



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



SERVICIO
INTEGRADO
DE EMPLEO

[asertividad]

> INTRO

INTRO >>

Nuestro mejor cliente/amigo nos ha pedido un trabajo de importancia, pero dice necesitarlo para antes del día 15 de este mes.

Sabemos que es muy difícil cumplir con esa fecha.

Si la aceptamos como buena, probablemente no podremos cumplir con el compromiso adquirido; sin embargo, nos sentimos mal si decimos NO, porque pensamos que podemos perder el cliente/amigo.

En el caso de aceptar su propuesta, seguramente, a la larga nos traerá problemas mucho mayores que el de habernos enfrentado a la realidad en el primer momento.

Al negociar la fecha de entrega del trabajo debimos saber decir NO y de esta forma no ceder a las presiones de nuestro cliente/amigo.

Es frecuente encontrarse en situaciones similares a éstas, en las cuales no sabemos cómo responder, y en las que nos sentimos mal si aceptamos la propuesta, y si la rechazamos nos hace sentir mal también.



[asertividad]

> INTRO

INTRO >>

Nuestro mejor cliente/amigo nos ha pedido un trabajo de importancia, pero dice necesitarlo para antes del día 15 de este mes.

Sabemos que es muy difícil cumplir con esa fecha.

Si la aceptamos como buena, probablemente no podremos cumplir con el compromiso adquirido; sin embargo, nos sentimos mal si decimos NO, porque pensamos que podemos perder el cliente/amigo.

En el caso de aceptar su propuesta, seguramente, a la larga nos traerá problemas mucho mayores que el de habernos enfrentado a la realidad en el primer momento.

Al negociar la fecha de entrega del trabajo debimos saber decir NO y de esta forma no ceder a las presiones de nuestro cliente/amigo.

Es frecuente encontrarse en situaciones similares a éstas, en las cuales no sabemos cómo responder, y en las que nos sentimos mal si aceptamos la propuesta, y si la rechazamos nos hace sentir mal también.



Los **COMPORTAMIENTOS AGRESIVOS**, a largo plazo no funcionan, la gente se revela o abandona o tiene efectos indeseables, anulando la iniciativa de los demás o produciendo tensiones y estrés.

Otra manera de actuar es **GANARSE A LA GENTE A BASE DE CONCESIONES**. Tampoco es aconsejable esta conducta a largo plazo, sobre todo cuando hay que tomar decisiones impopulares o delegar determinado tipo de tareas.

Existe un tercer modo de comportamiento que permite enfrentarse con éxito a las situaciones difíciles, a sí mismo y a los demás, en el trabajo. Nos referimos a **la CONDUCTA ASERTIVA**, con la que se mantiene la integridad, mostrando consideración a los otros e incrementando al mismo tiempo la eficacia en el trabajo y en las relaciones personales.

[asertividad]

ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA >>

Antes de comenzar el desarrollo de la conducta asertiva hay que saber identificar los estilos básicos de conducta que presentamos en las relaciones con los demás: PASIVO – ASERTIVO – AGRESIVO. Es importante destacar que las personas no presentamos siempre el mismo tipo de respuestas, si no que ésta dependerá del estado de ánimo, de la percepción de poder que tengamos de la situación, de nuestra habilidad para decir lo que queremos decir, etc. Las personas no son siempre pasivas, o siempre asertivas o siempre agresivas.



> ESTILOS BÁSICOS
DE CONDUCTA

[asertividad]

ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA >>

Antes de comenzar el desarrollo de la conducta asertiva hay que saber identificar los estilos básicos de conducta que presentamos en las relaciones con los demás: PASIVO – ASERTIVO – AGRESIVO. Es importante destacar que las personas no presentamos siempre el mismo tipo de respuestas, si no que ésta dependerá del estado de ánimo, de la percepción de poder que tengamos de la situación, de nuestra habilidad para decir lo que queremos decir, etc. Las personas no son siempre pasivas, o siempre asertivas o siempre agresivas.

→ estilo PASIVO / /

El **estilo pasivo** se muestra cuando demostramos con nuestra conducta que los intereses de los demás prevalecen sobre los nuestros, cuando opinamos que los demás tienen derechos y nosotros no.

Las personas que se comportan de un modo sumiso o pasivo no muestran respeto por sus propias necesidades y derechos.

A veces manifiesta de sus necesidades, deseos, opiniones, sentimientos y creencias, excusándose, de forma apocada o tímida.

DESVENTAJAS:

La desventaja es que los demás se aprovechan de él y se acaba por acumular una pesada carga de resentimiento y de irritación.

VENTAJAS:

La ventaja es que raramente recibe rechazo directo por parte de los demás.



> ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA

_Pasivo



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



SERVICIO
INTEGRADO
DE EMPLEO

[asertividad]

ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA >>

Antes de comenzar el desarrollo de la conducta asertiva hay que saber identificar los estilos básicos de conducta que presentamos en las relaciones con los demás: PASIVO – ASERTIVO – AGRESIVO. Es importante destacar que las personas no presentamos siempre el mismo tipo de respuestas, si no que ésta dependerá del estado de ánimo, de la percepción de poder que tengamos de la situación, de nuestra habilidad para decir lo que queremos decir, etc. Las personas no son siempre pasivas, o siempre asertivas o siempre agresivas.



El estilo asertivo supone que la persona defiende sus propios intereses, expresa sus opiniones libremente y no permite que los demás se aprovechen de ella. Al mismo tiempo es considerada con la forma de pensar y de sentir de los demás.

La persona asertiva utiliza métodos de comunicación que le permiten mantener el respeto por sí misma, persigue la satisfacción de sus necesidades, y defiende sus derechos y espacio personal, sin abusar o dominar a otras personas.

Se muestra una conducta asertiva cuando se defiende los derechos propios de modo que no queden violados los ajenos.

VENTAJAS:

La ventaja de ser asertivo es que puede obtenerse lo que se desea sin ocasionar trastornos a los demás.



> ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA

Asertivo

[asertividad]

ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA >>

Antes de comenzar el desarrollo de la conducta asertiva hay que saber identificar los estilos básicos de conducta que presentamos en las relaciones con los demás: PASIVO – ASERTIVO – AGRESIVO. Es importante destacar que las personas no presentamos siempre el mismo tipo de respuestas, si no que ésta dependerá del estado de ánimo, de la percepción de poder que tengamos de la situación, de nuestra habilidad para decir lo que queremos decir, etc. Las personas no son siempre pasivas, o siempre asertivas o siempre agresivas.



Referido a “moverse contra” o “moverse con la intención de dañar”.

Una persona agresiva expresa sus sentimientos, necesidades e ideas a expensas de los demás.

Su punto de vista es: “esto es lo que YO quiero, lo que tú quieres no importa”.

Mantiene sus propios derechos a costa de los demás; ignorancia las necesidades, deseos, opiniones, sentimientos y creencias de los demás.

Expresa sus propias necesidades, deseos, etc., de manera inadecuada.

VENTAJAS :

La ventaja de ser una persona agresiva es que inicialmente parece que hayas conseguido tus objetivos.

DESVENTAJAS:

La desventaja es que los demás prefieren NO relacionarse con ella.



> ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA

_Agresivo

[asertividad]

> ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA

_ Resumen E.B.C.



PASIVO

No respeta sus derechos, se aprovechan de él

Permite que los demás escojan por él

Se siente frustrado, ansioso, porque NO consigue sus objetivos

ASERTIVO

Respeto los derechos propios y de los demás

Escoge por sí mismo

Puede conseguir sus objetivos

AGRESIVO

No respeta los derechos del otro, se aprovecha de los demás

Escoge por los demás

Alcanza sus objetivos a expensas del otro

[asertividad]

ASERTIVIDAD = "DEFENDER NUESTROS DERECHOS SIN DAÑAR LOS DERECHOS DE LOS DEMÁS"

➔ CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA ASERTIVA:

- Defiende sus propios intereses atendiendo a los intereses del otro.
- Expresa sus opiniones libremente.
- Sabe manejar situaciones difíciles diciendo la palabra oportuna, de manera oportuna y en el momento oportuno.
- No permite que los demás se aprovechen.
- Es capaz de decir lo que quiere, desea y opina.
- Está satisfecho con los resultados.
- No generaliza.
- Gane o pierda conserva su propio respeto.

La persona asertiva sabe:

- Hacer y recibir cumplidos
- Rechazar peticiones
- Realizar peticiones
- Expresar desagrado
- Afrontar críticas

TRES PASOS BÁSICOS PARA EL MENSAJE ASERTIVO:

Demuestra que escuchas y entiendes:
Entiendo tu problema...

Di lo que piensas u opinas:
Sin embargo yo pienso, opino...

Di lo que quieres que suceda:
Por lo tanto sugiero...

Además intenta llegar a un acuerdo viable y presta atención a tu lenguaje corporal.



> ASERTIVIDAD

- _ La persona asertiva
- _ El mensaje asertivo

[asertividad]

Bibliografía que puedes consultar:

- **La asertividad: para gente extraordinaria**
Bach Cobacho, E. y Forés i Miravalles
A (2008) Plataforma Editorial S.L.
- **Cómo mejorar tus habilidades sociales: programa de asertividad, autoestima e inteligencia emocional**
Roca Villanueva
Elia (2005) ACDE Cooperación y Desarrollo
- **Cuando digo No, me siento culpable**
Smith, M.J.(2011)
Debolsillo Clave



Si quieres profundizar sobre este tema... te esperamos en el Curso de Asertividad:

