

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Bloque 1 - Módulo 3

ASERTIVIDAD, EXPRESAR NECESIDADES, AFRONTAR EL ESTRÉS, Y OTRAS EMOCIONES

Creado por Meridaunia

ÍNDICE

- Introducción
- Asertividad y comunicación asertiva
- Técnicas de comunicación asertiva - Habilidades transversales clave
- Aspectos relacionados
- Plan de desarrollo individual

INTRODUCCIÓN

La asertividad y la comunicación asertiva son habilidades esenciales en el mundo actual. Este módulo tiene como objetivo proporcionar a los estudiantes una comprensión clara de la comunicación asertiva y cómo y cuándo aplicar diferentes técnicas según los escenarios de la vida cotidiana. Al finalizar este módulo, el estudiante estará completamente capacitado para identificar la comunicación asertiva en los demás y disfrutar de los beneficios de este enfoque de comunicación. Los contenidos abarcan una serie de competencias transversales clave, incluyendo la gestión de conflictos tanto en entornos laborales como no laborales. Los participantes aprenderán técnicas de escucha activa y cómo manejar las emociones reduciendo los niveles de estrés. El módulo también abarca aspectos relacionales, enseñando a los estudiantes cómo manejar diferentes técnicas de comunicación interpersonal. Finalmente, el módulo guía a los participantes en el desarrollo de un plan de desarrollo individual. Este plan ayuda a los participantes a identificar sus fortalezas y debilidades, y crear un plan de crecimiento personal. En general, está diseñado para equipar a los participantes con habilidades esenciales para prosperar tanto en entornos personales como profesionales.



ASERTIVIDAD Y COMUNICACIÓN ASERTIVA

La asertividad es:

- un estilo de comunicación poderoso que implica expresarse de manera clara, confiada y respetuosa;
- una habilidad que permite a las personas defenderse a sí mismas mientras también respetan las necesidades y derechos de los demás.

En su esencia, la **comunicación asertiva** implica utilizar un lenguaje directo y sincero para expresar las propias necesidades, deseos y opiniones, al mismo tiempo que se escucha activamente a los demás y se reconoce sus perspectivas.

ASERTIVIDAD Y COMUNICACIÓN ASERTIVA

Este enfoque lo diferencia de la comunicación agresiva, que puede ser irrespetuosa con los demás, y de la comunicación pasiva, que puede llevar a una falta de asertividad y una incapacidad para defenderse a sí mismo.

Al practicar la comunicación asertiva, las personas pueden aumentar su autoestima, construir relaciones más fuertes y mejorar su calidad de vida en general.



QUÉ ES LA ASERTIVIDAD, DEFINICIÓN Y ÁREAS DE APLICACIÓN



Algunas de las definiciones más comunes de la asertividad son:

"La capacidad de expresarse de manera efectiva y defender su punto de vista, al mismo tiempo que se respeta los derechos y creencias de los demás."

(Mayo Clinic)

QUÉ ES LA ASERTIVIDAD, DEFINICIÓN Y ÁREAS DE APLICACIÓN

"Es la capacidad de pedir lo que deseas, decir no a lo que no se desea y negociar por lo que necesitas, de una manera que se respete tanto a uno mismo como a los demás." (Harvard Business Review)

"La asertividad es la capacidad de comunicar tus pensamientos, sentimientos y necesidades de manera directa, honesta y apropiada, sin violar los derechos de los demás ni permitir que ellos violen los tuyos."

(Psychology Today)



QUÉ ES LA ASERTIVIDAD, DEFINICIÓN Y ÁREAS DE APLICACIÓN

Las **áreas de aplicación** de la asertividad son:

1. Relaciones personales: La asertividad puede ayudar a las personas a comunicar sus necesidades, deseos y sentimientos a sus parejas, miembros de la familia y amigos de manera clara y respetuosa. También puede ayudar a establecer límites saludables y mejorar las habilidades de resolución de conflictos en las relaciones personales.

