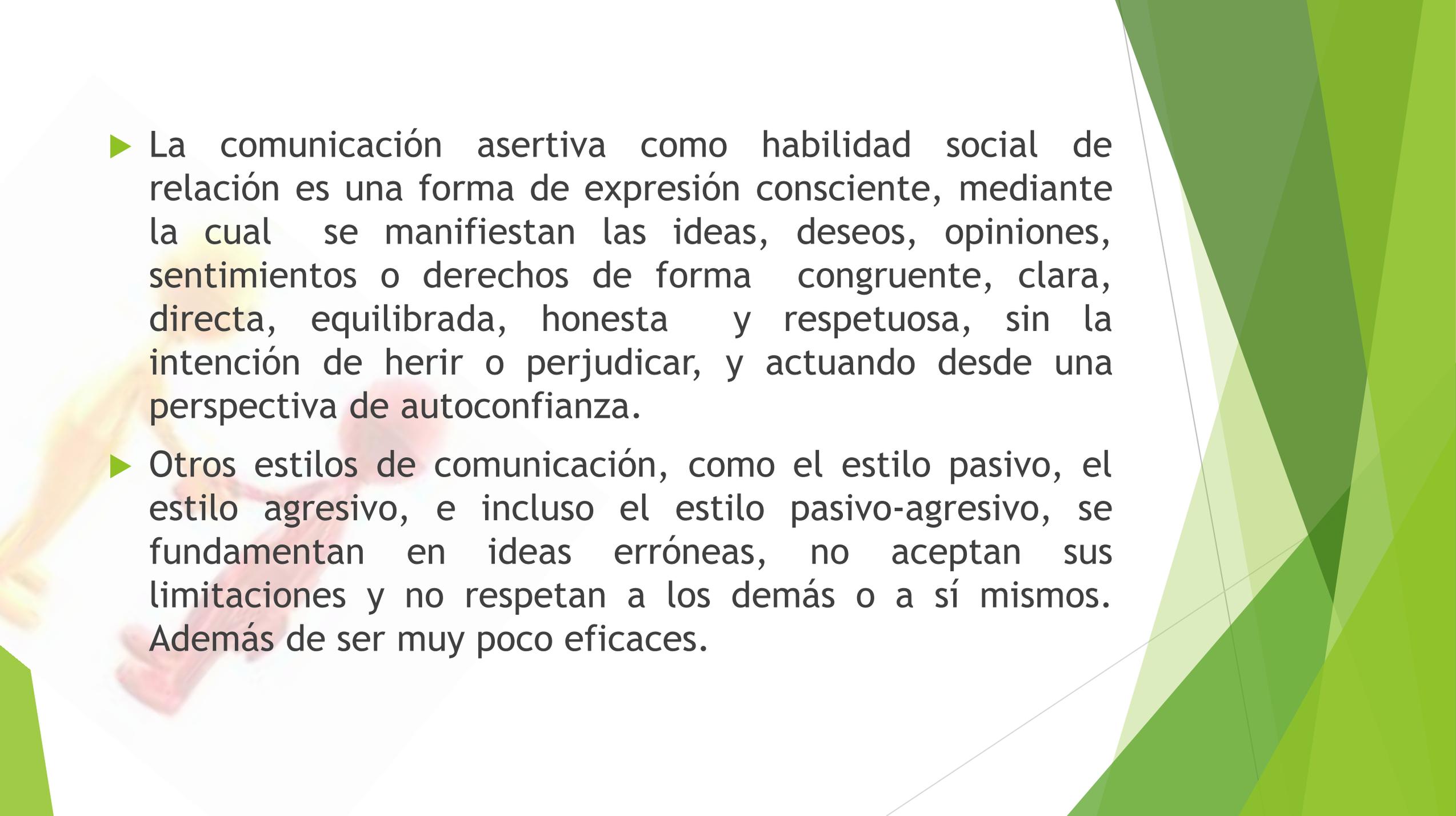
