

Capitulo I

EL ENTRENAMIENTO ASERTIVO. MÓDULO "A" O CAPÍTULO I DEL PODER

En 1.970 se publicó en los Estados Unidos un libro titulado "Tu Perfecto Derecho", escrito por un psiquiatra y un psicólogo, Robert E. Alberti y Michael L. Emmons.

Los precursores de este libro son autores como Salter, Wolpe y Lazarus. Todos ellos son básicamente conductistas y el libro "Tu Perfecto Derecho" continúa en esta escuela, es decir, trata de explicar el fenómeno humano a través de la conducta, aquello que el hombre hace, que es perceptible a través de los sentidos , y que es susceptible de medición.

Dicho de una manera muy concisa la tesis fundamental de este libro dice que cuando dos personas desconocidas se encuentran, la relación entre ellos puede denominarse de acuerdo a tres términos: agresión, sumisión y asertividad.

Se establece

-La agresión cuando uno de ellos daña o impone su voluntad al otro.

-La sumisión cuando uno de ellos acepta ser dañado
La asertividad se establece cuando se somete a la voluntad del otro.

-La asertividad cuando una persona defiende sus legítimos derechos de una manera adecuada.

Estos tres fueron los términos iniciales cuyo desarrollo y enriquecimiento brinda un modelo que es lo que propondremos para resolver el problema de la agresión entre las personas.

Para comprender analógicamente estos tres términos, nos basaremos en un ejemplo originado en la Biología que tomamos de Eric Fromm:

Supongamos que nos encontramos en la selva. Y que allí se enfrentan dos animales carnívoros, feroces. Que ambos tienen hambre y que cada uno de ellos puede ser objeto de alimentación por parte del otro. ¿ Cuáles pueden ser las conductas que cada uno puede asumir frente al otro en esta situación ?

Elas son esquemáticamente dos:

El animal que se siente más fuerte, ataca.

El animal que se siente más débil huye.

A primera vista, parecería que los animales no presentan otras opciones.

Hablemos ahora de ese otro animal, que vive en la ciudad, que camina en dos patas, que es el ser humano.

Indudablemente que se prolongan en él los mecanismos de su antecesor, el animal, pero, naturalmente, en formas propias a su especie.

Si enfrentando a su semejante, se siente más fuerte ataca. Pero su atacar tiene matices muchos más ricos y sutiles que el matar al animal, y por eso lo identificamos con el término agresión.

Si se siente más débil que su opositor huye. Pero acá el huir tiene matices mucho más ricos y sutiles que la huida del animal y por eso lo identificamos con el término sumisión.

Todos los seres humanos tenemos una dolorosa conciencia de esas conductas. Como parte afectada que somos, somos muy sensibles a la agresión de los demás hacia nosotros y de nuestra sumisión. En cambio, tenemos mucho menos conciencia de nuestra agresión hacia los demás y menos conciencia, también, de la sumisión de los demás hacia nosotros.

Pero los humanos tenemos también una tercera alternativa, además de la agresión y la sumisión. Somos capaces de pensar, de hablar y de razonar. A

través de esos atributos podemos realizar una tercera conducta, de la que carecen en general los animales, que es la de ser asertivos.

Definamos aserción en forma inicial: " afirmar algo, referente a uno mismo, y en defensa de un legítimo derecho".

Y se espera a través de la asertividad que el ser humano pueda establecer mejores relaciones interpersonales que a través de las conductas extremas de la agresión y la sumisión.

Para ser asertivo, según Alberti y Emmons, toda persona requiere:

- Conocer sus legítimos derechos. De ahí el título del libro.
- Disponer de la capacidad interior de la decisión, de ejercerlos, y
- Dominar las conductas necesarias para ese ejercicio.

De ahí surgió el nombre del Entrenamiento Asertivo (Asertive Training o A.T.).

El libro " Tu Perfecto Derecho" fue en los Estados Unidos un éxito editorial. Su mayor mérito se debió

a su posibilidad de aplicación a diversos campos de la comunicación humana.

Se aplicó en primer lugar a las relaciones entre hombre y mujer. Entre el llamado sexo débil y el llamado sexo fuerte.

A nosotros, latinoamericanos, nos llamó la atención que en una cultura que consideramos tan civilizada como la estadounidense, hubieran tantos problemas en la relación entre el hombre y la mujer. Suponíamos que el "machismo" nos correspondía solamente a nosotros, los latinos. Pero observamos que también se manifestaba entre los norteamericanos. Y no solamente entre ellos. Cuando llegó a nuestras manos el libro "El Segundo Sexo" de Simone de Beauvoir, comprobamos que también en la cultura Europa se daba este fenómeno.

Y por este "machismo", que los norteamericanos llaman "sexismo" se originaron una pléyade de libros que se aplicaban a las relaciones entre hombre y mujer: "El Entrenamiento Asertivo". Naturalmente, la mayoría de los autores de los libros fueron mujeres y alguna vez, parejas o matrimonios.

Además de la relaciones entre los sexos, el Entrenamiento Asertivo se aplicó también a otras relaciones donde se diera una relación autoritaria.