QUÉ ES LA ASERTIVIDAD, DEFINICIÓN Y ÁREAS DE APLICACIÓN

2. Relaciones profesionales. La asertividad puede ser una herramienta efectiva para comunicarse con compañeros, jefes y clientes en el trabajo. Puede ayudar a las personas a negociar mejores términos y defenderse cuando sea necesario.

3. Hablar en público. La asertividad puede ser una habilidad valiosa cuando se trata de expresarse con confianza y efectividad en discursos públicos o al presentar ideas a un grupo.

4. Salud y bienestar. La asertividad puede ayudar a las personas a comunicarse efectivamente con sus proveedores de atención médica, defender sus propias necesidades de salud y tomar decisiones informadas sobre su atención médica.

5. Autoestima y confianza. Al comunicar sus necesidades y deseos de manera asertiva, las personas pueden obtener un mayor sentido de control sobre sus vidas y relaciones.



ESTILOS DE COMUNICACIÓN Y LOS BENEFICIOS DE LA COMUNICACIÓN ASERTIVA

Hay tres tipos de
comunicación primaria:

1. Asertiva
2. Pasiva
3. Agresiva

ESTILOS DE COMUNICACIÓN Y LOS BENEFICIOS DE LA COMUNICACIÓN ASERTIVA

La **comunicación asertiva** consiste en expresarse de manera clara, directa y respetuosa. Implica defender las propias necesidades y deseos al mismo tiempo que se consideran las necesidades y deseos de los demás. Los comunicadores asertivos utilizan afirmaciones con "yo" para transmitir sus pensamientos y sentimientos, asumen la responsabilidad de su comportamiento y escuchan activamente a los demás. Este estilo de comunicación se considera ampliamente el más efectivo y saludable, ya que fomenta un diálogo honesto y abierto mientras se preservan las relaciones positivas.

La **comunicación pasiva** se caracteriza por expresiones indirectas y disculpas, evitando en gran medida el conflicto. Las personas que se comunican de manera pasiva pueden encontrar difícil afirmar sus propias necesidades y deseos, a menudo priorizando las necesidades y deseos de los demás por encima de los suyos. Pueden utilizar un lenguaje vago y disculparse en exceso, encontrando difícil rechazar peticiones o demandas. Este estilo de comunicación puede generar problemas, provocando sentimientos de resentimiento y frustración, y obstaculizar el crecimiento personal y el logro de metas.

La **comunicación agresiva** es un estilo de expresión perjudicial que ignora por completo las necesidades y derechos de los demás. Implica el uso de un lenguaje intimidante u hostil, realizar ataques personales y tratar de dominar o controlar a los demás. Este enfoque puede dañar severamente las relaciones, llevando a conflictos y hostilidad.



1. **COMUNICACIÓN EFECTIVA:
ACIOMAS Y NIVELES DE
COMUNICACIÓN**
2. **ESCUCHA ACTIVA**
3. **GESTIONAR EMOCIONES**
4. **GESTIÓN DE CONFLICTOS**



TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA - HABILIDADES TRANSVERSALES CLAVE



COMUNICACIÓN EFECTIVA: ACIOMAS Y NIVELES DE COMUNICACIÓN

Axiomas (principios básicos) de la comunicación efectiva:

La comunicación es un proceso bidireccional. Es importante escuchar activamente la perspectiva de la otra persona y responder de una manera que demuestre comprensión y respeto.

La comunicación es contextual. Es importante tener en cuenta los factores culturales, sociales y ambientales que pueden influir en la comunicación.

La comunicación es subjetiva. Es importante tener en cuenta la perspectiva de la otra persona y adaptar el mensaje según sea necesario.

La comunicación involucra tanto señales verbales como no verbales. Es importante ser consciente y utilizar tanto señales verbales como no verbales para transmitir el mensaje deseado.

