



7. LA CONDUCTA ASSERTIVA I LES DISTORSIONS COGNITIVES

**Tècniques per adquirir una conducta
assertiva i per evitar els pensaments
irracionals**

7. LA CONDUCTA ASSERTIVA I LES DISTORSIONS COGNITIVES

7.1. Tres models de conducta: assertiva, agressiva i passiva

7.1.1. La conducta assertiva

7.1.2. La conducta agressiva

7.1.3. La conducta passiva

7.2. Creences i drets de la conducta assertiva

7.3. Tècniques assertives

7.4. Els pensaments irracionals

7.4.1. El mecanisme ABC (*Activating events-Beliefs-Consequences*)

7.4.2. Les distorsions cognitives

L'ANNA ES QUEIXA QUE UN PROFESSOR L'HA PUNTUADA INJUSTAMENT. AQUEST PROFESSOR TÉ FAMA DE SER MOLT DUR I INTRANSIGENT.

... NO VAL LA PENA RECLAMAR PER LA MEVA NOTA. EL PROFESSOR EM POT AGAFAR MANIA. NO HO SÉ, POTSER NO SERVEIXO PER ESTUDIAR!

ÉS VERITAT, ANNA. NO VAL LA PENA RECLAMAR. EL MILLOR ÉS PENJAR ANÒNIMS ALS PASSADISSOS DE L' "INSTI" I A INTERNET PERQUÈ S'ADONI DEL QUE OPINEN ELS ALUMNES.

A VEURE SI AIXÍ LA "DIRE" SAP D'UNA VEGADA DE QUÈ VA AQUEST "PROFE"...





7.1. TRES MODELS DE CONDUCTA: ASSERTIVA, AGRESSIVA I PASSIVA

- Una manera d'analitzar les conductes de les persones és identificar-les amb una de les tres categories següents: conducta **assertiva**, **agressiva** i **passiva**. Són tres models que determinen la nostra relació amb els altres, la nostra comunicació i la manera com vivim els problemes i les alegries de la nostra vida.

Aquest tipus de conductes **s'aprenen** i, per tant, es poden **modificar**.



7.1.1. La conducta assertiva

- La **conducta assertiva** consisteix en l'expressió dels propis interessos, creences, opinions i desitjos de manera honrada, sense sentiment de culpa i sense perjudicar ni agredir els desitjos, interessos o drets dels altres.



- El fonament bàsic de la conducta assertiva és el respecte a un mateix i el respecte als altres. Per això, els límits de la conducta assertiva són les creences i els valors que tenim cadascun de nosaltres i la creença que els altres també mereixen el nostre respecte.

- La conducta assertiva facilita en gran manera que els conflictes comunicatius es puguin resoldre. La persona assertiva evita la manipulació de l'altre i qualsevol tipus de xantatge emocional, ja que expressa de manera directa i clara les seves emocions i el seus sentiments.



7.1.2. La conducta agressiva

- Les persones que mostren una conducta agressiva es caracteritzen per defensar els seus propis interessos i desitjos, i per expressar els sentiments i les opinions sense tenir en compte els altres, pensant tan sols en elles mateixes.



