

**[asertividad]**

UNIVERSITAT POLITECNICA DE VALENCIA

S E RV IC I O I NTEG &ADO D E E M P L E O



”



* **INTRO**
* **ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA**

**\_Pasivo**

**\_Asertivo**

**\_Agresivo**

**\_ Resumen E.B.C.**

* **ASERTIVIDAD**

**\_ La persona asertiva**

**\_ El mensaje asertivo**

* **MÁS INFO**

# INTRO>>

**¿CÓMO**

**SOLUCIONAR ESTAS**

**SITUACIONES?**

## *Nuestro mejor cliente/amigo nos* ha pedido un trabajo de importan- cia, pero dice necesitarlo para an- tes del día 15 de este mes.

*Sabemos que es muy difícil cum- plir con esa fecha.*

Si la aceptamos como buena, probablemen- te 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, segura- mente, 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 sabe- mos cómo responder, y en las que nos sentimos mal si aceptamos la propues- ta, y si la rechazamos nos hace sentir mal también.

**INTRO>>**



* **INTRO**
* **ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA**

**\_Pasivo**

**\_Asertivo**

**\_Agresivo**

**\_ Resumen E.B.C.**

* **ASERTIVIDAD**

**\_ La persona asertiva**

**\_ El mensaje asertivo**

* **MÁS INFO**

*Nuestro mejor cliente/amigo nos ha pedido un trabajo de importan- cia, pero dice necesitarlo para an- tes del día 15 de este mes.*

*Sabemos que es muy difícil cum- plir con esa fecha.*

Si la aceptamos como buena, probablemen- te 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, segura- mente, 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 sa- bemos cómo responder, y en las que nos sentimos mal si aceptamos la pro- puesta, y si la rechazamos nos hace sentir mal también.

**¿CÓMO**

**SOLUCIONAR ESTAS**

**SITUACIONES?**

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 produ- ciendo 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 ta- reas.

Existe un tercer modo de comportamiento que permite en- frentarse 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.



* **INTRO**
* **ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA**

**\_Pasivo**

**\_Asertivo**

**\_Agresivo**

**\_ Resumen E.B.C.**

* **ASERTIVIDAD**

**\_ La persona asertiva**

**\_ El mensaje asertivo**

* **MÁS INFO**

# 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**

**estilo ASERTIVO**

**estilo AGRESIVO**

**VER tABLA RESUMEN E.B.c.**

# 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 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.

**estilo PASIVO**

**estilo ASERTIVO**

**estilo AGRESIVO**

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

A veces manifesta de sus necesidades, deseos, opi- niones, sentimientos y creencias, excusándote, de forma apocada o tímida.

### VER tABLA RESUMEN E.B.c.

DESVENTAJAS:



* **INTRO**
* **ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA**

**\_Pasivo**

**\_Asertivo**

**\_Agresivo**

**\_ Resumen E.B.C.**

* **ASERTIVIDAD**

**\_ La persona asertiva**

**\_ El mensaje asertivo**

* **MÁS INFO**

La desventaja es que los demás se aprove- chan de él y se acaba por acumular una pe- sada carga de resenti- miento y de irritación.

VENTAJAS:

La ventaja es que rara- mente recibe rechazo directo por parte de los demás.

# 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.



* **INTRO**
* **ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA**

**\_Pasivo**

**\_Asertivo**

**\_Agresivo**

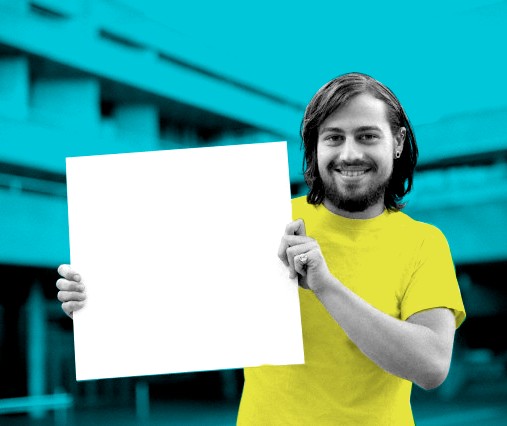
**\_ Resumen E.B.C.**

* **ASERTIVIDAD**

**\_ La persona asertiva**

**\_ El mensaje asertivo**

* **MÁS INFO**

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.

**estilo PASIVO**

**estilo ASERTIVO**

**estilo AGRESIVO**

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

Se muestra una conducta asertiva cuando se defien- de 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.

### VER tABLA RESUMEN E.B.c.

**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 inten- ción de dañar”.

**estilo PASIVO**

**estilo ASERTIVO**

**estilo AGRESIVO**

**VER tABLA RESUMEN E.B.c.**

Una persona agresiva expresa sus sentimientos, ne- cesidades 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, senti- mientos y creencias de los demás.

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

VENTAJAS :



* **INTRO**
* **ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA**

**\_Pasivo**

**\_Asertivo**

**\_Agresivo**

**\_ Resumen E.B.C.**

* **ASERTIVIDAD**

**\_ La persona asertiva**

**\_ El mensaje asertivo**

* **MÁS INFO**

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.



* **INTRO**
* **ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA**

**\_Pasivo**

**\_Asertivo**

**\_Agresivo**

**\_ Resumen E.B.C.**

* **ASERTIVIDAD**

**\_ La persona asertiva**

**\_ El mensaje asertivo**

* **MÁS INFO**

**PASIVO ASERTIVO AGRESIVO**

No respeta sus derechos, se aprovechan de él

Respeta los derechos propios y de los demás

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

Permite que los demás escojan por él

Escoge por sí mismo

Escoge por los demás

Se siente frustrado, ansio- so, porque NO consigue sus objetivos

Puede conseguir sus objetivos

Alcanza sus objetivos a expensas del otro

**ASERTIVIDAD = “DEFENDER NUESTROS DERECHOS SIN**

# CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA ASERTIVA:

**DAÑAR LOS DERECHOS DE LOS DEMÁS”**

Defiende sus propios intereses atendiendo a los intereses del otro.



* **INTRO**
* **ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA**

**\_Pasivo**

**\_Asertivo**

**\_Agresivo**

**\_ Resumen E.B.C.**

* **ASERTIVIDAD**

**\_ La persona asertiva**

**\_ El mensaje asertivo**

* **MÁS INFO**

Expresa sus opiniones libremente.

Sabe manejar situaciones difíciles diciendo la palabra oportuna, de manera oportu- na 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.

# Bibliografía que puedes consultar:

* **INTRO**
* **ESTILOS BÁSICOS DE CONDUCTA**

**\_Pasivo**

**\_Asertivo**

**\_Agresivo**

**\_ Resumen E.B.C.**

* **ASERTIVIDAD**

**\_ La persona asertiva**

**\_ El mensaje asertivo**

* **MÁS INFO**

### 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:**

**Cur sos sIE**



>> Pincha para + INFO