ESCUCHA ACTIVA

La escucha activa es una técnica poderosa de comunicación que implica más que simplemente escuchar las palabras del orador. Requiere de tu atención completa, tanto física como mentalmente. Para convertirte en un **oyente activo**, aquí tienes algunos componentes clave a tener en cuenta:

- Enfócate en el hablante: Evita distracciones y brinda al hablante tu atención completa. Enfrenta a la persona, mantén contacto visual y procesa activamente su mensaje.
- Demuestra tu compromiso: Utiliza señales no verbales como asentir con la cabeza, sonreír o hacer expresiones faciales apropiadas para mostrar que estás escuchando activamente.
- Clarifica y resume: Para asegurarte de haber comprendido completamente la perspectiva del hablante, parafrasea o resume su mensaje.

ESCUCHA ACTIVA

- Evitar interrumpir o sacar conclusiones apresuradas: Permite que el hablante termine sus pensamientos y se exprese completamente. No asumas que sabes lo que van a decir.
- Responder de manera apropiada: Después de que el hablante haya terminado, responde de manera que demuestre que has comprendido el mensaje. Esto podría implicar hacer preguntas de seguimiento, expresar empatía o apoyo, u ofrecer tu propia perspectiva.



CONTROLAR EMOCIONES

La gestión efectiva de las emociones implica un proceso de varios pasos que incluye reconocer, comprender y regular las propias emociones, así como responder adecuadamente a las emociones de los demás.

Estrategias prácticas:

1. Desarrollar la autoconciencia: Empieza por tomar conciencia de tus propias emociones y cómo afectan tus pensamientos, comportamientos e interacciones con los demás.
2. Identificar desencadenantes: Identifica las situaciones, personas o pensamientos que desencadenan emociones fuertes en ti.
3. Reformular los pensamientos negativos: Cuestiona los pensamientos negativos y reformúlalos de manera más positiva o equilibrada.
4. Practicar técnicas de relajación: Participa en actividades que te ayuden a relajarte y reducir el estrés, como la respiración profunda, la meditación o el ejercicio.





CONTROLAR EMOCIONES

5. Buscar apoyo: Habla con amigos de confianza, miembros de la familia o profesionales de la salud mental sobre tus emociones y busca su apoyo y orientación.
6. Comunicarse de manera efectiva: Utiliza técnicas de comunicación efectiva, como la escucha activa y la comunicación asertiva, para expresar tus emociones de manera constructiva y respetuosa.
7. Utilizar habilidades de resolución de problemas: Utiliza habilidades de resolución de problemas para identificar soluciones a situaciones difíciles que puedan estar causando emociones negativas.



GESTIÓN DE CONFLICTOS

En cualquier comunicación, los conflictos son propensos a surgir debido a diferencias en creencias, valores, necesidades o expectativas. Sin embargo, el conflicto no tiene por qué ser una experiencia negativa. De hecho, la gestión efectiva de conflictos implica reconocer y abordar los conflictos de manera constructiva y respetuosa.

Algunas estrategias:

- Mantén la calma: Evita reaccionar impulsiva o agresivamente ante los conflictos. En su lugar, toma algunas respiraciones profundas e intenta mantener la calma y la compostura.
- Escucha activamente: Practica técnicas de escucha activa para comprender plenamente la perspectiva de la otra persona. Muestra empatía y reconoce sus sentimientos y preocupaciones.
- Comunícate de manera asertiva: Utiliza técnicas de comunicación asertiva. Evita culpar, criticar o atacar a la otra persona.
- Identifica metas comunes: Enfócate en encontrar una solución mutuamente beneficiosa en lugar de "ganar" la discusión.