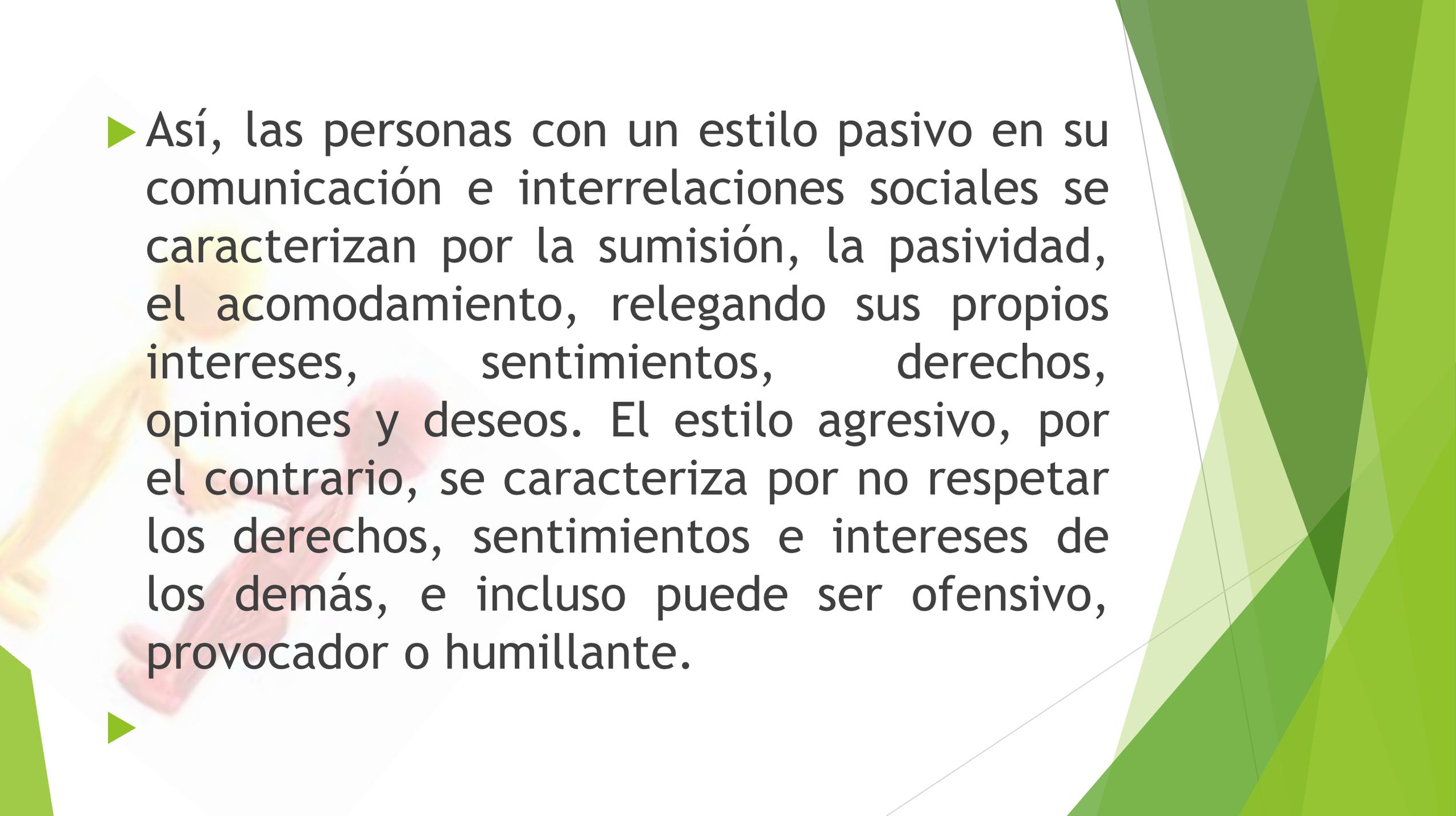


