



ESTILO INHIBIDO

Características

- ✓ No se defienden los propios derechos. Se respeta a los demás pero no a uno mismo.
- ✓ Se anteponen los deseos de los demás a los propios.

Creencias:

“Lo que tu quieres o piensas es lo más importante”.



ESTILO INHIBIDO conductas

- ✓ Ojos que miran hacia abajo.
- ✓ Volumen de voz bajo.
- ✓ Vacilaciones.
- ✓ Gestos desvalidos.
- ✓ Postura hundida y tensa.
- ✓ Manos “nerviosas”.
- ✓ Tono vacilante o quejoso.



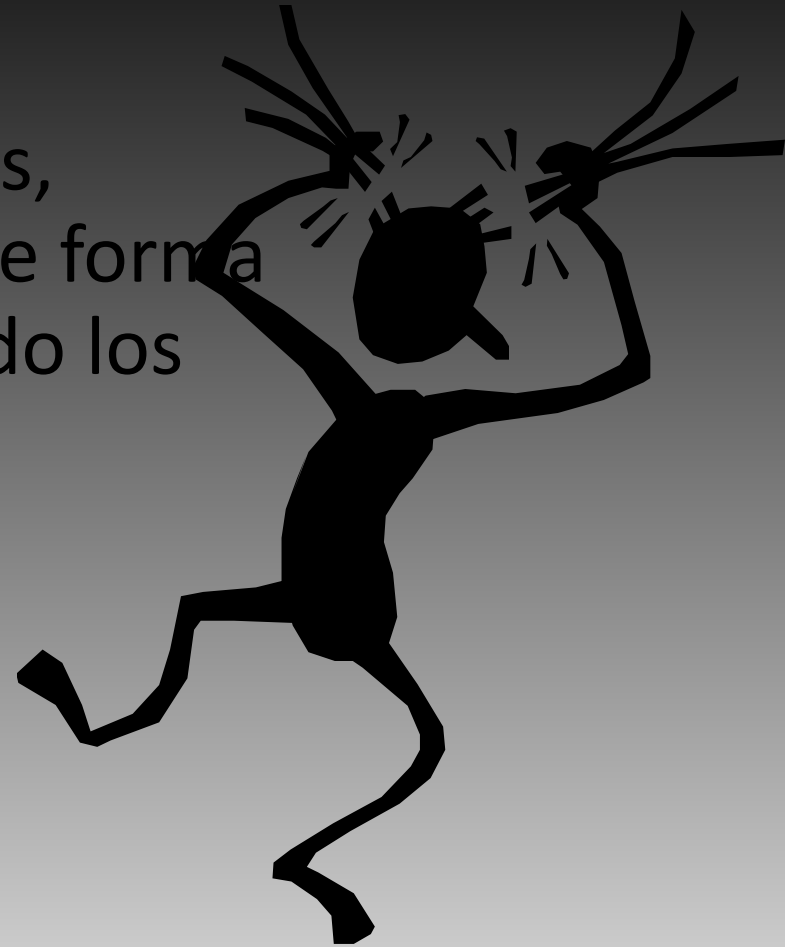
ESTILO INHIBIDO

Verbal

- ✓ Supongo.
- ✓ Me pregunto si podríamos.
- ✓ Quizás.
- ✓ Te importaría mucho.
- ✓ Solamente.
- ✓ No crees que.
- ✓ Realmente no es importante.
- ✓ No te molestes.

COMUNICACIÓN AGRESIVA

- Expresión de pensamientos, sentimientos y creencias de forma hostil y dominante, violando los derechos de los demás.
- Autoestima:
Me siento superior a otros e impongo mis derechos, soy más importante
- Conducta de combatir



**“Aferrarse a la ira es como agarrar un
trozo de carbón candente con la
intención de arrojarlo contra alguien.
Al final eres tú quien se quema”
Siddhartha Gautama**





ESTILO AGRESIVO

Características

- ✓ Defendemos nuestros derechos sin respetar los de los demás.
- ✓ Implica agresión, desprecio y dominio de los demás.

Creencias:

“Sólo yo importo. Lo que tú pienses o sientas no interesa”.



ESTILO AGRESIVO

Efectos

- ❖ Conflictos interpersonales.
 - ❖ Culpa.
 - ❖ Frustración.
- ❖ Imagen pobre de sí mismo.
- ❖ Hace daño a los demás.
- ❖ Pierde oportunidades.
 - ❖ Tensión.
- ❖ Se siente sin control.
 - ❖ Soledad.



ESTILO AGRESIVO conductas

- ✓ Mirada fija.
- ✓ Volumen de voz alto.
- ✓ Habla fluida-rápida.
- ✓ No respeta distancias.
- ✓ Gestos de amenaza.
- ✓ Postura intimidatoria.
- ✓ No pausas al hablar.



ESTILO AGRESIVO

Verbal

- ✓ Harías mejor en.
- ✓ Haz.
- ✓ Ten cuidado.
- ✓ Debes estar bromeando.
- ✓ Si no lo haces....
- ✓ No sabes.
- ✓ Deberías.
- ✓ Mal.



ESTILO ASERTIVO

Características

✓ Defendemos nuestros derechos y expresamos nuestras opiniones utilizando nuestras habilidades conductuales.

El objetivo es ser capaz de expresar lo que pienso o siento de forma adecuada, sin agredir. En muchos casos se negociará.

✓ Solo se puede tener una comunicación asertiva si uno se siente bien consigo mismo en el trabajo



ESTILO ASERTIVO

Efectos

- Resuelve los problemas.
- Está a gusto con los demás.
 - Se siente satisfecho.
 - Se siente a gusto consigo.
 - Se siente relajado.
 - Se siente con control.
- Crea y fabrica la mayoría de las oportunidades de
- Se gusta y gusta a los demás.



ESTILO ASERTIVO

Efectos

- Resuelve los problemas.
- Está a gusto con los demás.
 - Se siente satisfecho.
 - Se siente a gusto consigo.
 - Se siente relajado.
 - Se siente con control.
- Crea y fabrica la mayoría de las oportunidades de
- Se gusta y gusta a los demás.



ESTILO ASERTIVO

conducta

- ✓ Contacto ocular directo.
- ✓ Volumen de voz conversacional.
 - ✓ Habla fluida.
 - ✓ Gestos firmes.
 - ✓ Postura erguida.
 - ✓ Manos sueltas.
- ✓ Sonrisa frecuente.



ESTILO ASERTIVO

Verbal

- ✓ Pienso.
- ✓ Siento.
- ✓ Quiero.
- ✓ Hagamos.
- ✓ ¿Cómo podemos resolver esto?.
- ✓ ¿Qué piensas?.
- ✓ ¿Qué te parece?.

COMUNICACIÓN ASERTIVA

- Fundamento:
AUTOCONFIANZA
 - Auto-conocimiento
 - Auto-aceptación
 - Autoestima

COMUNICACION ASERTIVA

- **EXPRESAR SENTIMIENTOS**

- Dar y recibir cumplidos
- Hacer peticiones
- Expresar amor y afecto
- Iniciar y mantener conversaciones
- Expresar coraje justificado y descontento

- **AUTOAFIRMARSE**

- Expresar derechos legítimos
- Decir “No”.
- Expresar opiniones personales

ESTRATEGIAS ASERTIVAS

- Diálogos interiores.
- El fogging o Banco de Niebla.
- Interrogación Negativa.
- Asertividad negativa.
- Ironía asertiva.
- Quebrantamiento del proceso.
- Decir No.
- El Disco Rayado.

