

La Asertividad

y yo



MARÍA ISABEL CERRO
PSICÓLOGA

Índice de Contenidos

1. Introducción - Pág. 4
 2. Definición - Pág. 6
 3. Estilos pasivo y agresivo - Pág. 10
 4. La escucha en la comunicación asertiva - Pág. 12
 5. Navegando las Barreras - Pág. 17
 6. ¿Eres consciente de las emociones en tus conversaciones? - Pág. 23
 7. Frases no asertivas - Pág. 26
 8. Necesidades Internas - Pág. 28
 9. Ejemplos de comunicación asertiva - Pág. 30
 10. Autoestima y Asertividad - Pág. 32
- Referencias Bibliográficas - Pág. 38
- Sobre el Autor - Pág. 39

Prólogo

¿Te resulta difícil expresar tus opiniones y necesidades sin sentir culpa o temor a los conflictos? ¿Sientes que tus relaciones, tanto personales como profesionales, se ven afectadas por malentendidos o una comunicación deficiente? Este e-book es tu guía práctica para transformar tus interacciones en comunicaciones efectivas y respetuosas.

Diseñado para quienes enfrentan desafíos al comunicar sus necesidades de manera clara y respetuosa, este e-book te ayudará a cultivar la confianza necesaria para interactuar con empatía y claridad. Es ideal para aquellos que valoran el autoconocimiento y desean mejorar sus habilidades interpersonales. Aquí encontrarás técnicas de comunicación asertiva, escucha activa y herramientas para el autoconocimiento.

Al aplicar lo que aprendas, podrás establecer relaciones más saludables y satisfactorias, fortaleciendo tu autoestima y reduciendo la ansiedad en tus interacciones diarias. Si te sientes atrapado en el ciclo de complacer a los demás o buscas la aceptación a expensas de tu bienestar emocional, esta guía te proporcionará ejercicios prácticos para fortalecer tu autoestima y establecer límites saludables.

1. Introducción

En un mundo donde las interacciones interpersonales son cada vez más frecuentes y complejas, la habilidad para comunicarse de manera asertiva se convierte en una herramienta esencial para asegurar relaciones saludables y satisfactorias. Todos los días encontramos retos y desafíos en nuestra comunicación; es un proceso continuo y no hay un punto final donde se puede decir que hemos alcanzado la asertividad total. Este e-book explora la naturaleza y el poder de la comunicación asertiva, definiéndola como una habilidad que permite expresar pensamientos, deseos y sentimientos de forma clara y respetuosa, mientras se consideran las necesidades de los demás.

La creación de este e-book sobre comunicación asertiva se fundamenta en mi experiencia práctica adquirida a lo largo de años de trabajo directo con grupos empresariales en talleres y capacitaciones. Este enfoque me ha permitido sistematizar conocimientos y desarrollar estrategias efectivas que comparto en este e-book. Mi objetivo es ofrecer herramientas útiles y aplicables que se puedan adaptar fácilmente a las situaciones del día a día. Aunque este trabajo no cuenta con un amplio respaldo bibliográfico tradicional, se sostiene en la evidencia empírica y vivencial que considero esencial para comprender y mejorar nuestra comunicación interpersonal de manera efectiva.

A lo largo de estas páginas, se analiza cómo las emociones influyen en nuestras conversaciones y la importancia de asumir la responsabilidad

sobre ellas, evitando caer en dinámicas de reclamo o agresión. Asimismo, se presentan ejemplos concretos de cómo manejar situaciones cotidianas con una comunicación asertiva, destacando el papel crucial que juega la autoestima en este proceso.

Además, se profundiza en la escucha activa como una técnica vital que complementa la comunicación asertiva, fomentando la empatía y la conexión genuina entre interlocutores. Sin embargo, también se reconocen las barreras que pueden complicar la comunicación, como el pensamiento rígido y las suposiciones infundadas, y se ofrecen estrategias para superarlas mediante la apertura y la flexibilidad mental.




Finalmente, se abordan los numerosos beneficios de practicar la asertividad, tanto en el ámbito personal como profesional, y se aclara la diferencia entre los términos "asertividad" y "acertar", ofreciendo una comprensión clara y práctica de esta habilidad indispensable.

Este e-book es una guía práctica que invita al lector a reflexionar sobre sus patrones de comunicación y a desarrollar la capacidad de interactuar con los demás de manera efectiva y respetuosa, construyendo puentes hacia una vida más conectada y armoniosa.

2. Definición

La comunicación asertiva es una habilidad esencial que permite expresar pensamientos, deseos y sentimientos de manera clara y respetuosa, evitando posturas pasivas o agresivas. Esta forma de comunicación implica afirmar nuestros derechos y necesidades, al mismo tiempo que se consideran los derechos y necesidades de los demás.

