



AGRESIVO O COMPLACIENTE:



LA FALSA DISYUNTIVA

Muchos tenemos la idea de que en el mundo hay dos tipos de personas:

La gente agresiva, violenta y que quiere imponer su voluntad a como dé lugar (llamémosle estilo Rambo) y la gente complaciente y amable que evita el conflicto por sobre todas las cosas (digamos, estilo Bambi).

Como gente agresiva es muy difícil de manejar y nadie realmente quiere cruzarse con ellas, solemos tomar una decisión equivocada: preferimos ser complacientes y amables para con todo el mundo.

Pero pronto, el “mundo ideal” que nos imaginamos íbamos a vivir, empieza a mostrar sus grietas.

En efecto, las personas tipo Bambi:

- Nunca viven una vida propia: Son esclavos de lo que los demás les imponen
- Tienen relaciones personales menos profundas y satisfactorias, pues se esfuerzan en evitar diferencias
- Pueden perder el afecto del otro: Los demás se aburren de tener un “esclavo” que a todo dice que sí y los hace sentir “endeudados” y empiezan a alejarse.
- Sus afectos tienden a desvanecerse también con el paso del tiempo. El reprimir sus reales sentimientos, paulatinamente puede devenir en resentimiento y en situaciones de rechazo.

Por lo tanto, elegir entre ser Rambo o Bambi no es una disyuntiva real.

Es cierto que a las personas no les gusta recibir órdenes directas sobre lo que deben hacer. Pero también es verdad que la gente valora una figura con autoridad que les ayude a minimizar las opciones de decisión y les permita llegar a una conclusión adecuada.

La soft skill que te permite hacer esto se llama “Asertividad” y está definida como la habilidad para expresar nuestros deseos de forma amable, sincera directa y adecuada, logrando decir lo que queremos e influir en las personas sin afectar sus derechos.

¿Cómo ser más asertivo? Tengo algunos consejos y sugerencias para ti

- **Valorar al otro:** Una razón importante por la que nos es difícil decir y hacer las cosas que deberíamos es que realmente no nos importa la otra persona. Piénsalo. Si alguien que conoces hace algo que sabes que es malo para él, si realmente te preocuparas, se lo dirías o deberías decírselo. Valorar genuinamente a alguien significa poner sus mejores intereses y su mejor futuro por encima de sus sentimientos o molestias a corto plazo.

- **Habla de hechos:** No de opiniones, sentimientos o interpretaciones. “No llegaste a nuestra cita, pese a que habías confirmado tu presencia. Ello me hizo perder tiempo que hubiera podido dedicar a otra cosa”, resulta mucho más asertivo que decir: “Me dio mucha rabia que no llegaras, no quiero que lo vuelvas a hacer”, o (peor aún) quedarse en silencio. Cuanto más claro se formule un problema, con mayor facilidad podremos resolverlo.

- **Haz solicitudes claras y específicas:** Si queremos ayudar a un niño a que aprenda a comportarse, “Deja de hablar con la boca llena” funciona mejor que decir “Tienes que portarte mejor en la mesa”. Lo mejor es dar indicaciones específicas y no declaraciones generales. “Portarse bien” es un concepto subjetivo, que no ayuda a resolver los problemas

- **Usa afirmaciones en lugar de preguntas:** Si estás en plan de lograr compañía para salir, “Iré a cenar al Sushi Bar mañana a las 8:00 pm, ¿Me acompañas?”, suele funcionar mejor que “¿Qué tal si salimos mañana a cenar?”

- **Acostúmbrate a decir que no:** Pocas cosas resultan más sexys que escuchar negativas. Es muy importante que seas consciente de tu propia valía. Eso te va a facilitar decidir cuándo puedes negarte a algo. Si tu jefe te propone hacer algo que tu no consideras correcto, puedes negarte. Eso hará que tu prestigio e imagen aumenten.

- **Pierde el temor:** Este para la mayoría de personas es el problema más complicado de resolver. Cualquier conversación difícil en la que haya que mantener una controversia con alguien o decirle algo que quizás no le vaya a gustar, nos asusta un poco. Hay un temor “subterráneo” de que nuestra relación con el interlocutor se perjudique por esta causa. Esto puede llevarnos a la parálisis por temor y terminar sin decir las cosas que deberíamos. La única forma de perder el temor es atreverse. Atreverse cuando todo parece que irá mal, se llama coraje. Cuando Ariana, mi hija menor tenía 10 años era temerosa y nuestra frase secreta para infundirle coraje era una pregunta: “¿Dónde está tu fuerza?” preguntaba yo y ella respondía poniendo sus manitas a la altura de su corazón. Con el tiempo, a los 22, se fue sola a Nueva York a buscarse un futuro y se tatuó en el costado izquierdo la famosa frase “¿Dónde está tu fuerza?”. Buena manera de tenerlo siempre presente.

Ya lo sabes, no se trata de escoger entre ser agresivo o complaciente. Se trata de ser asertivo en tu comunicación. ¡Pon en práctica estos consejos! ■

FRANCISCO GRILLO ARCINIEGA

Master in Digital Business Management (Universidad de Barcelona)

MBA ESAN 1994 | Derecho PUCP | Asesor Personal

Sitio web de educación: <https://theskillsdude.com/descubre-tus-soft-skills>

E-mail: francisco@theskillsdude.com