**La Comunicación Asertiva.
Una habilidad personal y profesional.**

Laura Fátima Asensi Pérez
Profesora Universidad de Alicante
Psicóloga Clínica y Forense
Especialista en Psicoterapia por la
Federación Europea

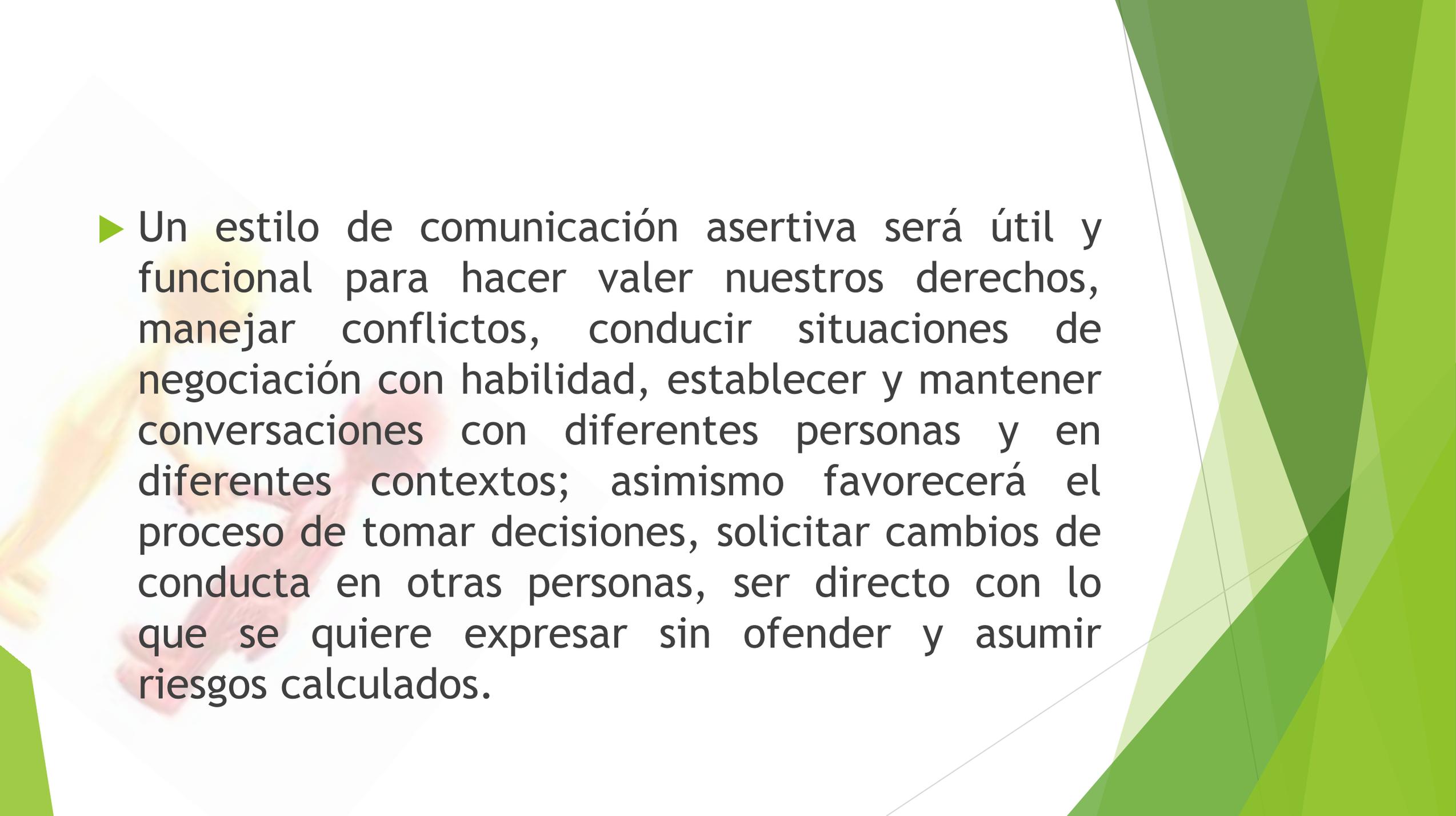
CARLOS HIDALGO BOLAÑOS
Facilitador

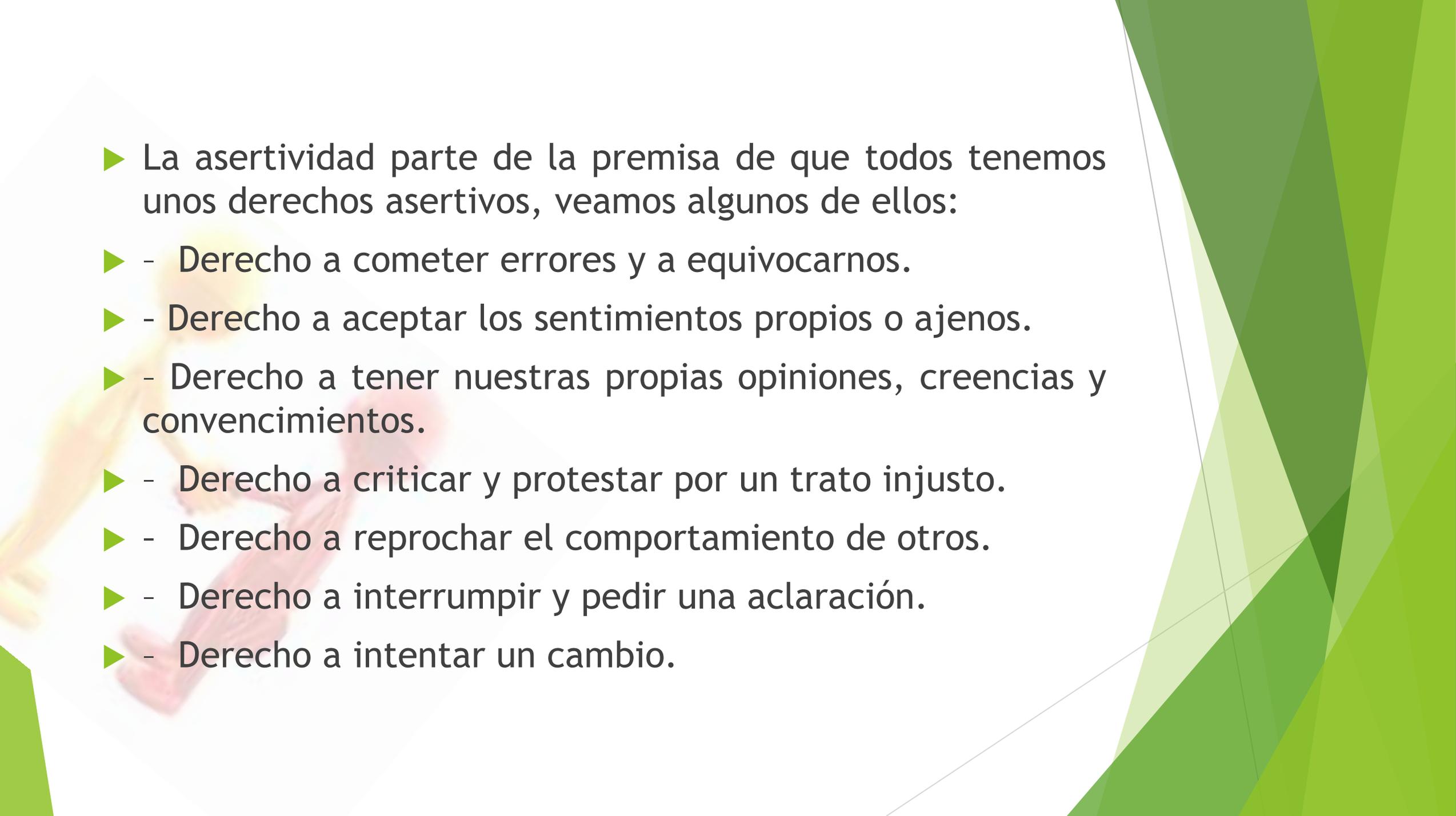
- 
- ▶ La comunicación asertiva como habilidad social de relación es una forma de expresión consciente, mediante la cual se manifiestan las ideas, deseos, opiniones, sentimientos o derechos de forma congruente, clara, directa, equilibrada, honesta y respetuosa, sin la intención de herir o perjudicar, y actuando desde una perspectiva de autoconfianza.
 - ▶ Otros estilos de comunicación, como el estilo pasivo, el estilo agresivo, e incluso el estilo pasivo-agresivo, se fundamentan en ideas erróneas, no aceptan sus limitaciones y no respetan a los demás o a sí mismos. Además de ser muy poco eficaces.