Para comunicarte de manera asertiva, es recomendable basarte en descripciones, hechos y datos. Esto no solo asegura que tu mensaje sea claro, sino que también ayuda a cuidar el vínculo y mantener relaciones saludables.



Para comunicarte de manera asertiva, es recomendable basarte en descripciones, hechos y datos.

En esencia, la comunicación asertiva se define como la capacidad de manifestar nuestras opiniones, deseos y necesidades de forma adecuada y respetuosa, sin menospreciar a los demás. Se sitúa entre la pasividad y la agresividad, promoviendo un equilibrio positivo en nuestras interacciones.

La importancia del lenguaje no verbal:

En una conversación, la comunicación va más allá de las palabras; los gestos, la expresión facial y el lenguaje corporal juegan un papel crucial en la transmisión de mensajes. Elementos como el tono de voz, la mirada, la postura y los movimientos corporales transmiten información sin necesidad de ser verbalizada. Según los estudios del psicólogo Albert Mehrabian en 1971, los gestos comunican el 58% de la información, el tono de voz el 35%, y las palabras solo el 7%, lo que revela que gran parte de nuestra comunicación se realiza a través de lo no verbal. Por ejemplo, un mimo puede narrar una historia completa únicamente con sus gestos, destacando así el poder del lenguaje no verbal.



Los gestos y las expresiones faciales son respuestas automáticas y emocionales que a menudo escapan al control consciente. Una mueca de desaprobación puede surgir sin que la persona se dé cuenta, a diferencia de las palabras, que pueden ser estructuradas y articuladas deliberadamente.

Sin embargo, es fundamental reconocer que los gestos pueden variar significativamente según la cultura y el contexto, lo que puede complicar su interpretación y control. Un gesto aceptable en un entorno puede

resultar ofensivo en otro. Esto subraya el hecho de que el lenguaje no verbal comunica sentimientos y actitudes de manera más poderosa que las palabras. La discrepancia entre lo verbal y lo no verbal puede revelar emociones internas, haciendo que los gestos sean menos manejables, pero, al mismo tiempo, más auténticos. A diferencia de las palabras, que pueden seleccionarse y organizarse cuidadosamente, los gestos son generalmente involuntarios y pueden reflejar la verdad interna de una persona. Por lo tanto, es crucial ser conscientes de cómo se manifiestan nuestras emociones en la comunicación.

No obstante, lo que realmente genera credibilidad en una conversación no son ni los gestos ni las palabras por sí solos. La verdadera credibilidad proviene de la congruencia entre lo que una persona dice y los gestos que acompañan su mensaje. Cuando alguien expresa una idea, si sus gestos sugieren lo contrario o la contradicen, esto puede generar desconfianza debido a la falta de coherencia.



Ahora que hemos explorado un poco la importancia del lenguaje no verbal, es fundamental reconocer los estilos de comunicación que pueden influir en nuestra asertividad.

3. Estilos pasivo y agresivo

El estilo pasivo se refiere a aquellas personas que, aunque desean expresar lo que piensan y sienten, a menudo se contienen y priorizan los derechos de los demás sobre los propios. Estas personas pueden usar frases como “Sí, claro, está bien”, “Como tú digas” o “No importa”. Si bien quienes adoptan este estilo pueden evitar la mala voluntad de los demás al estar dispuestos a ceder y complacer, también corren el riesgo de ser aprovechados por otros. Con el tiempo, esta acumulación de emociones no expresadas puede llevar a estallidos de frustración. Frecuentemente piensan que no tienen derecho a expresar sus emociones y suelen ser incongruentes, actuando de forma contraria a lo que piensan. Además, tienen dificultades para establecer límites, lo que promueve relaciones desequilibradas.



Por otro lado, el estilo agresivo se caracteriza por la expresión constante de pensamientos, sentimientos y desacuerdos, pero de manera inadecuada. Las personas que adoptan este estilo pueden ser dominantes, utilizar un tono de voz alto y un lenguaje corporal amenazante, empleando

frases como “Tienes que...” “Esto es lo que hay” o “No me importa lo que pienses”, además de recurrir al sarcasmo y la ironía. Esta forma de comunicarse es ineficaz en la vida social, ya que impone su voluntad sin considerar las necesidades de los demás, lo que promueve conflictos y daña las relaciones, generando una falta de empatía y una sensación de superioridad.



En contraste, el estilo asertivo no agrede ni se somete a la voluntad de los demás. Se enfoca en expresar convicciones y derechos de manera clara y respetuosa. Este estilo promueve la vinculación de las emociones en las conversaciones, reconociendo que el origen de la emoción es interno, proviene de uno mismo y no hay factores externos que puedan influir en nuestro estado emocional sin nuestro consentimiento. Establecer límites claros sobre lo que aceptas y lo que no permites, es lo que hace que estas interacciones sean más saludables.

