



29 de julio de 2015

ASERTIVIDAD

MONICA HERRERA VEGA

Consiste en expresar lo que yo siento, pienso, quiero o necesito sin agredir ni sentirme culpable. Comunicación asertiva decir las cosas en el lugar apropiado en el momento apropiado y con la persona adecuada.

Que necesitamos para ser asertivos.

- Capacidad de decir no.
- La habilidad para discutir adecuadamente, para realizar peticiones, para criticar y recibir críticas.
- Reconocer mis sentimientos.
- Una autoestima alta.
- Saber poner límites.

La manera de conseguir ser asertivos es practicándolo y estar dispuestos a una negociación, a una negociación no se llega sin nada preparado porque lo más probable es que nos gane la emoción y entonces terminemos siendo pasivos o agresivos en lugar de asertivos.

La negociación, el dialogo tiene que cumplir con los siguientes requisitos para ser un dialogo asertivo:

- 1.- Describir los hechos concretos. Se trata de poner una base firme a la negociación, en la que no pueda haber discusión. Cuando describimos hechos que han ocurrido el otro no puede negarlos y así podemos partir de ellos para discutir y hacer los planteamientos precisos.
- 2.- Manifiestar nuestros sentimientos y pensamientos. Es decir comunicar de forma contundente y clara como nos hace sentir aquello que ha ocurrido y que juicio moral o de pensamiento nos despierta.
- 3.- Pedir de forma concreta y operativa lo que queremos que haga. No se trata de hablar de forma general o genérica, “quiero que seas más educado”, “quiero que me respetes”, “quiero que no seas vago”; sino que hay que ser más concreto y operativo: “quiero que quites los pies de mi mesa”, “quiero que cuando hablo me mires a los ojos y contestes a lo que te pregunto”, “quiero que estudies tres horas diarias”. Son conductas concretas que el otro puede entender y hacer.
- 4.- Especificar las consecuencias. Es decir, aquello que va a ocurrir cuando haga lo que se le ha pedido. Se le podría plantear también las consecuencias que tendrá para el no hacerlo, pero es preferible especificar lo que va a obtener de forma positiva. De otra manera lo que planteamos es un castigo y los castigos son mucho menos efectivos que los premios o esfuerzos.