A blurred background image showing two hands shaking, symbolizing agreement or agreement. The image is overlaid with a semi-transparent white box containing text. The background also features abstract green geometric shapes on the right side.

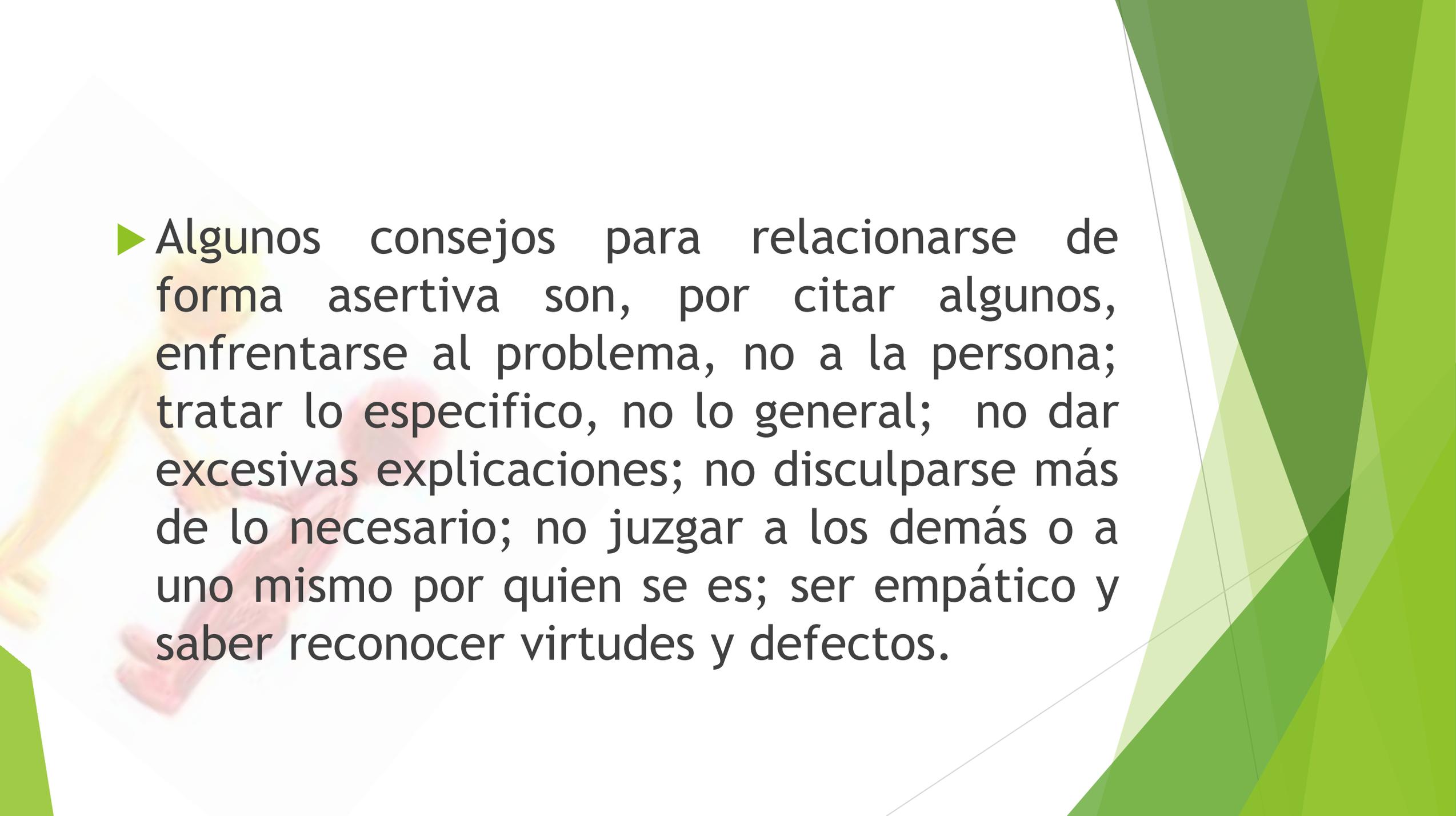
▶ Así, las personas con un estilo pasivo en su comunicación e interrelaciones sociales se caracterizan por la sumisión, la pasividad, el acomodamiento, relegando sus propios intereses, sentimientos, derechos, opiniones y deseos. El estilo agresivo, por el contrario, se caracteriza por no respetar los derechos, sentimientos e intereses de los demás, e incluso puede ser ofensivo, provocador o humillante.



