

El arte de saber decir que no

La asertividad nos ayuda a defender nuestros derechos sin vulnerar los de los demás y a expresar mejor lo que sentimos, lo que nos molesta o lo que necesitamos



Existen distintos pasos y técnicas para elaborar un discurso asertivo.

En muchas ocasiones nos cuesta encontrar las palabras para decir que no o expresar lo que necesitamos. La asertividad nos ayuda a defender nuestros derechos sin vulnerar los de los demás y a expresar lo que nos molesta o necesitamos. Podríamos decir que la asertividad es la expresión de nuestros derechos, sentimientos y necesidades. Todos tenemos derecho a decir que no en cualquier situación y entorno a pedir explicaciones de aquello con lo que no estamos de acuerdo, a tener una opinión propia y no impuesta y, por supuesto, a expresar nuestros sentimientos y emociones. También tenemos derecho alguna vez a ser el primero, así que cuando nos lo merecemos, no podemos dejar que nos anulen ni nuestras familias, amistades, pareja u otras personas de nuestro entorno.

Para conseguir un discurso asertivo debemos emitir mensajes en positivo sin renunciar al objetivo que buscamos. Los pasos que debemos seguir para elaborar mensajes asertivos son:

1. Observación: Describir los hechos que han sucedido, evitando juicios, es decir, de una manera objetiva.

2. Sentimiento: Explicar cómo te hace sentir esa conducta o situación descrita anteriormente.

3. Consecuencias: Describir las consecuencias de que esa conducta se mantenga en el tiempo.

4. Petición: Expresar una solución, los cambios que quieres que se produzcan.

Un ejemplo podría ser el siguiente: Al llegar a clase te encuentras a alguien sentado en tu mesa y lleva varios días así. El mensaje podría ser: «Perdona, necesito sentarme y sacar mis cosas para cuando empiece la clase, por favor, ¿podrías levantarte y dejar libre mi sitio?».

Existen también distintas técnicas asertivas que pueden ayudar a expresar mejor nuestras necesidades. Algunas de ellas son:

➤ **Técnica del disco roto:** Consiste en continuar repitiendo nuestra opinión o mensaje evitando dejarse atacar o retrasar la situación (Lo entiendo pero..., Lo sé, pero..., Yo decía..., Estoy de acuerdo, pero...).

➤ **Técnica del acuerdo asertivo:** Admite que te has confundido o has cometido un error sin caer en asociarlo a ser mejor o peor persona (Sí, me olvidé de avisarte, normalmente no me suele pasar...).

➤ **Técnica de la pregunta asertiva:** Se trata de solicitar una crítica a través de la pregunta para obtener información que podrá emplear de nuevo en sus argumentos (¿Qué es lo que te molesta de lo que te he dicho? ¿Qué es lo que no te gusta?...).

➤ **Técnica de la claudicación simulada:** Es una estrategia que ayuda a simular que cedemos terreno a nuestro interlocutor sin hacerlo realmente. Demuestra que estás de acuerdo con el mensaje de la otra persona pero no cambias tu objetivo (Es posible que tengas razón, pero...).

➤ **Técnica del aplazamiento asertivo:** En esta ocasión consiste en dar la respuesta al mensaje que está emitiendo la otra persona de manera desafiante para otro momento en que se encuentre más tranquilo o haya podido pensar bien su mensaje (En estos momentos no quiero hablar de esto. Dejamos esta discusión para otro momento. Cuando estemos más calmados...).

Teniendo en cuenta lo que significa la asertividad, siguiendo los pasos enumerados y aplicando las técnicas asertivas conseguirás emitir mensajes para expresar tus necesidades evitando la manipulación de los demás. ●

Contenido ofrecido por la Asociación Aragonesa de Psicopedagogía

SI VES QUE MARGINAN,
VES QUE INTIMIDAN,
O VES QUE HACEN DAÑO

#movilacoSOS

El teléfono de
ayuda contra el acoso
escolar no te cuesta nada.



900-100-456
NOSOTROS
TE AYUDAMOS