

TÉCNICAS DE HABILIDADES SOCIALES



ESTRATEGIA REGIONAL DE INTERVENCIÓN EN ZONAS DESFAVORECIDAS DE ANDALUCÍA

CONDUCTA PASIVA O INHIBIDA

- No expresar la necesidad.
- Falta de confianza.
- Justificarse en exceso.
- Sentimientos derrotistas y de impotencia.
- Dejarse imponer por la voluntad de otro.

CONDUCTA AGRESIVA

- Expresar la necesidad violando los derechos de otras personas.
- Menospreciar las necesidades del resto.
- Creencia de que todo el mundo es egoísta así que uno debe defender sus intereses.

CONDUCTA ASERTIVA

- Expresar directamente la necesidad sin dañar a los otros.
- Convicciones claras y seguridad en uno mismo.
- Entendimiento de las necesidades de uno en relación con las del resto.



EJEMPLOS DE CONDUCTAS

Veamos un ejemplo de la afirmación de uno mismo mediante la asertividad: Un compañero da constantemente su trabajo a Juan para que él lo haga. Juan decide terminar con esta situación. Su compañero acaba de pedirle que haga algo de su trabajo. Juan le contesta:

- **Conducta pasiva:** “Estoy bastante ocupado. Pero si no consigues hacerlo, te puedo ayudar”.
- **Conducta agresiva:** “Olvídalo. Casi no queda tiempo para hacerlo. Me tratas como a un esclavo. Eres un desconsiderado”.
- **Conducta asertiva:** “No, lo siento. No puedo cargar más con tu trabajo. Creo que no es razonable que además de mi trabajo deba hacer el tuyo”. 4



A continuación se muestran algunas recomendaciones para potenciar la asertividad:

- Tener un buen concepto de uno mismo.
- Reconocer y tomar en serio las propias necesidades.
- Expresar correctamente los sentimientos a los demás.
- Tener presente el contexto donde se está y comportarse de acuerdo con el mismo.
- Escuchar “activamente” a la gente para comprender no sólo lo que dicen (verbalizan), sino también los sentimientos y necesidades que, de un modo implícito, puedan expresar.
- Aprender a tolerar críticas y a defender una postura sin irritarse. Vigilar los tonos de voz y expresiones corporales al hablar.



- Saber decir “No” cuando sea necesario.
- Planificar los mensajes, aclarar los puntos con antelación. Confeccionar notas de referencia si la situación lo permite. Esto produce confianza y seguridad.
- Ser educado. Tomar en consideración los puntos de vista de los demás.
- Guardar las disculpas para cuando sean necesarias. No se deben pedir excusas a menos que sea necesario hacerlo.
- No recurrir a las amenazas. Una afirmación tranquila de las cosas es mucho más eficaz.
- Aceptar la derrota con elegancia. Si se aceptan situaciones cortésmente tras una discusión se provoca un mayor respeto en los demás

TÉCNICA DE AFRONTAMIENTO ASERTIVA

La Técnica consiste en identificar el estilo de conducta que uno muestra ante una situación problemática particular, escribir un guión con las modificaciones de conducta pertinentes y llevarlo a cabo en la realidad. Preparación:

Se precisa de un lugar tranquilo, bolígrafo y papel.

Pasos generales:

Paso 1: • Identificar el estilo de conducta (pasivo, agresivo, asertivo) que se utiliza en la situación. Por ejemplo: Un compañero carga su propio trabajo sistemáticamente e injustamente al señor X. Imaginar que el señor X es un estilo pasivo, no dice nada cuando se le da más trabajo y lo asume aunque en el fondo lo encuentre injusto.

Paso 2:

- Escribir un guión para el cambio de conducta.
- ¿Por qué se tolera esta situación? ¿Qué es lo que no permite afrontarlo?

Por ejemplo: “Me da miedo la reacción que pueda tener cuando le diga que no pienso hacer más su trabajo”.

Paso 3:

- Llevar a la práctica con el lenguaje oral y corporal adecuados el guión establecido.
- Para ello:

Planificar el mensaje. Conseguir que todos los hechos y puntos estén aclarados con antelación, de forma que uno pueda razonar su postura. Esto ahorra tiempo, produce confianza y puede disminuir la intimidación por parte de los demás.

Por ejemplo: “No voy a hacer más tu trabajo porque no es mi responsabilidad, yo tengo mi propio trabajo en el que centrarme y creo que si realmente no tienes suficiente tiempo para hacerlo deberías hablar con tu superior, pero no dármelo a mí sistemáticamente”.

- **Pasar a la acción.** Se trata de llevar a cabo la acción que haya previsto. Es bueno anteriormente ensayar ante un espejo. Lo importante en este caso es:
 - Mirar a la persona directamente a los ojos.
 - Hablar alto y con una dicción clara. No susurrar.
 - Moverse con naturalidad. No arrinconarse ni cruzar, a ser posible, brazos y piernas.
 - Estar preparado para escuchar alguna réplica. Escucharla con atención y luego volver a repetir la postura con seguridad y firmeza.
 - Ser educado y no alterarse, todo está bajo control.