Un libro se aplicó a las relaciones entre negros y blancos. Se llamó " Assertive Black, Puzzled White". Otro, a las relaciones entre niños y adultos. Otro a la relación supervisor-supervisados. Y muchos libros se aplicaron al tratamiento de los tímidos con sus victimarios, como veremos más adelante.

Nosotros extendemos más aún el campo de aplicación de la Asertividad. Suponemos que es aplicable a todas aquellas situaciones donde, debido a una excesiva diferencia de roles, se establece una relación de poder de la cual se puede hacer abuso. Así estamos concibiendo la aplicación del Entrenamiento Asertivo a las relaciones entre ricos y pobres, adultos y niños, adultos y ancianos (Contemporáneamente), normales y neuróticos, colonizados y colonizadores, minorías y mayorías, gobernantes y gobernados., etc.

El entrenamiento asertivo fue durante al época de los setenta, y todavía sigue siendo en los Estados Unidos, la práctica psicoterápica y de auto-ayuda del mayor éxito. Cursos, seminarios y talleres se difunden por todo el país y podría considerarse como el movimiento contemporáneo más poderoso en el campo de las relaciones humanas.

Lo que hemos expuesto hasta aquí lo hemos denominado el Entrenamiento Asertivo Norteamericano y pronto veremos el por qué de esta denominación.

iii PERO EL ASERTIVO SE TORNA AGRESIVO!!!

Este fue el principal reclamo que se le hizo a la asertividad . Que los pobres, humildes y sumisos, después de recibir el Entrenamiento Asertivo, se tornaban violentos, difíciles e intratables. Y entonces el Entrenamiento resultaba en una Agresividad y no en una Asertividad.

Quizá fuera peor el remedio que la enfermedad .

Si se estudian los textos de algunos autores que hablan de sus "legítimos derechos" se comprueba que el reclamo que se le hace al Entrenamiento Asertivo tiene fundamentos serios. Véase, por ejemplo, el decálogo de los Derechos Asertivos que presenta Manuel Smith en su libro " Cuando Digo No Me Siento Culpable".

DECÁLOGO DEL ENTRENAMIENTO ASERTIVO NORTEAMERICANO

- 1.Tengo derecho a ser mi propio juez.
- 2.Tengo derecho a equivocarme y a asumir mis propias responsabilidades.
- 3.Tengo derecho a cambiar de opinión.

4. Tengo derecho a no dar explicaciones de mi conducta.

5. Tengo derecho a no dar excusas por mi comportamiento.

6. Tengo derecho a actuar en contra de la lógica de los demás.

7. Tengo derecho a comportarme independientemente de la buena voluntad de los demás.

8. Tengo derecho a decir "no entiendo".

9. Tengo derecho a decir "no se".

10. Tengo derecho a decir "no quiero".

Aquellos latinoamericanos a quienes hemos dado a leer este texto, han reaccionado vivamente.

¡ Se trata de un egoísta!.

¡ Este cree que vive solo en el mundo.

Y evidentemente, todos esos principios, por más legítimos derechos que expresen, ignoran el diálogo, la comunicación, el compartir con su semejante.

Detengámonos acá y analicemos el por qué de esta afirmación. Los motivos son dos:

El primero de ellos es que si acostumbramos a ver una persona tímida , apocada, humilde, y después la vemos firme, decidida, suficiente, el cambio lo percibiremos orientado hacia la agresión, aunque la persona se haya colocado en donde debería haber estado toda su vida. Acá, la sensación de agresividad depende del interlocutor.

Pero hay también una agresividad centrada en el propio actor. Para explicarla haremos un breve desarrollo.

En 1.977 apareció un libro titulado " Timidez", escrito por Philip Zimbardo. En el señalaba que nada menos que el 40% de los norteamericanos padecía en forma total (tímidos absolutos) o parcial (tímidos en situaciones focales), es decir, que se sentían inferiores a los demás. Y entre las personas afectadas de este problema había personajes públicos, famosos, de quienes ello nunca se hubiera esperado. Por ejemplo algún Presidente de la república, y famosos artistas de cine y tv.

El autor presenta el Entrenamiento Asertivo como un recurso específico contra este trastorno.

Pero sucedía que quien había sido tímido durante toda su existencia tendería, reactivamente a utilizar

demasiado sus nuevos instrumentos conductuales y se pasaba del otro lado.

El tímido se transformaba en atacante, reclamando con exceso sus legítimos derechos. El ángel caído se había convertido en diablo. Se había sobrepasado a si mismo.

Al tomar conciencia de que toda su vida había sido un minusválido, quería tomarse una revancha de sus sufrimientos anteriores.

Y aquella frase, defensiva, centrada en el mismo, " Tus legítimos derechos" lo ayudaba a desequilibrarse hacia el otro extremo.

Nunca está demás recordar aquel aforismo griego: " El justo medio de todas las cosas".

Para retornar a ese justo medio, recurrimos a Dale Carnegie. Este autor fue instructor en relaciones humanas a partir de 1910. Su libro más conocido se titula " Cómo ganar amigos en influir sobre las personas".