4. La escucha en la comunicación asertiva



En la comunicación asertiva, la escucha desempeña un papel fundamental y se considera una parte integral de la comunicación efectiva. La escucha activa permite comprender mejor los puntos de vista, sentimientos y necesidades de los demás. Al escuchar sin interrumpir, demuestras respeto por la perspectiva del otro. De lo contrario, tus conversaciones se volverán automáticas, sin fomentar una conexión genuina ni el mantenimiento de los vínculos.

A continuación, se revisarán los cuatro componentes de la escucha activa planteados en el libro de María Paula Alonso (2023), que son esenciales para complementar la comunicación asertiva y fomentar la empatía entre interlocutores. En este sentido, para favorecer la escucha, es fundamental crear un ambiente de conexión que logre un estado de *presencia*. Esto se consigue mostrando interés por estar presente y concentrándose en tu interlocutor, en ti mismo y en el contexto de la conversación.

La observación también es igualmente importante. Escuchar con los ojos implica observar; cuanto más observes, más posibilidades tendrás de estar realmente presente en la conversación. Tu cuerpo y tu mente estarán

alineados, permitiéndote ver y escuchar más allá de las palabras, lo que te ayudará a identificar las necesidades de tu interlocutor.

Puedes activar tu capacidad de observación haciendo un "escaneo", es decir, entrando en un estado de alerta consciente. Esto te permitirá captar detalles, matices y señales del cuerpo, así como reconocer incomodidades y pensamientos. Tómate pausas para procesar tanto los silencios verbales como los mentales, lo cual te ayudará a identificar las emociones presentes. Recuerda que la verdadera comunicación comienza antes de hablar, con un diálogo interno contigo mismo.

Dentro de la escucha, otro recurso valioso es la *visualización*, que implica crear imágenes mentales a partir de las palabras que escuchas. Imagina que estás conversando con dos amigos; uno de ellos, Andrés, relata un viaje a una isla del Caribe. Mientras habla, escuchas atentamente, visualizando el color del mar, el sonido de las olas y el brillante sol que crea destellos en el agua. A medida que narra su experiencia, sientes lo que él describe.

Al finalizar su relato, Diego le pide que vuelva a contar algunos aspectos del viaje, no porque no los haya escuchado, sino porque desea revivir las imágenes y las emociones que evocó. La visualización enriquece la escucha activa, ya que al visualizar, te concentras en el discurso de tu interlocutor y en lo que viene a continuación, en lugar de pensar en lo que vas a responder.

Esto genera una conexión auténtica y transforma la escucha activa en un proceso creativo. Visualizar las palabras de los demás genera proximidad emocional y te permite parafrasear puntos clave de la conversación para validarlos.



Además, un conjunto de herramientas concretas que pueden mejorar la escucha activa incluye el parafraseo, el reflejo emocional y el uso de preguntas abiertas. *Parafrasear* consiste en repetir con tus propias palabras lo que tu interlocutor ha expuesto, lo que no solo demuestra que estás prestando atención, sino que también permite aclarar y confirmar la comprensión del mensaje.

Por otro lado, *el reflejo emocional* implica reconocer y verbalizar las emociones que percibes en la otra persona, lo cual puede ayudar a validar sus sentimientos y fomentar una conexión más profunda.

Las preguntas abiertas, que invitan a una respuesta más elaborada que un simple "sí" o "no", son igualmente fundamentales; ellas fomentan un diálogo más rico y permiten que tu interlocutor exprese sus pensamientos

de manera más detallada. Al integrar estas herramientas en tus interacciones, fortalecerás la escucha activa y crearás un ambiente propicio para la comunicación efectiva.

Finalmente, *la retención* es una consecuencia natural de la escucha activa; si estás presente, observas y visualizas, retendrás más fácilmente la información importante. Retener significa guardar información valiosa.



En resumen, gracias a la escucha activa, puedes fomentar la empatía, conectar emocionalmente con la otra persona, clarificar el mensaje para evitar malentendidos y formular preguntas aclaratorias que aseguren que comprendes correctamente antes de responder. De este modo, puedes responder asertivamente, fortalecer vínculos y minimizar conflictos. Cuando ambas partes se sienten escuchadas, es menos probable que surjan malentendidos que conduzcan a confrontaciones. Así, la escucha activa se convierte en una habilidad esencial que complementa y potencia

la asertividad, permitiéndote tener interacciones más significativas y respetuosas con los demás.

