

## ENTRENAMIENTO ASERTIVO

Supone el desarrollo de la capacidad para expresar sentimientos o deseos positivos y negativos de una forma eficaz sin negar o desconsiderar los de los demás y sin crear o sentir vergüenza.

Consiste en enseñar las diferencias entre tres tipos de conductas:

### ASERTIVA

Expresión directa de los propios sentimientos, deseos, derechos legítimos y opiniones sin amenazar o castigar a los demás y sin violar los derechos de esas personas.

La conducta asertiva no tiene siempre como resultado la ausencia de conflicto; pero su objetivo es la potenciación de las consecuencias favorables y la minimización de las desfavorables.

### NO ASERTIVA

Violación de los propios derechos al no ser capaz de expresar abiertamente sentimientos, pensamientos y opiniones o al expresarlos de una manera autoderrotista, con disculpas, con falta de confianza, de tal modo que los demás puedan de fácilmente no hacerle caso. Su objetivo es evitar conflictos a toda costa, pero se sentirá a menudo incomprendida, no tomada en cuenta y manipulada.

### AGRESIVA

Defensa de los derechos personales y expresión de los pensamientos, sentimientos y opiniones de una manera inapropiada e impositiva y que transgrede los derechos de otras personas. Las víctimas acaban por sentir resentimiento y evitarlas. El objetivo de la agresión es la dominación de otras personas. La victoria se asegura por medio de la humillación y la degradación.

## Algunas estrategias para hacer mas eficaces las respuestas asertivas

**Tener un buen concepto de sí mismo.** Mucha gente no es asertiva porque carece de autoestima. Es importante recordarse a sí mismo que se es tan importante como los demás y tomar en serio las propias necesidades.

**Planificar los mensajes.** Conseguir que todos los hechos y puntos estén aclarados con antelación, confeccionando notas de referencia si la situación lo permite. Esto ahorra tiempo, produce confianza y puede disminuir la intimidación por parte de los demás.

**Ser educado.** Enfadarse provoca confusión en uno mismo y hace que los demás vean al individuo débil, histérico y con una baja credibilidad. Es mejor guardar la calma y educada, pero firmemente, exponer la opinión propia.

**Guardar las disculpas para cuando sean necesarias.** Si se reservan las disculpas para cuando sean apropiadas, no se disminuirá ni su valor ni el propio, y los demás tomarán al individuo en serio para otros asuntos.

**No arrinconar a los demás.** Provocará cólera y resentimiento. Si uno se quiere asegurar la cooperación de los demás, siempre se les debe proporcionar una salida y se deben esbozar las consecuencias constructivas de tal alternativa para los demás y para uno

**Nunca recurrir a las amenazas.** Una afirmación tranquila de los pasos que se está dispuesto a seguir es mucho más eficaz. Pero hay que asegurarse de hacerlo, para que así las respuestas de uno sean tomadas en serio en el futuro.

**Aceptar la derrota cuando sea necesario.** Si se le ve aceptar situaciones cortésmente tras una discusión, la gente le respetará más. A nadie le gusta ser un mal perdedor.

# CONDUCTA PASIVA-NO ASERTIVA

## Comportamiento externo

- ☒ Volumen de voz bajo.
- ☐ Habla poco fluida.
- ☐ Bloqueos, tartamudeos.
- ☐ Silencios, muletillas.
- ☐ Huida del contacto ocular.
- ☐ Mirada baja.
- ☐ Cara tensa, dientes apretados.
- ☐ Manos nerviosas.
- ☐ Onicofagia (morderse las uñas)
- ☐ Inseguridad para saber que hacer o decir.
- ☐ Postura tensa, incómoda.
- ☐ Frecuentes quejas a terceros.

## Patrones de pensamiento

- ☒ Consideran que así evitan molestar u ofender a los demás.
- ☐ Son personas sacrificadas.
- ☐ “lo que yo siento o piense o desee no importa”
- ☐ importa lo que tu sientes, pienses o desees.
- ☐ “es necesario ser querido y apreciado por todo e mundo”
- ☐ constante sensación de ser incomprendido, manipulado, no tenido en cuenta.