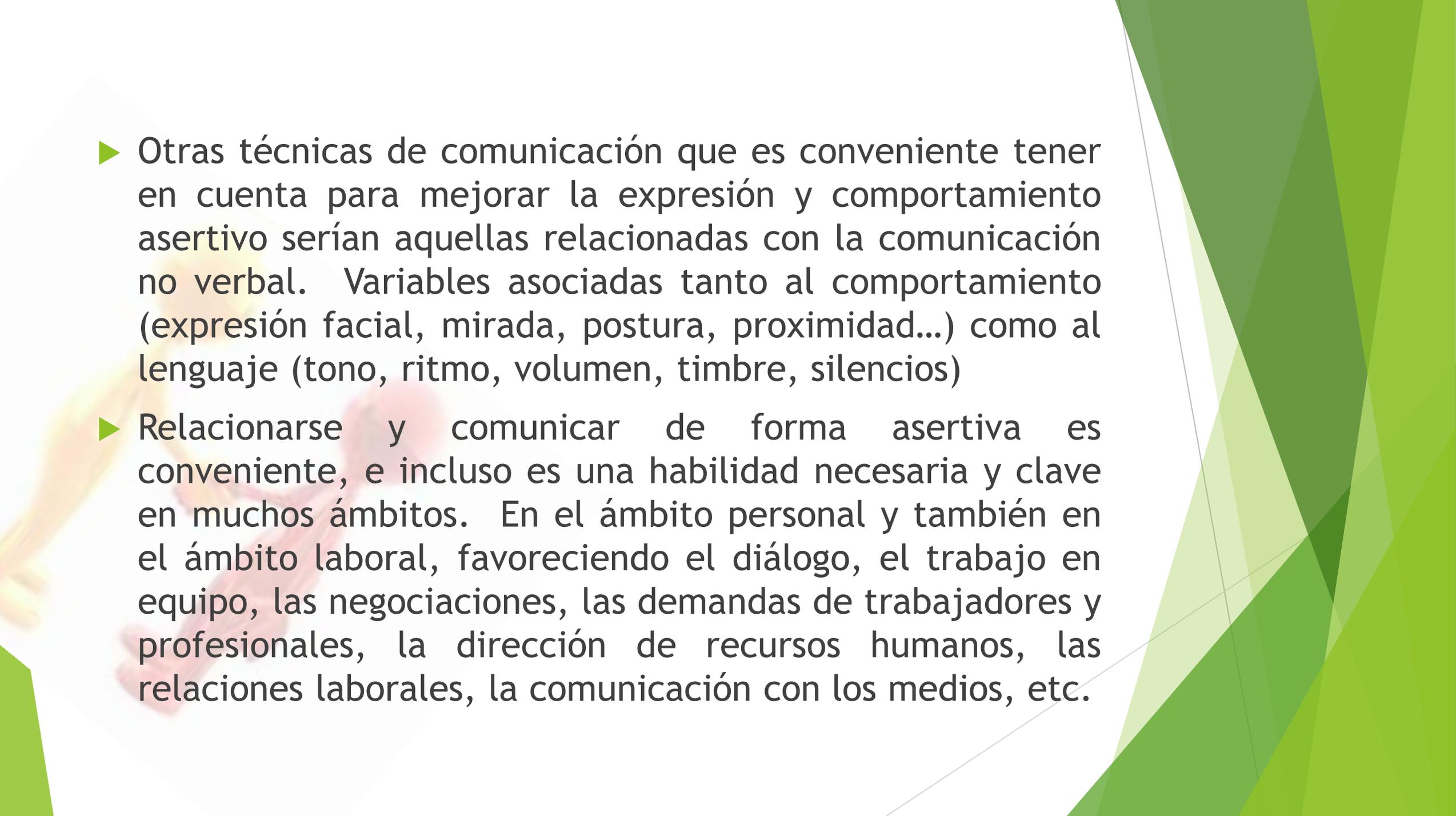
- 
- ▶ Un estilo de comunicación asertiva será útil y funcional para hacer valer nuestros derechos, manejar conflictos, conducir situaciones de negociación con habilidad, establecer y mantener conversaciones con diferentes personas y en diferentes contextos; asimismo favorecerá el proceso de tomar decisiones, solicitar cambios de conducta en otras personas, ser directo con lo que se quiere expresar sin ofender y asumir riesgos calculados.