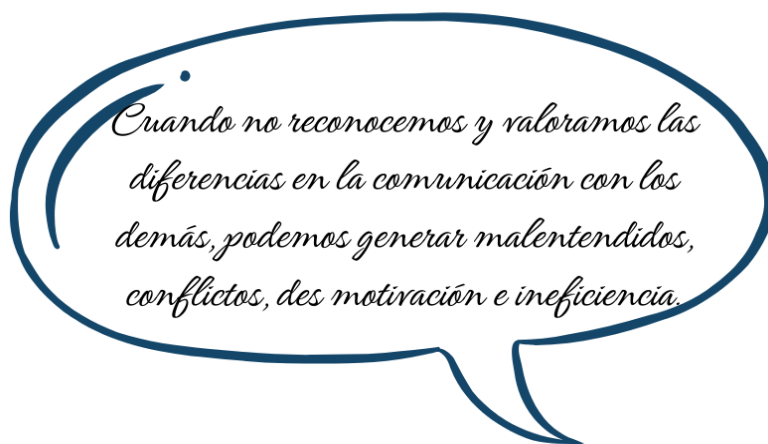
5. Navegando las Barreras

La comunicación asertiva es esencial para establecer relaciones interpersonales saludables y satisfactorias. Facilita la autoexpresión, ayuda a resolver conflictos y fomenta la confianza. Sin embargo, navegar por nuestras relaciones frecuentemente implica enfrentarnos a barreras que distorsionan nuestra percepción de la realidad y afectan nuestras interacciones.

Las barreras en la comunicación pueden surgir de diversas maneras. Una de las más comunes es el no reconocimiento de la diferencia, que puede complicar significativamente el intercambio de ideas, opiniones y sentimientos.

Imagina una situación en el lugar de trabajo en la que dos compañeros, Valeria y José, están colaborando en un proyecto común. Valeria es detallista y prefiere un enfoque metódico, mientras que José es más espontáneo y creativo. Sin el reconocimiento de sus diferencias, podrían enfrentar malentendidos, conflictos, ineficiencia, desmotivación y falta de apoyo. Sin embargo, al identificar y valorar sus distintas perspectivas, pueden ubicar puntos de encuentro que les permitan construir puentes emocionales. Desde ese espacio de entendimiento, podrán negociar sus diferencias y establecer acuerdos que les permitan complementar sus habilidades, beneficiándose mutuamente en su trabajo.

No reconocer las diferencias en la comunicación puede llevar a intentar cambiar al otro o, en el peor de los casos, a discriminarlo. Esto suele suceder cuando alguien no piensa o actúa de la misma manera que tú, lo que genera malentendidos, conflictos, desmotivación e ineficiencia. Abordar estas diferencias con respeto y disposición para escuchar puede mejorar significativamente la comunicación entre ellos, fortalecer su relación y fomentar un ambiente de trabajo más productivo.



Pensamiento rígido

Imagina que Ana y Carlos son una pareja que está discutiendo sobre cómo manejar las finanzas del hogar. Ana es flexible y está abierta a explorar diferentes opciones, mientras que Carlos tiene una visión más rígida sobre el manejo del dinero: cree firmemente que deben ahorrar al máximo y evitar cualquier gasto "innecesario".

En este contexto, pueden surgir varias dificultades, como la falta de escucha activa, la frustración creciente y conflictos recurrentes. Esto puede llevar a discusiones constantes y a una desconexión emocional entre ambos.

El pensamiento rígido en una relación, ya sea de pareja o en cualquier otro tipo de vínculo, puede complicar la comunicación al crear barreras para escuchar, entender y comprometerse. Fomentar una mentalidad abierta y flexible puede mejorar la comunicación, facilitar un mayor entendimiento y ayudar a resolver conflictos de manera constructiva.



Procesamiento de la información

Veamos esta historia:

“El arte de amargarse la vida”

“Un hombre quiere colgar un cuadro. Tiene el cuadro y el clavo, pero le falta el martillo”. El vecino tiene uno. Así pues, nuestro hombre decide decir al vecino que le preste el martillo. Pero le asalta una duda: ¿Y si no quiere prestármelo? Ahora recuerdo que ayer me saludó algo distraído.

Quizá tenía prisa. Pero quizá la prisa no era más que un pretexto, y el hombre abriga algo contra mí. ¿Qué puede ser? Yo no le he hecho nada, algo se le habrá metido en la cabeza. Si alguien me pidiese prestada una herramienta, yo se la dejaría enseguida. ¿Por qué no ha de hacerlo él? ¿Cómo puede uno negarse a hacer un favor tan sencillo a otro? Tipos como este le amargan a uno la vida. Y luego se imagina todavía que dependo de él, solo porque tiene un martillo. ¡¡¡Esto ya es el colmo!!! Así nuestro hombre sale precipitado a la casa del vecino, toca el timbre, se abre la puerta y antes que el vecino tenga tiempo de decir: Buenos días, nuestro hombre le grita furioso: ¡Quédese usted con su martillo!

