

## ¿Qué es la comunicación asertiva?

Capacidad de transmitir opiniones, sentimientos con seguridad y confianza, defendiendo nuestros derechos o lo que queremos expresar, respetando los derechos del otro.

Algunos elementos que generan actuar con asertividad

Respeto

Confianza

Seguridad

Autoestima

## ¿Cómo es una persona asertiva?

Conoce sus derechos y los defiende respetando a los demás.

No se plantea sus relaciones sociales en términos de ganar o perder, sino de llegar a un acuerdo.

Para actuar asertivamente, podemos contemplar que tenemos derecho a:

A ser tratado con respeto y dignidad.

A mi descanso, aislamiento, siendo asertivo.


A juzgar mis necesidades, prioridades y tomar mis propias decisiones.

A decir no, sin sentir culpa.

A cometer errores.

## Modelos o perfiles para categorizar a una persona en cuanto a la asertividad

	Pensamientos	Comportamiento
<b>Agresivo</b>	"solo importo yo, lo que tu piensas o sientas no me interesa"	Tendencia al malhumor y la irritabilidad baja tolerancia a la frustración falta de control, grita, amenaza, pierde las formas, a veces se arrepiente pero se justifica...
<b>Sumisas</b>	Lo que yo sienta, piense o desee, no importa, solo importa lo que tu sientas, pienses o desees.	Tartamudea frecuentemente, vacilaciones y silencios y repite muletillas. Tiene la cara tensa. Postura corporal rígida Evita constantemente situaciones o personas que considera conflictivas o peligrosas...
<b>Asertivas</b>	Cree firmemente en la igualdad de las relaciones personales ( nadie debe estar por encima ni por debajo)	Tiene habla fluida Mira directamente a los ojos Muestra relajacion corporal Transmite seguridad y confianza Acepta sus propios errores y los de los demás Defiende sus intereses...



## 10 Reglas del trabajador asertivo

1. La asertividad es la capacidad de **autoafirmar nuestros derechos, respetando en todo momento los derechos de los demás.**
2. Para poder relacionarnos de forma satisfactoria, **debemos tener una buena autoestima.**
3. La persona con buena autoestima no busca defenderse, sino **respetarse**, no va a ganar, sino a **negociar.**
4. Antes de actuar , se debe observar desde dónde nos está hablando la otra persona: **ser empáticos**
5. Las respuesta asertiva, sirve para **poner límites**, no para cambiar a las personas
6. Lo que importa es la **forma en que se transmite un mensaje**
7. **Haz lo que puedas con lo que tengas, en donde estés.**
8. La persona asertiva **sabe cuándo y dónde debe mostrar lo que piensa y siente.**
9. **Nadie nos puede obligar a hacer algo que no queremos hacer**
10. **¡Siempre puedes volver a intentarlo!**

## Técnicas asertivas para discusiones

### Disco rayado

Repetir nuestro punto de vista, manteniendonos firmes en nuestra opinión.

### Banco de niebla o técnica de la claudicación simulada

Dar la razón a la otra persona en lo que consideremos que pueda haber de cierto en sus críticas, pero sin ceder terreno o cambiar nuestra postura.

### Aplazamiento asertivo

Cuando no tenemos muy claro cuál es nuestra opinión y preferimos pensar tranquilamente antes de responder.

### Técnica para procesar el cambio

Cuando la conversación está saliendo del tema principal, consiste en desplazar el foco de discusión hacia el análisis de lo que está ocurriendo entre las personas.

### Técnica de ignorar

Es como la técnica de procesar el cambio, solo que la responsabilidad de la mala comunicación recae solo en la otra persona.

### Técnica del acuerdo asertivo

Para aquellas situaciones en las que reconocemos que la otra persona tiene razón al estar enojada, pero no admitimos su forma de decírnoslo, con eso logramos apaciguar al interlocutor.

### Técnica de la pregunta asertiva

Consiste en responder a la crítica con preguntas basadas en la presunción de que esta bienintencionada, independientemente de que lo sea o no, con la intención de que nuestro interlocutor, nos aclare el contenido de la misma y a partir de ahí poder contraatacar.