MÉTODO E.S.C.A.L.A

 La asertividad se define como el modo de comunicar nuestras emociones y necesidades de una forma clara, concisa y respetuosa, para nuestras emociones y para las de los demás.

 Expresar concisamente qué deseamos, necesitamos y cómo nos sentimos respecto a la situación. Expresar nuestro objetivo con la conversación y tenerlo siempre presente.

 Señalar el momento en el que se va a tener la conversación. En definitiva, buscar el momento y sitio para hablar, no esperar a que sea espontáneo.

 Caracterizar la situación problemática de la forma más detallada posible, sin caer en culpas y expresando nuestros sentimientos y reacciones a ellos.

 Adaptar el lenguaje a “primera persona”. No caer en “Fuiste Desconsiderado”, sino describir lo que ocurre desde nuestros sentimientos (“Me sentí... cuando hiciste...”).

 Limitar lo que se busca con la conversación de una forma clara. En una o dos frases.

 Acentuar lo que sea busca. En otras palabras, insistir en obtener lo que se busca, siempre y cuando parezca haber cooperación. Sino, se tiene derecho a expresar el disgusto y las consecuencias de la falta de cooperación.

 Para lograr ser asertivo, es importante controlar tanto el mensaje (Método Escala), como los aspectos no verbales, tales como el tono de voz, los gestos, la expresión facial... La comunicación asertiva no busca imponerse o atacar a nadie, ni siquiera busca lograr el acuerdo por cualquier medio. Busca hacer valer nuestra opinión, emoción y necesidad, respetando a la otra persona.

 Existen varias técnicas para hacer ACENTUAR esto:

1. Técnica del Disco Rayado: Repetir varias veces lo que queremos transmitir sin caer en la frustración.
* “No me estás escuchando”
* “Sí te estoy escuchando, pero estoy pensando qué decir”
* “Pues no lo parece”
* “De nuevo, te estoy escuchando, pero necesito pensar bien lo que quiero decir”
1. Técnica del Banco de Niebla: Estar de acuerdo con el argumento de la persona, sin por ello avanzar en la discusión.
* “Nunca me has respetado”
* “Es posible, no lo voy a negar”
* “No sé como me has podido tratar así”
1. Técnica para el Cambio: Dar una visión global de la discusión para poner distancia y poder recentrarla.
* “¡Me estás poniendo histérico/a!”
* Entiendo que te sientas así, pero esta conversación también es importante para mí y necesito que sea tranquila. Quizás podamos darnos un tiempo para relajarnos.
1. Técnica del Acuerdo Asertivo: Dar la razón a la persona, aunque parcialmente. Se busca hacer ver que el error vino de circunstancias anormales. Esto da pie a poder seguir avanzando en la discusión.
* “¿Cuántas veces te he dicho esto?”
* “Tienes razón. Me lo has comentado muchas veces, pero yo no me encontraba en una buena posición para asimilarlo”
1. Técnica de la Pregunta Asertiva: Preguntar sobre lo que se está discutiendo de manera que se exprese qué necesita para que se solucione el problema.
* “Todo esto es absurdo”
* “¿Qué crees que tenemos que hablar o hacer para que esto no vuelva a ocurrir?”
1. Técnica de Ignorar: Reflejar que la otra persona se encuentra alterada emocionalmente y que quizás sea conveniente esperar a que se rebaje el estado anímico antes de seguir hablando.
* “¡Estoy harto/a!”
* “Entiendo que estés así. Quizás ahora no sea el momento para hablarlo. Podemos esperar a relajarnos un poco”
1. Técnica del Aplazamiento Asertivo: Si no conocemos una posible solución, se trata de dar un plazo, validando como se siente la persona y dejando claro que lo principal es solucionar juntos el problema.
* “Ahora no sé qué decirte al respecto y es algo bastante importante. Dame un tiempo para pensarlo”