

Algunas técnicas útiles para ser asertiva.



Situación actual-situación deseada

“Mensajes YO”: comunicación respetuosa sin reprochar, culpar o juzgar:



1. Situación: describir brevemente la situación que te disgusta o molesta

2. Comportamiento: describir brevemente el comportamiento (no la identidad) que te disgusta o molesta

3. Impacto: describir las consecuencias que ese comportamiento tiene sobre tí y expresar los sentimientos o emociones que eso te genera

4. Expresar lo que te gustaría que pasara e implicar a la otra parte para que se exprese/Acuerdo

Ej. Estoy tratando de contarte (situación) algo pero me está resultando difícil porque me estás interrumpiendo (comportamiento) y eso me hace sentir molesta. Me gustaría por favor que me escucharas ¿me comprendes? ¿cómo lo ves?

Técnicas asertivas para discusiones/para decir no..

- **Banco de niebla:** Consiste en dar la razón a la persona en una parte pero manteniéndonos en nuestra postura.
- **Técnica del Sandwich:** mensaje positivo- negativa-mensaje positivo
- **Disco rallado:** Consiste en repetir el propio punto de vista una y otra vez, con tranquilidad, sin entrar en discusiones ni provocaciones que pueda hacer la otra persona
- **Aplazamiento asertivo:** Consiste en aplazar la respuesta que vayamos a dar hasta que nos sintamos más tranquilas y capaces de responder correctamente.
- **Técnica para procesar el cambio:** Consiste en desplazar el foco de discusión hacia el análisis de lo que está ocurriendo. Verlo desde fuera
- **Técnica de la pregunta asertiva:** Consiste en que incitemos a la persona que nos está criticando a que argumente las críticas que nos está haciendo y tiene como punto de partida pensar que la crítica hecha por nuestro interlocutor es positiva (de enemigo a aliado) Para ello se formula una pregunta en la que se incide en la manera en cómo se puede mejorar.

importante



Hazte preguntas

¿Desde dónde me estoy comunicando?

¿Cómo estoy?

¿Qué quiero? ¿qué necesito?

Obsérvate

Visualízate

Alinéate, reconéctate



✓ Atención a la comunicación no verbal

✓ Escucha-te

✓ Empatiza

✓ Dí "Sí" a la persona y "No" a la demanda

✓ El "No" no te identifica

✓ Agradece-te