GESTIÓN DE CONFLICTOS

- Explora soluciones alternativas: En lugar de aferrarte a una única solución, es importante generar diferentes opciones. Esto te permite explorar sus posibles beneficios y desventajas, y encontrar el mejor resultado posible para todas las partes involucradas. Está dispuesto a comprometerte y negociar para asegurar una resolución justa.
- Tómate un descanso: Si el conflicto se vuelve demasiado acalorado o emocional, tomar un descanso puede ser beneficioso. Permite que ambas partes se calmen, reflexionen sobre la situación y aborden la discusión con una perspectiva renovada.
- Busca mediación: Si encuentras difícil resolver el conflicto a través de la comunicación directa, buscar la ayuda de un tercero neutral puede ser una gran opción. Un mediador o consejero puede facilitar una discusión y encontrar una solución que funcione para todos. No temas pedir ayuda cuando sea necesario.



ASPECTOS RELACIONADOS



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ASPECTOS RELACIONA DOS

Compromiso

Confianza

Respeto

Conflicto





COMPROMISO

El compromiso es un aspecto crucial de cualquier relación, ya que refleja la disposición de invertir tiempo, esfuerzo y recursos en ella, e incluye los conceptos de confianza, conflicto y respeto.

Formas en las que el compromiso puede afectar la dinámica relacional:

- **Confianza y seguridad:** El compromiso puede fomentar un sentido de confianza y seguridad en una relación.
- **Comunicación y resolución de conflictos:** Mayor disposición a participar en una comunicación abierta y honesta.
- **Metas y valores compartidos:** Cuando dos personas están comprometidas entre sí, es más probable que trabajen hacia objetivos comunes.
- **Estabilidad y longevidad:** Cuando las personas están comprometidas, es más probable que superen los altibajos de la vida y resuelvan los desafíos que surgen.

ASPECTOS RELACIONADOS



PLAN DE DESARROLLO INDIVIDUAL

1. ¿QUÉ SE ENTIENDE
POR UN PLAN DE
DESARROLLO?

2. IDENTIFICACIÓN DE
LAS ÁREAS DE MEJORA
PERSONAL

¿Qué es un plan de desarrollo?

Un plan de desarrollo individual (PDI) es una herramienta poderosa que ayuda a las personas a identificar sus fortalezas, intereses y aspiraciones profesionales. Proporciona una hoja de ruta clara para lograr el crecimiento personal y profesional al describir objetivos específicos y estrategias para alcanzarlos. Con un PDI, las personas pueden tomar el control de su desarrollo profesional y obtener una ventaja competitiva en el mercado laboral.



Individual
Development
Plan

Identificación de las áreas de mejora propias

Formas de identificar tus áreas de mejora:

- **Autorreflexión:** Tómate un tiempo para reflexionar sobre tus fortalezas y debilidades. Piensa en las actividades que disfrutas hacer y en aquellas que encuentras desafiantes. Analiza experiencias pasadas y determina áreas en las que podrías haberlo hecho mejor.
- **Buscar retroalimentación:** Obtén retroalimentación de otras personas como mentores, colegas o supervisores. Pídeles comentarios específicos sobre tu desempeño y áreas en las que podrías mejorar.
- **Utilizar herramientas de autoevaluación:** Puedes utilizar pruebas de personalidad, evaluaciones de habilidades y encuestas de retroalimentación de 360 grados.
- **Considerar tus metas profesionales:** Identifica tus metas profesionales y examina las habilidades y conocimientos que necesitas para alcanzarlas. Esto te ayudará a reconocer las áreas en las que podrías necesitar mejorar.
- **Participar en programas de capacitación y desarrollo:** Involúcrate en programas de capacitación y desarrollo para adquirir nuevas habilidades y mejorar las existentes. Esto te ayudará a desarrollarte y crecer como profesional.



¡GRACIAS!



PROYECTO WOBIS

Mejora de las
Asociaciones de
Mujeres Rurales como
oportunidad para el
crecimiento del
emprendimiento
femenino

PÁGINA WEB:
www.wobis2022.eu

FACEBOOK:
WOBIS



INFO