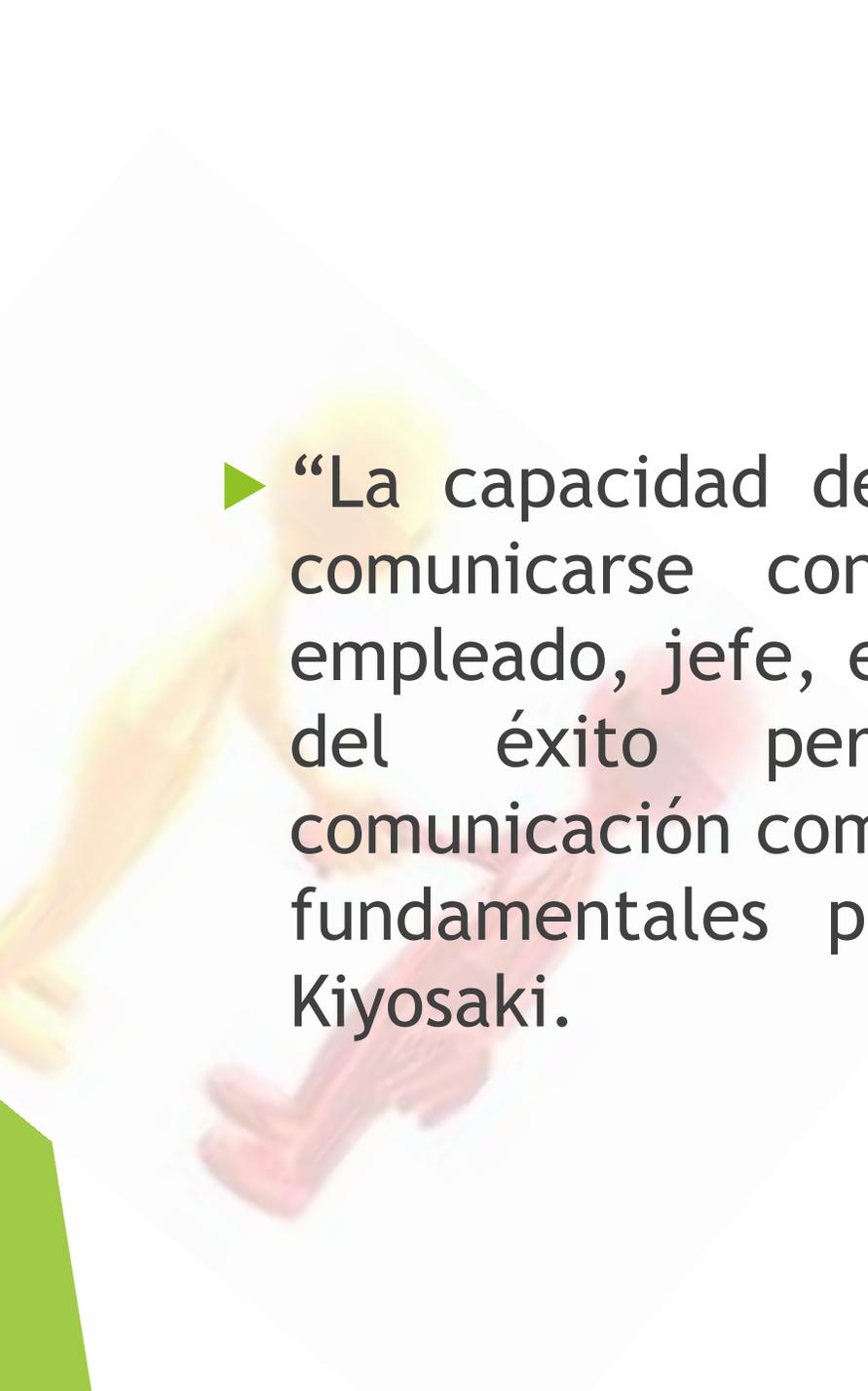
- 
- ▶ La asertividad parte de la premisa de que todos tenemos unos derechos asertivos, veamos algunos de ellos:
 - ▶ - Derecho a cometer errores y a equivocarnos.