Esta historia ilustra cómo nuestras suposiciones pueden distorsionar la realidad. Tu protagonista en lugar de abordar el problema directamente, se enreda en un laberinto de pensamientos negativos y especulaciones sobre las intenciones del vecino, que culminan en una explosión emocional.

Este proceso mental refleja una tendencia humana común: la inclinación a anticipar lo peor. Cuando alimentamos pensamientos negativos sin poder verificar la información, nos enredamos en un laberinto de suposiciones, alejándonos incluso de actos tan sencillos como pedir prestado un martillo. ¿Te ha pasado algo similar? Piensa en esas situaciones imaginarias que suelen surgir a raíz de los celos; nuestra imaginación es ilimitada. Al igual que creamos realidades positivas, también podemos dar vida a escenarios menos favorables, ¿no crees? ¿De qué depende esto? De desarrollar el hábito de cuestionar tus pensamientos, monitorearlos para

tomar conciencia y poder intervenir, recomponiendo así tu estado mental y siendo más conscientes de lo que comunicas.



Normalmente, esta confusión culmina en una explosión emocional. Responder a una realidad construida en nuestra mente, en lugar de a la situación real, solo perpetúa el problema. Esta dinámica refuerza la importancia de ser conscientes de nuestras propias percepciones. Tus pensamientos, muchas veces, distorsionan la realidad y afectan tus interacciones.

La historia nos enseña que, al navegar por nuestras relaciones, es fundamental ser conscientes de cómo nuestras creencias pueden impactar nuestra percepción. Recuerda que detrás de cada palabra hay un pensamiento y un diálogo interno que es necesario revisar, ajustar y validar. Estar atentos a nuestras percepciones y mantener un diálogo abierto puede prevenir malentendidos y contribuir a construir relaciones más sanas y constructivas.

Detrás de cada palabra hay un pensamiento y un diálogo interno que es necesario revisar, ajustar y validar.

En consecuencia, estas barreras de comunicación deben ser vistas no como un modo de observar al otro, sino como una oportunidad de mirarte a ti mismo: ¿Reconoces la diferencia en tus interacciones? ¿Eres flexible en tu pensamiento o tiendes a ser rígido? ¿Procesas la información de manera objetiva?

¿Cómo se manifiestan tus tendencias y patrones de pensamiento en relación con estas barreras de comunicación asertiva? ¿Hay algo que puedas mejorar? Al abordar estas preguntas, ganarás autoconocimiento, lo cual será invaluable para desarrollar tu comunicación asertiva.

6. ¿Eres consciente de las emociones en tus conversaciones?

Cuando dices cosas como: “Me ha desafiado”, “Me ha cuestionado”, “Me hizo ponerme furioso”, “Sacó lo peor de mí”, “No fui escuchado”, “Se burló de mí”, o “Es que es a mí, a quien me lo hizo”, ¿te das cuenta de que este tipo de pensamientos generan emociones?. Y estas emociones, a su vez, se traducen en palabras. Así surge el reclamo, porque en estos casos no te estás haciendo responsable de tu emoción. Recuerda: la emoción empieza y termina en ti. Sin embargo, asumes que otro es quien genera esa emoción y crees que su comportamiento debe cambiar tu estado emocional. Piensas que el reclamo es la solución para liberarte de la emoción que no quieres sentir. En realidad, no estás gestionando tu emoción; no la reconoces, no sabes qué hacer con ella... Y, a veces, te está superando. Necesitas lanzarla al otro, como si fuera una papa caliente.

Imagínate que vas por la calle y te cruzas con una persona que parece desubicada y sucia. Ella te lanza insultos. ¿Cómo reaccionas ante esta situación? Supongamos que decides: “No le digo nada, cruzo la acera y sigo mi camino”.

Ahora, supongamos que llegas a tu oficina y tu jefe te lanza esos mismos insultos, o que es tu pareja quien te los dice. ¿Qué haces? ¿Te mantienes en silencio y sigues tu camino como si nada?

Si la relación no tiene relevancia para ti, la reacción es muy diferente. Te planteo una pregunta... ¿quién le retira la importancia a la emoción?
¿Quién genera una emoción distinta?

*¿Quién le retira la
importancia
a la emoción?*

*¿Quién genera una
emoción distinta?*

No es una frase asertiva porque la persona no está expresando su preferencia, podrías decir: “Me gustaría ver una película de humor”, allí está expresada una preferencia que será puesta en interlocución con la preferencia del otro, para llegar a un consenso en relación con la película que verán.