## Sentimientos

- ☐ Impotencia.
- ☐ Mucha energía mental, poca externa.
- ☐ Frecuentes sentimientos de culpabilidad.
- ☐ Deshonestidad emocional.
- ☐ Ansiedad.
- ☐ Frustración.
- ☐ Baja autoestima.

# CONDUCTA AGRESIVA

## Comportamiento externo

- ⊠ Volumen de voz elevado.
- A veces habla poco fluida por precipitación.
- Habla tajante.
- Contacto ocular retador.
- Cara tensa.
- Manos tensas.
- Interrupciones.
- Tendencia al contraataque.
- Utilización de insultos y amenazas.
- Postura que invade el espacio del otro.

## Patrones de pensamiento

- ⊠ “ahora solo importo yo. Lo que tú pienses o sientas no me interesa”
- Piensan que si no se comportan de esa forma son excesivamente vulnerables.
- Lo sitúan todo en términos de ganar o perder
- Pueden darse las creencias: hay gente mala y vil que merece ser castigada; es horrible que las cosas no salgan como a mi me gustaría que salieran.

## Sentimientos

- Ansiedad creciente.
- Soledad.
- Sensación de incompreensión.
- Culpa.
- Baja autoestima.
- Frustración.
- Enfado cada vez más constante y que se extiende.
- Honestidad emocional.

# CONDUCTA ASERTIVA

## Comportamiento externo

- ⊗ Habla fluida.
- ⊗ seguridad.
- Ni bloqueos ni muletillas.
- Contacto ocular directo, pero no desafiante.
- Relajación corporal.
- Expresión de sentimientos tanto positivos como negativos.
- Defensa sin agresión.
- Honestidad.
- Capacidad de hablar de los propios gustos e intereses, discrepar abiertamente, pedir aclaraciones, decir no y aceptar errores.

## Patrones de pensamiento

- Conocen y creen en unos derechos para sí y para los demás.
- Sus convicciones son en su mayoría racionales.

## Sentimientos

- Buena autoestima, no se sientes superiores ni inferiores a los demás.
- Satisfacción en las relaciones.
- Sensación de control emocional
- Respeto por uno mismo.

# TÉCNICAS PARA MEJORAR LA ASERTIVIDAD

## Disco roto o rallado

Repetir nuestro mensaje de forma convincente y reiterativa sin manifestar agresividad o violencia

## Claudicación simulada

Se da la razón a lo que aceptamos como cierto pero sin entrar en discusión

## Aplazamiento asertivo

Buscar tiempo para dar la respuesta y aplazarla a otro momento en que uno se sienta capaz de responder con mayor control de la situación

## Procesar el cambio

Desplazar el foco de la discusión hacia el análisis de los que está sucediendo entre las dos personas

## Ignorar

Se manifiesta de forma clara que no se va a hacer caso de la provocación solicitando al interlocutor que se tome su tiempo para reflexionar

## Acuerdo asertivo

Se reconoce parte de culpa pero no se acepta una generalización de nuestro comportamiento

