

La Asertividad

¿Qué es?

Podemos entender la Asertividad como **una habilidad dentro de lo que denominamos “Habilidades Sociales” que reúne las conductas y pensamientos que nos permiten defender los derechos de cada uno**, ya que implica la expresión directa de nuestros sentimientos, pensamientos y necesidades, respetando en todo momento los derechos de los demás.



La Asertividad se considera un estilo de Comunicación, Respuesta o Conducta, pudiéndose diferenciar de otros dos estilos que son los siguientes:

- **Estilo Pasivo:** en la conducta pasiva **la persona deja de lado sus propios derechos y antepone los de los demás**, siendo su objetivo evitar un conflicto y/o pasarlo mal. Este estilo **impide expresar los sentimientos, pensamientos u opiniones propias**, transmitiendo con ello inseguridad, baja autoestima y un carácter débil y maleable.
- **Estilo Agresivo:** contraria a la anterior, supone **anteponer los propios derechos a los de los demás**, sin tenerlos en cuenta ni respetarlos y actuando de manera ofensiva, manipulativa y poco honesta. Este estilo supone un **comportamiento brusco, prepotente, dominante e incluso humillante**.

Como ha quedado expuesto, **ni el Estilo Pasivo ni el Estilo Agresivo son conductas apropiadas**, lo idóneo es elegir y transmitir a nuestros hijos/as un estilo Asertivo de Comunicación.

Cómo educar en la Asertividad

La persona que se comunica asertivamente, exponiendo sus opiniones, dando a conocer sus sentimientos y especificando lo que quiere y/o necesita, siempre respetando y teniendo en cuenta los derechos de los demás (llegando a negociar si es necesario), **será una persona segura de si misma, capaz de desenvolverse en las relaciones sociales y que con toda probabilidad conseguirá interacciones positivas con su entorno**.

Para saber cómo podemos educar en el Estilo Asertivo, se van a presentar unos ejemplos de cómo actuar ante una situación concreta utilizando cada uno de los tres estilos comentados:

“En un restaurante, te das cuenta de que la copa en la que te han servido el vino está sucia”

- **Conducta Pasiva:** no dices nada y usas la copa sucia, aunque a disgusto.
- **Conducta Agresiva:** armas un escándalo en el restaurante gritándole al camarero que el servicio es pésimo y que no vas a volver nunca más.
- **Conducta Asertiva:** te diriges al camarero con respeto y con una mirada afable le pides que por favor te cambie la copa porque está sucia.

Como ya se ha expuesto, la Conducta Asertiva es la conducta idónea y como ya sabemos que los niñ@s aprenden por imitación, **el modo más adecuado de transmitir este estilo es poniéndolo en marcha nosotros mismos**, los adultos, que servimos de ejemplo y modelo para ellos.

Para ello, a continuación se ofrecen una serie de pautas:

- **Tener en cuenta nuestro objetivo**, lo que pretendemos cuando tenemos que comunicarnos de forma Asertiva, sin confundirlo con el sentimiento que experimentamos (enfado, rabia, decepción, etc.).

Si en la situación expuesta en el ejemplo anterior, nos comunicamos con un estilo agresivo, probablemente conseguiremos descargarnos emocionalmente, pero no estaremos consiguiendo nuestro objetivo que es disfrutar de una agradable cena.

