

EL BANCO DE NIEBLA: UNA SENCILLA TÉCNICA PARA MEJORAR LAS HABILIDADES SOCIALES

La técnica del banco de niebla nos puede ayudar a manejar con éxito cualquier crítica o confrontación. Es sencilla y es clave dentro del área de las habilidades sociales.

¿Qué sucede si estamos conduciendo por la carretera y, de repente, nos encontramos con un banco de niebla? Lo natural es que reduzcamos la velocidad y frenemos. Así podremos ir más despacio y ver mejor la calle. Este ejemplo nos puede ayudar a desarrollar y mejorar nuestras habilidades sociales.

En algún momento todos hemos tenido que enfrentarnos a un momento embarazoso, como alguna crítica inesperada o hemos estado envueltos en un conflicto del que no queríamos formar parte. Si utilizamos “la técnica del banco de niebla”, conseguiremos salir bien parados de todas esas situaciones tan comunes, pues es un recurso basado en la asertividad.

“Antes de reaccionar detente, respira tres veces, sonríe y responde con compasión”

Deepak Chopra

Manuel J. Smith, era un psicólogo de la Universidad de Brooklyn y uno de los escritores más conocidos sobre asertividad y habilidades sociales. En su libro titulado "*Cuando digo no, me siento culpable*" nos explica esta conocida estrategia.

La técnica del banco de niebla, también conocida como “claudicación simulada”, consiste en crear una distracción ante los presentes mediante una serie de frases estratégicas, sin ceder en nuestra postura inicial y reconociendo los argumentos y quejas de lo demás; así, nuestra intervención no es considerada como un ataque directo.

El banco de niebla nos insta a frenar, a reducir la velocidad de las emociones que sentimos y que nos incitan a reaccionar de una manera impulsiva ante lo que no está siendo de nuestro agrado. Por ejemplo, en caso de que nos realicen una crítica inesperada, podemos sentirnos enfadados y tentados a reaccionar de una manera que en realidad no queremos.

Las situaciones humillantes, embarazosas o conflictivas pueden sacar una parte de nosotros mismos que creemos que no podemos controlar. Una parte de nosotros que quiere protegernos ante lo que consideramos un ataque o que nos está poniendo en evidencia. Pensamientos del estilo “me está juzgando”, “no me valora”, “quiere humillarme” provocarán una reacción fruto de los nervios y de las emociones que están a flor de piel.

Una de las finalidades de la técnica del banco de niebla es regular los pensamientos negativos e irracionales. Porque, ¿qué ocurre cuando dejamos que las emociones tomen un control completo de nuestros actos?

- Tomamos malas decisiones.
- Reaccionamos de un modo poco adecuado, podemos generar conductas de las que más tarde nos arrepentimos.

Gracias a la técnica del banco de niebla, podemos tomar conciencia de lo importante que es detenernos, a menos hasta que podamos ver de una manera más clara la situación. Así nos damos la oportunidad de observar nuestras emociones para poder gestionar su mensaje de la manera que más nos favorezca, de esta forma mejoraremos nuestras habilidades sociales, tendremos que pedir menos disculpas y realizar menos reparaciones.



Podemos usar esta técnica para

- **decir no** de una forma asertiva, de tal forma que la otra persona no lo sienta como un ataque personal,
- evitar situaciones en las que nos hacen críticas reiteradas con el objetivo de manipularnos,
- mantenernos firmes en nuestra postura cuando interactuamos con personas hostiles.

“Antes de hablar, escucha. Recuerda, antes de reaccionar, piensa. Ten en cuenta: antes de criticar, espera. Antes de renunciar, intenta”

Ernest Hemingway

Por ejemplo, si alguien nos dice que somos demasiado blandos en el trabajo y que no tenemos iniciativa, sabemos que es una crítica en toda regla. Nosotros haremos lo siguiente, reconocemos una parte de verdad de esa afirmación: **"es verdad que puedo parecer blando, no te lo niego, pero ser reflexivo y cauto me permite tomar mejores decisiones"**. De esta manera no perderemos la calma, **no cederemos en nuestra postura, y tampoco nos dejaremos llevar por nuestras emociones.**

En otro ejemplo, si un amigo nos hecha en cara que no siempre podemos quedar con él debido a nuestro trabajo y obligaciones, podemos decirle **"entiendo que estés enfadado porque crees que nunca estoy para ti"**. No estamos diciendo que estemos de acuerdo, pero sí le estamos enviando un mensaje a nuestro amigo. Entendemos lo que él cree que está pasando, lo que al menos calmará un poco los ánimos.

“Elige tus pensamientos, en vez de reaccionar a tus emociones”

Robert Kiyosaki

Algunas sugerencias para aplicar bien la técnica son:

- Dar razones, pero nunca justificaciones. En el momento en que nos excusamos o justificamos, estamos comenzando a ceder.
- Reconocer que los demás pueden tener sus opiniones, aunque no nos gusten.
- Mantener una actitud serena, segura y firme.
- Controlar el tono de voz y el lenguaje no verbal para no resultar agresivos.
- Reflejar lo que nos dice la otra persona, parafraseándola. Lo ideal es utilizar sus mismas palabras añadiendo una frase que deje clara nuestra postura.
- Evitar que la conversación no se desvíe, para poder cerrarla convenientemente.

Referencia:

Lemos Rodríguez, Raquel. (2022). El banco de niebla: una sencilla técnica para mejorar las habilidades sociales. Recuperado de: <https://lamenteesmaravillosa.com/banco-niebla-una-sencilla-tecnica-mejorar-las-habilidades-sociales/>