“No, no podré”

No es asertiva porque denota duda se trata de decir un NO firme y cortés, pero para poder decir este NO sin sentir incomodidad, culpa, temor a no agradar, a ¿qué van a pensar? o ¿qué van a decir?, es necesario saber cuál es la necesidad interna tuya que quieres satisfacer; de esta manera puedes negarte de una manera tranquila y en calma, estas hablando desde ti, no desde el otro, las necesidades son tuyas, salen de ti y si las reconoces de manera consciente, las puedes satisfacer, igualmente aplica para ti, cuando recibes un NO, de otra persona que está satisfaciendo su necesidad interna.

8. Veamos algunas de las necesidades internas:

Escucha, atención, respeto, valoración, confianza, tiempo, descanso, reconocimiento, cuidado y silencio entre otras

Imagina que trabajas en un equipo de ventas y estás dirigiendo un proyecto importante que requiere toda tu atención y esfuerzo. Tu jefe, sin embargo, te pide que organices un evento adicional que se llevará a cabo en dos semanas.

Reconoces que sería fácil ceder y aceptar la solicitud para no decepcionar a tu jefe, pero sabes que comprometerte con el evento, significaría descuidar el proyecto en el que estas enfocado.

Decides abordar a tu jefe y decirle: "Agradezco tu confianza al elegirme para organizar el evento. Sin embargo, en este momento estoy completamente comprometido con el proyecto actual y no podré brindarle la atención que el evento merece."

Al expresar tu necesidad de mantener la calidad de tu trabajo y de no comprometer tus responsabilidades, estás poniendo tus límites sin sentirte culpable por negarte a aceptar más carga de trabajo. Recuerda que los límites personales son las reglas que te protegen y te ayudan a mantener tu bienestar, son esenciales para una comunicación asertiva, ya

que te permiten decir NO cuando sea necesario y defender tus necesidades.



9. Ejemplos de comunicación asertiva

Durante la conversación, te das cuenta que la tensión emocional está aumentando (ya sea por parte tuya o de tu interlocutor), asertivamente podrías manejarlo así:

"Siento que estamos alterados y creo conveniente retomar esta conversación en otro momento, con permiso me retiro"

Imagina que tienes un compañero de trabajo que, frecuentemente llega tarde a las reuniones, esto afecta la dinámica del equipo y retrasa el cumplimiento de metas. Abordas esta situación, de manera asertiva:

"Valoro mucho las ideas que aportas a nuestro equipo y tu habilidad para encontrar soluciones creativas. Sin embargo, he notado que llegas tarde a nuestras reuniones, lo que afecta nuestro tiempo y avance. Me gustaría que encontremos una solución para que nuestras discusiones sean más productivas". ¿Qué opinas?"

La conversación comienza reconociendo algo positivo, haces la crítica constructiva y terminas con un cierre positivo y una propuesta.

Un compañero de trabajo te pide que hagas su trabajo.

Respuesta asertiva:

"Entiendo que estás ocupado, pero no puedo hacer tu trabajo. Tengo mis propias tareas que completar."

Tu pareja te pide que salgan a cenar, pero tú no tienes ganas.

Respuesta asertiva:

"Me gustaría salir a cenar contigo; sin embargo, hoy no me siento con ganas. ¿Qué te parece si lo dejamos para mañana?"

Un amigo te pide dinero prestado, pero tú no puedes prestarle.

Respuesta asertiva:

"Me encantaría ayudarte, pero no puedo prestarte dinero en este momento. Lo siento."

10. Autoestima y asertividad

La autoestima es esencial para una comunicación asertiva. Una autoestima alta te permite expresar tus necesidades y opiniones con confianza y seguridad, mientras que una autoestima baja puede generar miedo a la crítica, inseguridad y dificultad para decir NO.

Puedes fortalecer tu autoestima a través del autoconocimiento y la aceptación de tus virtudes, habilidades y defectos, sin juzgarte ni criticarte. Celebra tanto tus logros grandes como los pequeños, y compárate solo contigo mismo, no con los demás. Considera llevar un diario donde registres tus agradecimientos, gestiona tus emociones, y dedica tiempo a actividades que te hagan sentir bien. Además, practica el autocuidado y rodéate de personas que te apoyen y valoren.



Prácticas y ejercicios para desarrollar la habilidad de comunicación asertiva

Juego de roles:

Practica situaciones cotidianas con un amigo o familiar.

Afirmaciones positivas:

Repite frases que refuercen tu autoestima y confianza.

Diario de comunicación:

Registra las situaciones en las que has utilizado la comunicación asertiva, y en las que has utilizado estilos no asertivos.