 - ▶ - Derecho a aceptar los sentimientos propios o ajenos.
 - ▶ - Derecho a tener nuestras propias opiniones, creencias y convencimientos.
 - ▶ - Derecho a criticar y protestar por un trato injusto.
 - ▶ - Derecho a reprochar el comportamiento de otros.
 - ▶ - Derecho a interrumpir y pedir una aclaración.
 - ▶ - Derecho a intentar un cambio.

- 
- ▶ - Derecho a pedir ayuda.
 - ▶ - Derecho a ignorar a los demás.
 - ▶ - Derecho a decir “no”.
 - ▶ - Derecho a no responsabilizarnos de los problemas de otros.
 - ▶ - Derecho a cambiar lo que no nos resulta satisfactorio.
 - ▶ - Derecho a responder, o no hacerlo.
 - ▶ - Derecho a rechazar peticiones sin sentirse culpable o egoísta.
 - ▶ - Derecho a no justificarnos ante los demás.
 - ▶ - Derecho a cambiar de opinión, idea o línea de acción.
 - ▶ - Derecho a pedir lo que se quiere.

- 
- ▶ Algunos consejos para relacionarse de forma asertiva son, por citar algunos, enfrentarse al problema, no a la persona; tratar lo específico, no lo general; no dar excesivas explicaciones; no disculparse más de lo necesario; no juzgar a los demás o a uno mismo por quien se es; ser empático y saber reconocer virtudes y defectos.

- ▶ A modo ilustrativo veamos un par de Técnicas de comunicación asertiva:
- ▶ Técnica del DISCO RAYADO. Muy eficaz para resistir la manipulación y defender nuestro punto de vista o decisión. Consiste en la repetición tranquila pero constante de una frase o idea que exprese claramente nuestros objetivos. Nos permite insistir en nuestros legítimos deseos sin caer en trampas verbales o artimañas manipuladoras del interlocutor y sin dejarnos desviar del tema que nos importa.
- ▶ Técnica del BANCO DE NIEBLA. Consiste en encontrar algún punto de acuerdo con lo que tu interlocutor está diciendo o demandando, pero sin ceder en nuestro argumento, puesto que también tenemos motivos para mantenerlo. Se dará una apariencia de ceder terreno, respetando al otro, pero sin cederlo realmente, ya que en el fondo se deja claro que no se va a cambiar de postura.

- 
- ▶ Otras técnicas de comunicación que es conveniente tener en cuenta para mejorar la expresión y comportamiento asertivo serían aquellas relacionadas con la comunicación no verbal. Variables asociadas tanto al comportamiento (expresión facial, mirada, postura, proximidad...) como al lenguaje (tono, ritmo, volumen, timbre, silencios)
 - ▶ Relacionarse y comunicar de forma asertiva es conveniente, e incluso es una habilidad necesaria y clave en muchos ámbitos. En el ámbito personal y también en el ámbito laboral, favoreciendo el diálogo, el trabajo en equipo, las negociaciones, las demandas de trabajadores y profesionales, la dirección de recursos humanos, las relaciones laborales, la comunicación con los medios, etc.

- 
- A blurred image of a person running, positioned on the left side of the slide. The person is wearing a yellow top and red shorts, and is captured in a dynamic, forward-leaning pose. The background is a light, hazy white.
- ▶ “La capacidad de vender nuestros servicios, de comunicarse con otro ser humano, cliente, empleado, jefe, esposa o hijo, constituye la base del éxito personal. Las habilidades de comunicación como escribir, hablar y negociar son fundamentales para una vida exitosa” Robert Kiyosaki.

Gracias!!