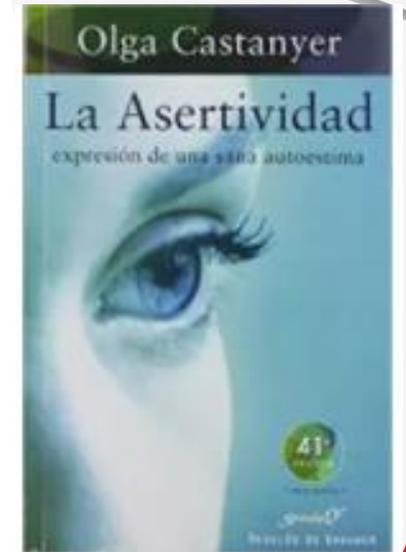


— Pensamos —
en su *futuro*

FORTALECIENDO LA COMUNICACIÓN ASERTIVA - 7 TECNICAS



¡Bienvenido!

La asertividad es la actitud de defender tus derechos sin herir a los otros

www.fitec.edu.co



La asertividad no es lo que haces, es lo que eres. Ser asertivo en una discusión te permite hacer valer tus derechos. Ser asertivo en una discusión hace posible que te respeten. Ser asertivo en una discusión, en definitiva, te permite defenderte de manera inteligente entendiendo a los otros, pero sin perder tu direccionamiento.

https://justificaturespuesta.com/tecnicas-asertivas-para-afrontar-discusion/?mc_cid=558f9bbf1f&mc_eid=8c6d34be29

Se dice que se es asertivo, no obstante, esta cualidad debe ser fortalecida cada día buscando con ello un crecimiento personal más autónomo y decisivo.

He aquí algunas técnicas que debes fortalecer en esta búsqueda.

La ASERTIVIDAD ES:

Saber decir que no y mantener con firmeza su postura, *aunque sea contraria a la de la mayoría.*

Expresarse de forma fluida y sin titubeos.

Mirar a los ojos de las personas ante su postura.

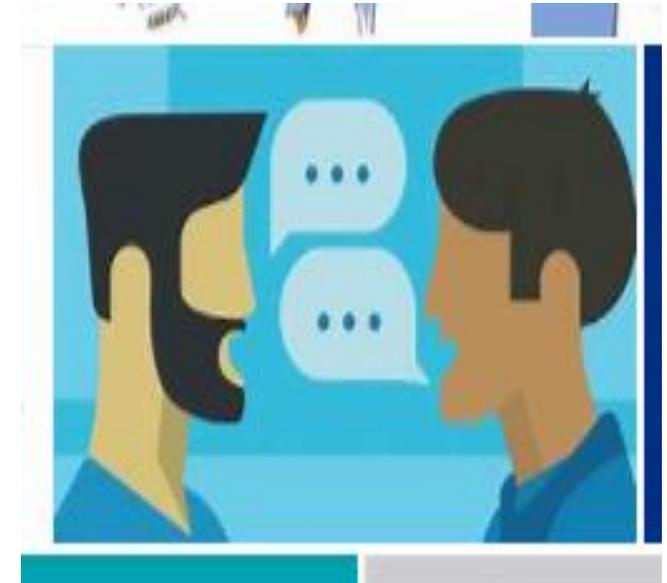
Hablar sin denotar agresividad ni en el tono ni en las palabras.

Saber verbalizar un problema y buscar la mejor manera de resolverlo.

Reaccionar y exigir respetuosamente cuando no se siente respetada o escuchada.

Criticar de manera constructiva y respetuosa.

Expresar sentimientos verbalizándolos.



Las conductas o habilidades para ser asertivos se aprenden porque son hábitos de conducta. Y se aprenden desde la imitación y la propia observación de uno mismo.

Técnicas asertivas que debes dominar y puedes usar en una discusión



Pasos para una comunicación asertiva



1 Expresa cómo te sientes.

2 Manifiesta lo que piensas.



3 Di lo que quieres que suceda.

Sin agredir a los demás y a la vez sin someterse a la voluntad ajena.

Las **técnicas asertivas** tienen la gran ventaja de que son capaces a afrontar cualquier discusión partiendo del respeto de uno hacia el otro, partiendo del respeto hacia uno mismo. Soy consciente de que aprender y poner en práctica estas técnicas lleva su tiempo, pero creo que si eres consciente en cada momento llegarás a dominarlas.



Técnicas para fortalecer la asertividad.

1. **Técnica del disco rayado.** consiste en repetir una y otra vez tu afirmación sin alzar la voz, de manera calmada, sin agresividad verbal y sin entrar en provocaciones.

Ejemplo: nunca me escuchas cuando te hablo.

