



# Disco Rayado



## Objetivos

1	No dejarse vencer ante la coacción o manipulación.
2	Comunicar al interlocutor que no vamos a sucumbir ante sus estrategias manipuladoras.



## Tipo de Técnica

Asertiva, de cara a quien la usa, y activa hacia el interlocutor, pues le hace abandonar su intención manipuladora.



## Explicación

A modo de un disco de vinilo rayado, repetimos un mensaje-yo de manera incansable y las veces que haga falta, sin enfadarnos ni levantar la voz. Fórmulas sugeridas: *no me interesa, no me apetece, no lo siento así... mire Ud., está perdiendo el tiempo porque ya le he dicho que no me apetece...*



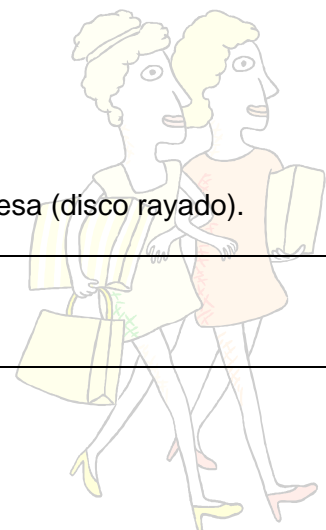
## Cuándo Usarla

Es una técnica infalible, pues nadie, absolutamente nadie excepto uno mismo, puede poner en duda un sentimiento, un mensaje-yo; así que esta técnica puede ser usada cuando estemos seguros de que la otra persona quiere coaccionarnos o manipularnos.



## Ejemplo

Vendedor de una editorial: En la fase de afirmación se presenta con buen humor, y optimismo. En la dedicación, y dependiendo del sujeto objetivo, mostrará ternura, pasión... pues antes de vender hay que ganar la confianza. En la fase de apertura acrecienta las expectativas del sujeto objetivo: tras preparar el terreno, se le presentan las ventajas del producto:  
 Comprador potencial: –No, no lo voy a comprar, porque no me interesa.  
 Vendedor: –¿No será por eso?  
 Comprador: –No, no me interesa (disco rayado).  
 Vendedor: –¿Es porque no le interesa o es por algún otro motivo?  
 Comprador: –Ya se lo he dicho; no me interesa (disco rayado).  
 Vendedor: –Si quiere, vuelvo otro día.  
 Comprador: –No. Está perdiendo el tiempo. Le he dicho que no me interesa (disco rayado).



## Propuestas Prácticas Varias