- **Huir de juicios sobre las intenciones de los demás**: si nos han hecho algo que nos ha dolido y pensamos que lo han hecho sin mala intención, podemos estar tentados a dejarlo pasar y no decir nada (Estilo Pasivo). Si juzgamos que lo han hecho con mala intención, vamos a atacar su “maldad” y no los hechos (Estilo Agresivo).
- **Establecer una adecuada negociación**: cuando nos comunicamos de forma Asertiva, teniendo en cuenta nuestros derechos y respetando los de los demás, es necesario acercar posturas y negociar soluciones. En ocasiones hay que hacerlo en el momento en el que surge la situación-problema, pero a veces ocurre que cuando el otro se va es cuando se nos ocurre aquello teníamos que haber dicho. Para ello es necesario crear la situación de negociación, buscando un momento y lugar idóneos, pues siempre hay una segunda oportunidad aunque haya que crearla.
- **Preparar y ajustar el diálogo**: el diálogo que vamos a establecer con nuestro interlocutor, tiene que cumplir una serie de requisitos para ser un diálogo asertivo:
 - **Tiene que describir los hechos concretos, de manera objetiva**. Cuando describimos hechos que han ocurrido, el interlocutor no puede negarlos y así podemos partir de ellos para dialogar y hacer los planteamientos precisos. En este punto es donde más tenemos que evitar hacer los juicios de intenciones. No se trata de decir “eres un vago” sino decir, “llevas dos semanas levantándote a la hora de comer”.
 - **Tiene que manifestar cómo nos sentimos y qué pensamos ante ese hecho**. Es decir, comunicar de forma contundente y clara cómo nos hace sentir aquello que ha ocurrido y qué juicio moral o de pensamiento nos despierta. Es lo que la persona siente y piensa ante lo ocurrido. Le estamos informando al otro de cómo nos sentimos, no le pedimos que nos entienda o nos comprenda, pero sí que nos escuche.
 - **Tiene que pedir de forma concreta y operativa lo que queremos que el otro haga**. No se trata de hablar de forma general, “quiero que no seas vago”; sino que hay que ser concreto y operativo, “quiero que estudies tres horas diarias”. Son conductas concretas que el otro puede entender y hacer.
 - **Tiene que 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 él/ella no hacerlo, pero es preferible especificar lo que va a obtener de forma positiva.

Ejemplos de comportamiento asertivo

Teniendo en cuenta lo expuesto, a continuación se ofrecen una serie de respuestas y comportamientos en la línea del Estilo Asertivo:

- **CONDUCTA VERBAL:** “Cuando tú... (hechos), me siento... (sentimientos), yo creo/ yo pienso... (pensamientos), comprendo que tú... (respeto de los derechos de los demás), pero yo... (exponemos nuestros derechos), a mi me gustaría... (expresión concreta de lo que queremos que el otro haga), de ese modo... (consecuencias), ¿Qué piensas?/ ¿Tú qué opinas?... (validación de los sentimientos y opiniones del otro)”.
- **CONDUCTA NO VERBAL:** hay que mantener la mirada, con un tono de voz firme pero no elevado, movimientos corporales serenos, con una postura corporal erecta y ofreciendo asentimientos hacia los argumentos de los demás.

Si nos “entrenamos” en el Estilo Asertivo, transmitiremos a nuestros hijos/as las estrategias y herramientas para comunicarse de manera efectiva, evitando enfrentamientos e intentos frustrados de conseguir sus derechos. Se convertirán así en **personas seguras, con una autoestima ajustada y capaces de desenvolverse con éxito en la Sociedad.**

Para saber más

CASTANYER MAYER-SPIESS, O. (2008): **La Asertividad: Expresión de una sana autoestima.** Bilbao. Ed. Desclée de Brouwer.

OCAMPO RAMÍREZ, N. y VÁZQUEZ SÁNCHEZ, S. (2006): **Método de Comunicación Asertiva. El método que acerca a las personas.** México. Ed. Trillas.

ROCA VILLANUEVA, E. (2005): **Cómo mejorar tus habilidades sociales: Programa de Asertividad, Autoestima e Inteligencia Emocional.** Valencia. Ed. ACDE Ediciones.

SHELTON, N. y BURTON, S. (2004): **Asertividad. Haga oír su voz sin gritar.** Madrid. Ed. Fundación Confemetal.

FABER, A. y MAZLISH, E. (1997): **Cómo hablar para que sus hijos escuchen y como escuchar para que sus hijos le hablen.** Barcelona. Ed. Medici.

Educación en la asertividad. www.misclaneaeducativa.com/Archivos/Educacion_asertividad.pdf

Entrenamiento asertivo. www.misclaneaeducativa.com/Archivos/Entrenamiento_asertivo.pdf

Asertividad. www.psicoterapeutas.com/pacientes/asertividad.htm