Técnicas de relajación:

Practica técnicas de respiración profunda o meditación para controlar las emociones.

Beneficios sobre la comunicación asertiva

Practicar la asertividad tiene múltiples beneficios, como mejorar la autoestima, reducir la ansiedad en las interacciones sociales y fortalecer tu capacidad para enfrentar situaciones estresantes. Además, se considera una habilidad fundamental en el ámbito de la psicología, que se puede desarrollar mediante la práctica y la autoconciencia. ¡Es un tema fascinante y sumamente útil en nuestra vida cotidiana!

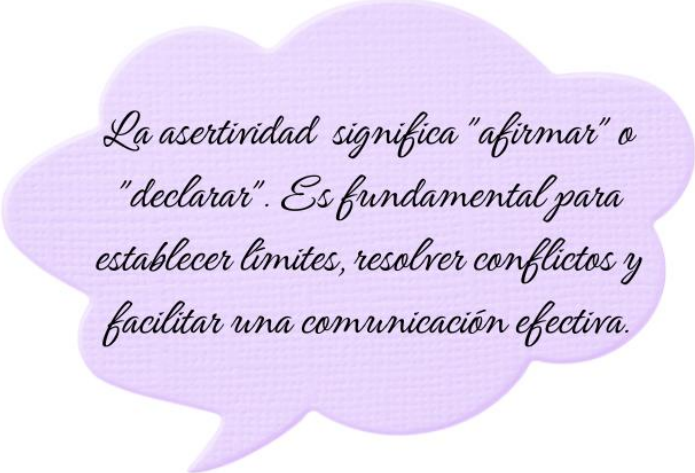
Ser asertivo es crucial para cultivar relaciones interpersonales saludables y satisfactorias. Permite una autoexpresión efectiva y promueve la confianza entre las personas. Estos beneficios no solo enriquecen nuestras

relaciones personales, sino que también mejoran la comunicación en el ámbito profesional.

Asertividad y Acertar

Es importante aclarar los términos "asertividad" y "acertar", ya que a menudo se confunden debido a su similitud sonora, pero tienen significados muy distintos. Por ejemplo, es común escuchar: "Tomé una decisión asertiva", lo cual es incorrecto.

La asertividad proviene del latín "assertus", que significa "afirmar" o "declarar". Este concepto se utiliza en las interacciones y relaciones interpersonales y es fundamental para establecer límites, resolver conflictos y facilitar una comunicación efectiva.



La asertividad significa "afirmar" o "declarar". Es fundamental para establecer límites, resolver conflictos y facilitar una comunicación efectiva.

Por otro lado, acertar se refiere a llegar a la respuesta correcta o realizar una acción adecuada en una situación dada. Por ejemplo, se puede acertar

en una respuesta durante un examen o elegir la ruta más rápida para llegar a un destino.

La diferencia radica en que la asertividad se relaciona con una forma de comunicación y expresión personal que promueve el respeto y la claridad en las interacciones, mientras que acertar está vinculado al éxito en la realización de acciones correctas o en la obtención de respuestas adecuadas en contextos específicos.

Recursos adicionales para seguir mejorando la comunicación asertiva.

Libros: "Comunicación Asertiva" de Manuel J. Smith, "El poder de la asertividad" de Randy Paterson.

Cursos online: Existen numerosos cursos online sobre comunicación asertiva.

Grupos de apoyo: Unirse a grupos de apoyo para compartir experiencias y aprender de otros.

En resumen

Recuerda que la comunicación asertiva es un proceso de aprendizaje continuo. Practicarla en tu vida diaria no solo fortalecerá tus habilidades, sino que también te permitirá disfrutar de los múltiples beneficios que ofrece:

- Promueve relaciones interpersonales saludables, permitiendo una autoexpresión efectiva y el establecimiento de límites claros.
- La escucha activa es esencial para comprender las perspectivas y necesidades de los demás, lo que reduce malentendidos y conflictos.
- Las diferencias en los estilos de comunicación deben ser reconocidas y respetadas, ya que pueden ser una fuente de enriquecimiento en las interacciones.
- Practicar la asertividad requiere autoconocimiento y autoconfianza, lo cual se puede desarrollar con el tiempo a través de la práctica y el aprendizaje continuo.

...Y finalmente Un poema

No sea tan sincero

Cuando nuestra sinceridad es capaz de bajar una
autoestima, mejor quedémonos en silencio.

Cuando nuestra “opinión” es capaz de desmotivar a
alguien, mejor quedémonos en silencio.

