Asertividad y autoafirmación
los comportamientos eficaces

Curso práctico de 2 días - 14h
Ref.: ASO - Precio 2025: 1 080€ sin IVA

Descubrirás cómo desarrollar autoestima y la confianza en sí mismo para hacerse valer (ser «asertivo») en relaciones armoniosas sin invadir el territorio de la otra persona, analizar sus comportamientos instintivos, gestionar las críticas, tratar los conflictos mediante el análisis transaccional y saber decir no.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

Conocer su estilo relacional

Distinguir entre asertividad, agresividad, manipulación y pasividad

Reforzar la autoestima y la confianza en sí mismo

Decir no de manera asertiva

Gestionar las críticas y los conflictos

Autodiagnósticos y pruebas. Simulaciones de situación activas. Juegos de rol. Puesta en común de experiencias. Reflexión personalizada.

PROGRAMA

última actualización: 06/2024

1) Hacer un balance de su propias cualidades y limitaciones de comportamiento

- Definir la asertividad: afirmarse a sí mismo y sus opiniones respetando las de sus interlocutores.
- Identificar las manifestaciones de la asertividad en las relaciones humanas.
- Comprender los retos y beneficios de la asertividad en contextos personales y profesionales.
- Conocer mejor el propio estilo relacional mediante el autodiagnóstico de asertividad: cualidades, defectos, éxitos, fracasos...
- Comprender mejor su percepción en relación con la propia imagen: imagen percibida e imagen proyectada.
- Conocer sus zonas de confort, riesgo y pánico.

Trabajo práctico : Autodiagnóstico relacional e identificación de los propios obstáculos para la autoafirmación. Autoanálisis y reflexión colectiva.

2) Identificar su sistema de reacciones espontáneas en caso de falta de asertividad

- La pasividad o cómo escapar de la situación (comportamientos característicos, justificaciones y consecuencias).
- La agresividad o la forma de forzar la situación (manifestaciones y consecuencias para uno mismo y para los demás).
- La manipulación o cómo no enfrentarse al otro (comportamientos característicos, justificaciones y consecuencias).
- El paso de la pasividad, la agresividad o la manipulación a la asertividad.

Trabajo práctico : Debates, puesta en común y balances de la experiencia sobre las diferentes reacciones espontáneas no asertivas (tendencia a la huida, agresividad y manipulación).

PARTICIPANTES

Cualquier persona que desee desarrollar la asertividad en su comunicación.

REQUISITOS PREVIOS

Sin conocimientos particulares.

COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc.
El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

• Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
• Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
• Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

3) Desarrollar y reforzar la confianza en sí mismo

- Conocer las «posiciones vitales» del análisis transaccional.
- Desarrollar el autoconocimiento para aceptar a los demás y estar en armonía.
- Afirmarse con respeto y respetarse a sí mismo. Alimentar la autoestima.
- Neutralizar el impacto de los pensamientos negativos, transformarlos en positivos y aprender a controlar las emociones.
- Aplicar las claves prácticas que refuerzan su actitud asertiva: acciones, vocabulario de la asertividad...

Trabajo práctico : Ejercicios, simulaciones y juegos de rol para reforzar la confianza en sí mismo y desarrollar la asertividad.

4) Saber gestionar las críticas

- Distinguir entre hechos, opiniones y sentimientos.
- Recibir las críticas justificadas de manera distanciada: reformular, centrarse en los hechos...
- Rechazar las críticas injustificadas con firmeza: aplicar las técnicas del banco de niebla y del disco rayado.
- Reaccionar ante las críticas: neutralizarlas, profundizar, reconocer los errores...
- Formular críticas constructivas respecto a las acciones y no respecto a las personas: método DESC (Describir, Expresar, Sugerir y Concluir).

Escenario : Juegos de rol y ejercicios situacionales para practicar la formulación y recepción de críticas de forma asertiva.

5) Aprender a decir no

- Saber decir no: beneficios, ventajas y retos.
- Formular una negativa clara (mediante el método DESC).
- Explicar sin justificarse: dar explicaciones legítimas, no disculparse...
- Proponer, si es necesario, una solución alternativa: la negociación y la búsqueda de una posición ventajosa para todos.

Escenario : Simulaciones y juegos de rol en torno al no. Práctica del uso del método DESC.

6) Calmar las situaciones de conflicto

- Conocer y comprender los diferentes tipos de conflictos: intereses, ideas, personas, valores, etc.
- Saber posicionarse en una situación de conflicto, adoptar la postura correcta.
- Gestionar el estrés en vivo ante una agresión verbal: definir el estrés y reducirlo, rebajar la tensión.
- Expresar los sentimientos: mediación de las emociones.
- Identificar y eliminar los bloqueos: escucha activa y reformulación.
- Sustituir la escalada estableciendo relaciones «de adulto a adulto»: canalizar la agresividad de la otra persona.

Trabajo práctico : Juegos de rol y simulaciones de situaciones de conflicto. Reflexión colectiva.

7) Aplicar un plan de acción adaptado

- Hacer un balance de lo aprendido durante el curso.
- Identificar sus puntos fuertes y sus áreas de mejora.
- Fijarse objetivos de mejora: objetivos Smart.
- Definir un plan de acción y elaborar un calendario de seguimiento y llevarlo a cabo.

Trabajo práctico : Elaborar un contrato personal para el éxito con áreas de mejora, objetivos a alcanzar, plan de acción y calendario de realización.

FECHAS

Contacto