

## TALLERES PRÓXIMOS TALLERES EN ALECÉS

- ✓ **Curso de Psicología Energética: LA TÉCNICA DE LIBERACIÓN EMOCIONAL EFT**, impartido por Victoria Cadarso. Pendiente confirmación de fechas
- ✓ **Talleres de Brainspotting Fase I y Fase II, en Madrid, Bilbao y Barcelona.** Imparte Mario Salvador. Par más información entra en la web [www.brainspotting.com.br](http://www.brainspotting.com.br)
- ✓ **Taller de CONSTELACIONES FAMILIARES**, con Peter Bourquin, el 12 y 13 noviembre 2011
- ✓ **Taller de ARTETERAPIA**, el 18 y 19 de febrero 2012. Imparte Charlotte Mouly.
- ✓ Seguimos con **CLASES de YOGA IYENGAR** . Serán los lunes y miércoles de 20,30 a 22 h. Precio: 25 € mes 1/semana, 40 € mes 2 días/semana



### Reserva de plaza:

Los interesados a cualquier taller deberán inscribirse con 15 días de antelación.

Tfno: 982-280211 [info@aleces.com](mailto:info@aleces.com)

## He aprendido ...

He aprendido....que nadie es perfecto hasta que no te enamoras.

He aprendido que....la vida es dura, pero yo lo soy más!!

He aprendido que...las oportunidades no se pierden nunca, las que tu dejas marchar...las aprovecha otro.

He aprendido que...cuando siembras rencor y amargura la felicidad se va a otra parte.

He aprendido...que necesitaría usar siempre palabras buenas porque mañana quizás se tienen que tragar.

He aprendido...que una sonrisa es un modo económico para mejorar tu aspecto.

He aprendido...que no puedo elegir como me siento... pero siempre puedo hacer algo.

He aprendido que...cuando tu hijo recién nacido tiene tu dedo en su puñito... te tiene enganchado a la vida.

He aprendido que...se necesita gozar del viaje y no pensar sólo en la meta.

He aprendido que...es mejor dar consejos sólo en dos circunstancias: cuando son pedidos y cuando de ello depende la vida.

He aprendido que...cuanto menos tiempo derrocho... más cosas hago.

# La Asertividad

La asertividad es una estrategia y estilo de comunicación que se sitúa como término intermedio entre el estilo agresivo y el pasivo que en lugar de resolver problemas generalmente tienen el efecto de incrementarlos bien porque los afrontamos de forma agresiva bien porque los ignoramos y acaban por hacerse más grandes.

La comunicación es asertiva cuando expresamos nuestras ideas, pensamientos, opiniones, necesidades o cuando hacemos valer nuestros derechos de forma clara, y honesta sin agredir y respetando los derechos de los demás. La persona asertiva comunica directamente lo que piensa, necesita o desea sin herir al otro, respeta los puntos de vista diferentes, defiende sus derechos y respeta los del otro y es capaz de mantener una postura equilibrada y madura ante las situaciones problemáticas.

Actuar de forma asertiva implica la **capacidad de expresar nuestros sentimientos y deseos** tanto si estos son negativos como si son positivos de forma eficaz, es decir los expresamos de tal modo que nos ayudan a resolver la situación con el otro en lugar de evitar el problema o agudizarlo como pasaría con los estilos agresivo y pasivo.

Implica también **identificar las situaciones en las que expresarse es adecuado** e importante y no solo eso sino que implica también tener la habilidad de elegir el momento adecuado para hacerlo de forma que maximizamos las probabilidades de una buena comunicación y comprensión.

Por último actuar de forma asertiva supone poder defenderse sin agresión o pasividad ante las conductas poco cooperadoras, apropiadas o poco razonables de los demás.

En consecuencia actuar de forma asertiva va a incrementar nuestra capacidad de auto respeto ya que implica que defendemos y afirmamos nuestros derechos y la satisfacción personal que se deriva de actuar de un modo que genera confianza, aceptación y respeto por parte del otro.

## DOS TIPOS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA

Podemos diferenciar dos tipos de comunicación asertiva de rechazo u oposición o de aprobación o aceptación.

Son habilidades de oposición asertiva las que aplicamos a situaciones de interacción con otros con el fin de manejar conductas poco razonables de los demás. Es cuando

por ejemplo expresamos al otro nuestros sentimientos de desagrado, opiniones contrarias o cuando no permitimos que no se respeten nuestros derechos.

Son habilidades de aceptación asertiva las que tienen que ver con ofrecer o recibir reconocimiento o cumplidos. Es cuando expresamos al otro nuestro agrado, acuerdo o conformidad con lo que hace. En la medida en que ofrecemos reconocimiento o cumplidos al otro ante una conducta adecuada por ejemplo nuestro hijo recoge su habitación, o un empleado ha hecho un buen trabajo estamos incrementando las probabilidades de que esa buena conducta se vuelva a repetir.

## ALGUNAS TÉCNICAS BÁSICAS DE ASERTIVIDAD PARA DISCUSIONES

**El disco rayado:** consiste en repetir el punto de vista que uno tiene una y otra vez con tranquilidad y sin entrar en las provocaciones que el otro pueda hacer. Veamos un ejemplo: El hijo insiste en que a sus amigos les dejan salir hasta las 2 de la mañana. El padre contestaría: entiendo que otros padres dejen salir hasta más tarde pero yo no lo hago, el hijo vuelve a la carga y el padre responde exactamente con la misma frase.

**El banco de niebla:** consiste en dar la razón al otro en la parte que puede haber de verdad en la crítica que nos hace pero cerrando la puerta a entrar en una discusión. Así asumimos una parte pero dejamos bien claro que no vamos a cambiar de postura o ceder. Por ejemplo: “tú tienes la culpa de que el jefe nos haga quedarnos media hora más”, el otro contesta usando el banco de niebla: “ sí, es posible que tengas razón”, el otro replica: “claro, es que siempre lo haces”, respuesta: “ es verdad, casi siempre”

**Aplazamiento asertivo:** usamos esta técnica cuándo se está incrementando la intensidad del problema o conflicto. Se trata de aplazar la respuesta hasta que nos sintamos más tranquilos y capaces de responder adecuadamente o bien cuando la otra persona está demasiado alterada y continuar con la conversación sólo empeoraría las cosas. Por ejemplo: ¡ cómo siempre tienes la culpa de...” , el otro puede responder: “ mira este es un tema problemático entre nosotros, ahora estamos demasiado enfadados. Si te parece lo tratamos en profundidad mañana.

**Atender al proceso:** Se trata de no dejarse enganchar ni entrar al trapo de provocaciones ante las que uno cree que es necesario defenderse y en lugar de responder llevar la atención a lo que está ocurriendo en el proceso de la comunicación. Ej: una de las partes en medio de la conversación empieza a hacer acusaciones del tipo: “por tu culpa...” el otro ante esto da una respuesta asertiva: “mira, estamos muy cansados los dos y estamos empezando a sacar los trapos sucios. Quizás esto no tiene tanta importancia como para hacernos daño ¿no crees?”