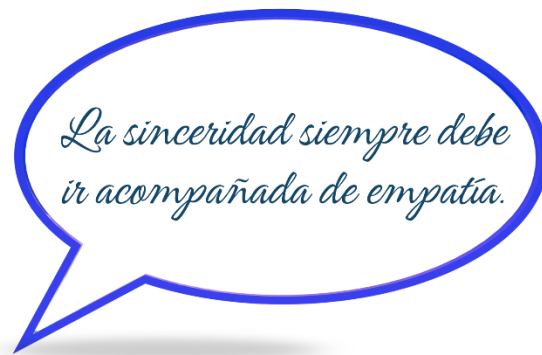
Cuando nuestra “crítica constructiva” es capaz de
disminuir a alguien, mejor quedémonos en silencio.

Porque “verdades” sin empatía y amor son
conveniencias emocionales para satisfacer nuestro ego.

Máximo Tuero

.....

Este poema nos recuerda que la sinceridad siempre debe ir acompañada de empatía. En ocasiones, el silencio puede ser más valioso que una verdad expresada sin amor. Así, a veces es preferible permanecer en silencio. El poema de Máximo Tuero enfatiza la importancia de la empatía en nuestras comunicaciones y ejemplifica cómo las palabras pueden tener un impacto profundo en los demás. Ser conscientes de esto es fundamental para mantener la asertividad en nuestras interacciones.



Referencias Bibliográficas

Mehrabian, A. (1971). *Mensajes silenciosos*. Wadsworth Publishing Company.

Alonso, M. P. (2023). *Sepalo decir: Manual de comunicación para conversaciones cotidianas*. Intermedio editores.

Bibliografía

Berry, T. (1991). *Managing the Silent Killer of Workplace Productivity: Communication Barrier*. Autoeditado.

Covey, S. R. (1989). *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva: Lecciones poderosas en el cambio personal*. Free Press.

Goleman, D. (1995). *Inteligencia emocional: Por qué puede importar más que el cociente intelectual*. Bantam Books.

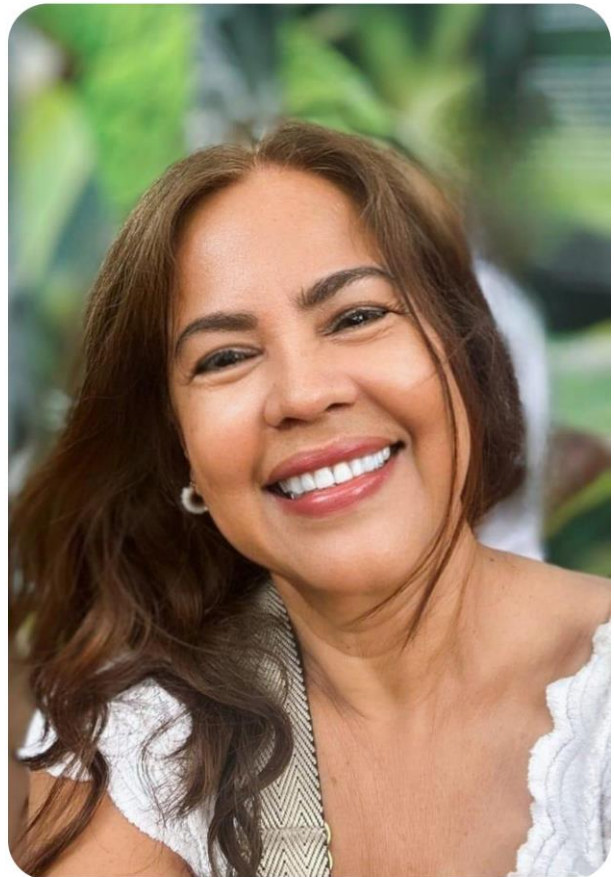
Patterson, K., Grenny, J., McMillan, R., & Switzler, A. (2011). *Conversaciones cruciales: Herramientas para conversar cuando las cosas son difíciles*. McGraw-Hill Education.

Pease, A., & Pease, B. (2004). *El lenguaje corporal: Lo que dicen los gestos*. Bantam.

Rosenberg, M. B. (2003). *Comunicación no violenta: Un lenguaje de vida*. PuddleDancer Press.

Sobre el Autor

Soy María Isabel Cerro, psicóloga y magíster en Psicología, con un sincero interés en el desarrollo y crecimiento personal. He tenido el privilegio de ser docente universitaria y, durante muchos años, he trabajado con personas y grupos de diversas empresas y niveles jerárquicos. Mi enfoque se centra en acompañar a estos individuos en el desarrollo de habilidades sociales, así como en el reconocimiento y aprovechamiento de los recursos psicológicos, siempre dentro del marco del autocuidado para promover la salud y el bienestar.



A stylized, black, cursive signature of the author, consisting of a long horizontal stroke followed by a series of loops and curves.

MARÍA ISABEL CERRO
PSICÓLOGA