar el tono de voz y la postura. Consiste en afrontar las críticas sin negarlas y sin contraatacar con otras críticas.