

PRESENTACIÓN

Hace ya más de veinticinco años comenzaron a aparecer las primeras publicaciones que trataban sobre las ventajas de realizar el cambio del enfoque agresivo de influencia a un estilo “asertivo”, más productivo. De hecho, el concepto de “asertividad” se ha extendido tanto en el último cuarto de siglo que da la impresión de que todo el mundo “está familiarizado” con la asertividad: la forma más productiva de ejercer nuestra influencia sobre los demás; que consiste en la presentación de nuestros deseos por medio de la utilización de destrezas para las relaciones interpersonales o aserción. Ciertamente, parece que ya existe un cierto acuerdo general respecto al hecho de que el estilo asertivo debe ser el primero a utilizar cuando intentamos ejercer nuestra influencia sobre los demás, en lugar de recurrir a conductas agresivas o pasivas. Por eso, nos encontramos con que, mientras que hace veinte, e incluso diez años, se celebraban numerosos cursos y talleres centrados exclusivamente en la asertividad; hoy en día, los conceptos y destrezas implicados se suelen tratar en talleres y seminarios generalistas que los incluyen como uno más de los aspectos que intervienen en las relaciones interpersonales y en la comunicación en general.

Estilos de Influencia (ISI) puede ser una herramienta útil para la formación en la asertividad en el marco de programas generalistas de desarrollo y formación. Sin embargo, existen todavía buenas razones para tratar el tema de la influencia de forma más explícita, y quizá incluso independientemente de los talleres de desarrollo de esas destrezas de comunicación más generales. La razón es que ahora hemos aumentado nuestros conocimientos sobre la prevalencia del estilo agresivo de influencia, aunque frecuentemente éste se esconde bajo una apariencia de asertividad o pasividad. El ISI (*Influence Styles Inventory*) es una herramienta útil para clarificar estos temas, tanto a nivel conductual como personal.

Este manual del instructor está dividido en dos partes, seguidas de un conjunto de anexos. Primero, repasaremos los conceptos y constructos implicados; más concretamente la naturaleza de la influencia; los tres estilos básicos de influencia; y varias técnicas utilizadas para ejercer cada uno de estos estilos. El segundo y el más importante de los asuntos a tratar en este manual es, por supuesto, *Estilos de Influencia*; concretamente, su desarrollo y su utilización como herramienta de diagnóstico en talleres y seminarios. El Anexo A es un sencillo formulario que los participantes en el taller pueden utilizar para predecir los resultados del ISI; estas predicciones se podrán comparar posteriormente con los resultados obtenidos. El Anexo B presenta una agenda tentativa para la sesión de formación, mientras que el Anexo C aporta los materiales necesarios para la realización de dramatizaciones como parte del taller de formación. El Anexo D presenta una tabla que los participantes pueden utilizar para anotar observaciones y para evaluar las conductas con las que intentan influir sobre los demás una vez de vuelta en su trabajo o en su entorno social. Para terminar, ofrece una breve bibliografía fundamental, que servirá a cuantos deseen ampliar sus conocimientos sobre las investigaciones realizadas sobre esta materia o que deseen material con el que seguir practicando.