El espíritu de sus enseñanzas puede comprenderse en función de otro decálogo que es el siguiente:

DIEZ RECOMENDACIONES SOBRE RELACIONES HUMANAS

1. SALUDE: No hay cosa más agradable que un saludo afectuoso.
2. SONRÍA. Se necesitan setenta y dos músculos para arrugar la frente y solamente catorce para sonreír (sea económico).
3. LLAME A LA GENTE POR SU NOMBRE. La música más grata para el oído de cualquier individuo es el sonido de su propio nombre.
4. SEA AMIGO Y COOPERADOR. Si usted desea amigos debe comenzar por serlo.
5. SEA SERVICIAL. Actúe como si cada cosa que hace por los otros fuera realmente un placer.
6. esté sinceramente interesado en su gente. No puede ser agradable a todo el mundo siempre que usted mismo no trate de serlo.
7. SEA GENEROSO en sus opiniones. Moderado en sus críticas.
8. SEA CONSIDERADO con los sentimientos de otro y usted será apreciado.
9. SEA CUIDADOSO en la opinión de los otros. Hay tres factores para una discusión : sus opiniones, las de otras personas y la opinión correcta.
10. ESTE ALERTA PARA PRESTAR SERVICIOS. Lo que más cuenta en la vida es lo que hacemos por los demás.

Por cierto que este nuevo decálogo está lejos de ser agresivo. Está altamente centrado en el interlocutor, en la otra persona. Tanto que también resulta excesivo.

Los cursos de Dale Carnegie se dirigían sobre todo a vendedores, a personas que tiene que ganarse el afecto de los demás para que se adquieran sus productos o servicios. De ahí que se percibe en este decálogo un exceso de sometimiento, de artificialidad, de servilismo. Dale Carnegie no aparece como agresivo, pero su equilibrio se va hacia el otro extremo, la adulonería.

Avanzando por un camino zigzagueante nos vamos acercando hacia un punto de equilibrio. Habíamos comenzado por una extrema diferencia de roles, con los extremos indeseables de la sumisión y de la agresión. Después nos acercamos hacia un legítimo derecho egocéntrico y por el otro extremo a un servilismo centrado en el otro. Nos falta un paso más.

Y este paso lo encontramos en el término diálogo. Diálogo como se interpreta etimológicamente: "dia" = a través y "logo" = discurso, habla.

El término diálogo describe el encuentro entre dos o más personas, que a través del intercambio de ideas buscan una modificación de conductas o situaciones en las cuales estén todos de acuerdo. El diálogo es la condición de la comunicación entre los seres humanos.

Hasta acá hemos llegado . Desde la relación de poder insatisfactoria agresión-sumisión, pasando por la etapa asertiva altrocéntrica-egocéntrica, hasta llegar al punto de encuentro del diálogo y de la comunicación.

Cuando este diálogo se centra en intereses materiales, es preferible utilizar el término negociación.

Considerémonos ahora satisfechos con haber llegado a una fórmula, con la cual evitamos el inconveniente del cual se acusa al Entrenamiento Asertivo Norteamericano.. Esta fórmula consiste en tres palabras que prevén el inconveniente agresivo gracias a tres términos que son : defenderse, respetar y dialogar (o negociar).

Definamos esos tres términos:

Defenderse es, tener conocimiento de los propios legítimos derechos, haber tomado la decisión de aplicarlos y hacerlo a través de conductas adecuadas: mirada frontal, voz firme , postura erecta, vestido correcto.

Respetar es, recíprocamente, atribuirle al otro los mismos derechos que nos concedemos a nosotros.

Y dialogar e lograr, a través de la comunicación hablada, un cambio de situaciones que sea satisfactorio para ambos.

Cuando el campo de encuentro es la relación interpersonal, el "yo"- "tú", el término adecuado es dialogar. Cuando el campo de encuentro son los intereses materiales de cualquier naturaleza, el término es el de negociar.

Por lo tanto, a partir de ahora, la instrumentación de la Asertividad consistirá en defenderse, respetar y dialogar (o negociar).

Anticipamos una división: la asertividad centrada en el defenderse puede denominarse centrada en el yo o autocéntrica. La asertividad centrada en el respetar será la centrada en el tú o altrocéntrica. Y la asertividad centrada en el diálogo (o en la negociación) será la centrada en el nosotros.

Pero utilizando estos términos y aplicando la duda metódica cartesiana, se nos plantea un problema, que abarca ahora un campo más extenso.

¿Será suficiente, con los tres primeros términos: agresión, sumisión y asertividad, y la división posterior de la asertividad en defenderse, respetar y dialogar o negociar, para comprender la totalidad de las relaciones humanas?.

algunas personas contestan que sí. Curiosamente suelen ser las personas investidas de algún rango de autoridad, o poder de mando.

Pero otras personas piensan que no, aunque al principio no sepan precisar bien por qué. Y estas personas tiene razón.

Lo explicaremos en el próximo capítulo, al cual denominaremos triángulo de la convivencia.