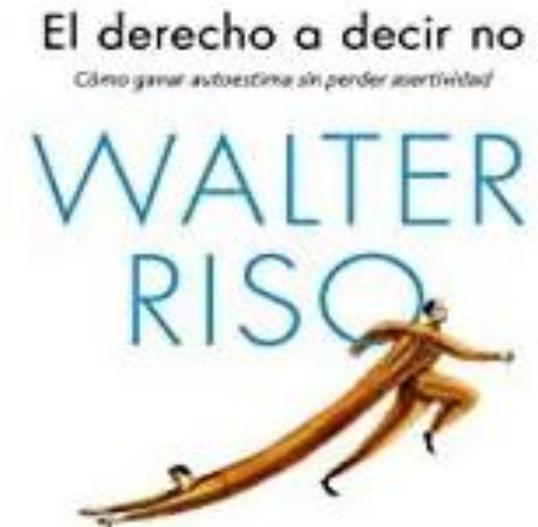
Sí te escucho. Lo que pasa es que me has hablado cuando estoy corrigiendo unos ejercicios.

¡Sabes perfectamente que cuando hablo nunca me escuchas!

Te repito que, cuando me has hablado, estaba pendiente de la corrección y no he podido escucharte.

2. Técnica del banco de niebla. Consiste dar la razón a la persona, pero sin intención inmediata de seguir discutiendo sobre el problema inicial para no agravarlo. Hay que cuidar mucho el tono porque puede provocar una reacción agresiva del interlocutor.

Ejemplo: *Nunca me escuchas cuando te hablo.
Puede que tengas razón.
¡Claro que tengo razón!
Es posible.
¡Claro que es posible!.
Ya, no te lo voy a negar.*



3. Técnica para el cambio. El gran valor de esta técnica es que no genera agresividad en el interlocutor. Consiste en enfocar la discusión, es decir, se sale fuera del foco de la discusión para adoptar una visión global que posibilite relativizar la propia discusión.

Ejemplo: Nunca me escuchas cuando te hablo.

No te escucho porque tienes el don de hablarme cuando más concentración necesito.

¡Cómo puedes decir eso!

Mira, discutiendo así no llegaremos a nada.

tú sabes bien cómo nos sentimos después de este tipo de discusiones

Es tarde y hemos tenido un día muy largo.

valoremos si vale la pena continuar.

Te parece bien?

4. **Técnica de acuerdo asertivo.** Esta técnica asertiva da la razón al interlocutor, es decir, se cede, pero se insiste en el error cometido y no en como uno es. Esta técnica guarda una relación directa con la frase del inicio de esta entrada: ***la asertividad no es lo que haces, es lo que eres.*** Aborda el peligro de etiquetar a las personas.

Ejpl: *Nunca me escuchas cuando te hablo.*

Tienes razón al decir que no te escucho, sobre todo cuando estoy corrigiendo. Pero en otras circunstancias no es así.



5. Técnica de la pregunta asertiva: tiene como punto de partida pensar que la crítica hecha por nuestro interlocutor es positiva. Así se consigue que la persona con la que se discute deje de ser tu enemigo para pasar a ser tu aliado. Para ello se formula una pregunta en la que se incide en la manera en cómo se puede mejorar.

Ejemplo: *Nunca me escuchas cuando te hablo*

¿Qué crees que podría hacer para que esto no volviera a ocurrir?.



6. Técnica de ignorar: se suele recomendar cuando el interlocutor está muy nervioso, alterado o enfadado. Se trata de una técnica delicada porque el tono sosegado que se emplearía puede entenderse como una provocación. Se recomienda ser lo más empático posible.

Ejemplo: *¡Estoy harto de que nunca me escuches!
Ahora estás de muy mal humor. De ahí que crea conveniente aplazar esta conversación para otro momento más idóneo.*



7. Técnica del aplazamiento asertivo: Se trata de una técnica muy útil cuando no se sabe qué responder en ese mismo instante, cuando percibimos que no se sabe dar una respuesta efectiva y clara inmediata. Si el interlocutor insiste, se puede alternar con el banco de niebla.

Ejemplo: Nunca me escuchas cuando te hablo.

Mira, no es la primera vez que me haces esta afirmación.

Ya ha ocurrido otras veces entre nosotros y sabes lo delicado que es.

Te propongo aplazarlo porque en este preciso momento estoy en plena corrección de exámenes.



Te invito a ver este video: interesante

[Comunicación](#)

Evidencia: Toma cualquiera de las técnicas de asertividad y haz un diálogo (video), de 5 situaciones. RECONOCE 30 horas, si la evidencia responde al cuestionamiento presentado.

GRACIAS

Calle 58 # 32-16
Bucaramanga / Santander

Tel: (7) 6431301

www.fitec.edu.co