## Quebrantamiento del proceso

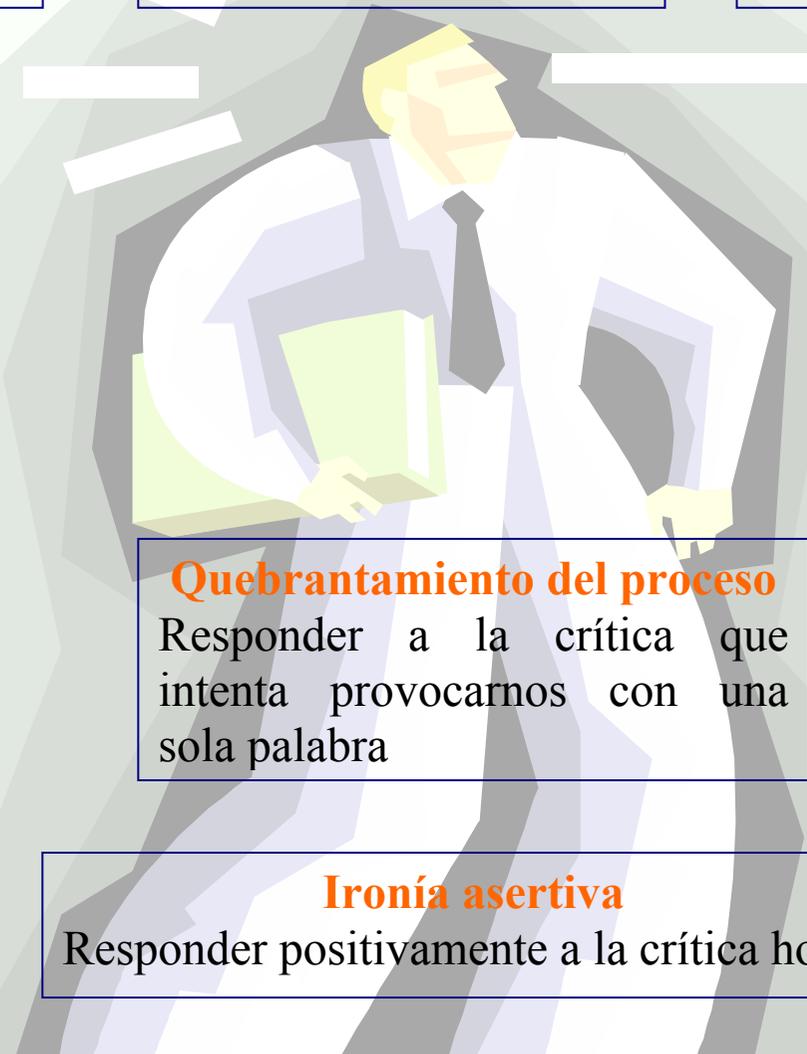
Responder a la crítica que intenta provocarnos con una sola palabra

## Pregunta asertiva

A través de nuestras preguntas intentaremos obtener más información sobre las razones del enfado

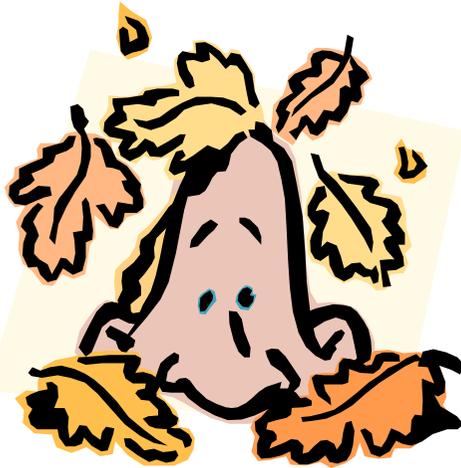
## Ironía asertiva

Responder positivamente a la crítica hostil



Principales causas de la falta de asertividad

Modelo de déficit



Modelo de interferencia

El sujeto no cuenta con las conductas y habilidades necesarias para actuar en una determinada situación. Nunca lo ha aprendido. Causas:

- ⊗ castigo sistemático a las conductas asertivas.
- ⊗ falta de refuerzo suficiente a las conductas.
- ⊗ No ha aprendido a valorar el refuerzo social.
- ⊗ Obtiene más refuerzo por conductas no asertivas.
- ⊗ No sabe discriminar adecuadamente las situaciones en las que se debe emitir una respuesta correcta.

El sujeto tiene las habilidades pero no las usa por factores emocionales, cognitivos o motores que interfieren.

- ⊗ La persona conoce la conducta apropiada, pero siente tanta ansiedad que la emite de forma parcial.
- ⊗ La persona no conoce o rechaza sus derechos.
- ⊗ La persona posee unos patrones irracionales de pensamiento que le impiden actuar de forma asertiva