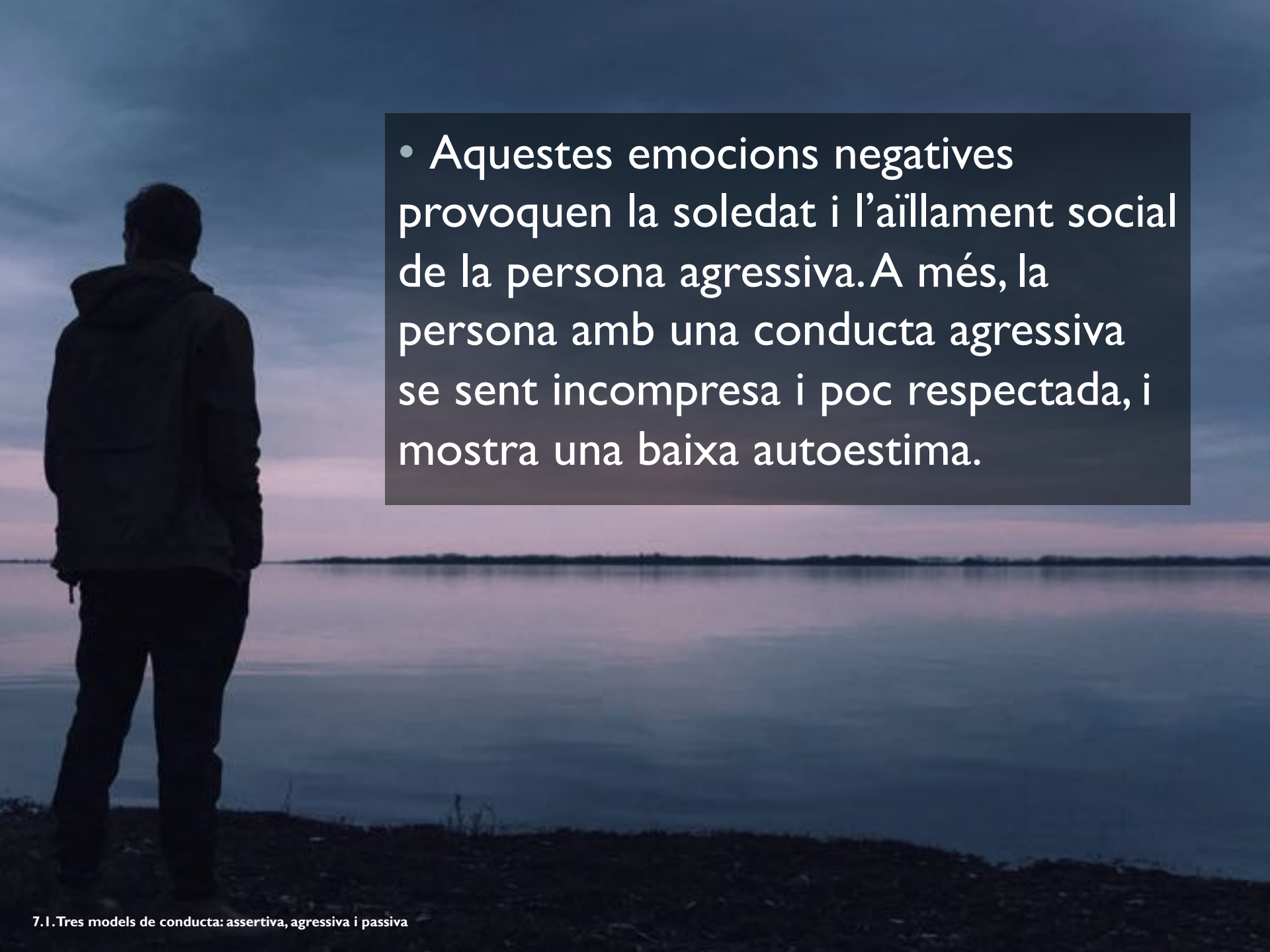
- La conducta agressiva es mostra de maneres molt variades: des d'agressions verbals i gestos i expressions no verbals fins a agressions físiques.



- La persona amb conducta agressiva pot aconseguir els seus objectius a curt termini amb amenaces o cops de puny sobre la taula, o bé mitjançant el sarcasme o les conductes humiliants.

- A llarg termini, però, aquest tipus d'estratègies comporten que la persona que ha patit aquesta agressivitat desenvolupi un sentiment d'odi o rancor cap a la que l'ha agredit.



- 
- Aquestes emocions negatives provoquen la soledat i l'aïllament social de la persona agressiva. A més, la persona amb una conducta agressiva se sent incompresa i poc respectada, i mostra una baixa autoestima.

7.1.3. LA CONDUCTA PASSIVA

- La conducta passiva es caracteritza per una negació dels drets i interessos personals enfront dels interessos dels altres. Al mateix temps, la persona passiva no s'atreveix a manifestar les seves opinions o sentiments perquè creu que no té dret a fer-ho i que si ho fa pot molestar els altres.

- Per tant, prefereix quedar-se en silenci i aguantar abans que actuar; té poc respecte per si mateixa i mostra una baixa autoestima que facilita que els altres se n'aprofitin i la manipulin.



- Un objectiu de la conducta passiva és evitar els conflictes, i per això les persones passives prefereixen dir que sí abans que afrontar el conflicte si diuen que no. La persona amb conducta passiva busca l'afecte dels altres i té una por patològica de perdre'l.





- La persona passiva acaba sempre fent allò que no desitja.
- En les relacions socials intenta passar desapercebuda per no molestar i, alhora, mostra una sol·licitud i una amabilitat exagerades perquè ningú la rebutgi.



YOUR
RIGHTS

7.2. CREENCES I DRETS DE LA CONDUCTA ASSERTIVA

- Per poder mantenir una conducta assertiva, cal creure en alguns principis o drets que reforcen les posicions assertives.
- Aquests drets (21) són els següents:

- El dret a mantenir la teva dignitat i el respecte cap a tu, comportant-te de manera hàbil o assertiva -fins i tot si l'altra persona se sent ferida-, sempre que no vulneris els drets humans bàsics dels altres.
- El dret a ser tractat amb respecte i dignitat.
- El dret a rebutjar peticions sense haver-te de sentir culpable o egoista.
- El dret a experimentar i expressar els teus propis sentiments.
- El dret a aturar-te i pensar abans d'actuar.
- El dret a canviar d'opinió.
- El dret a demanar allò que vols (sent conscient que l'altra persona té el dret de dir que no).



- El dret a fer menys del que humanament ets capaç de fer.
- El dret a ser independent.
- El dret a decidir què vols fer amb el teu cos, el teu temps i la teva propietat.
- El dret a demanar informació.
- El dret a cometre errors -i ser-ne responsable.
- El dret de sentir-te bé amb tu mateix.
- El dret a tenir les teves pròpies necessitats i que aquestes siguin tan importants com les necessitats dels altres. A més, tenim el dret de demanar (no exigir) als altres que responguin a les nostres necessitats, i de decidir si satisfem les necessitats dels altres.

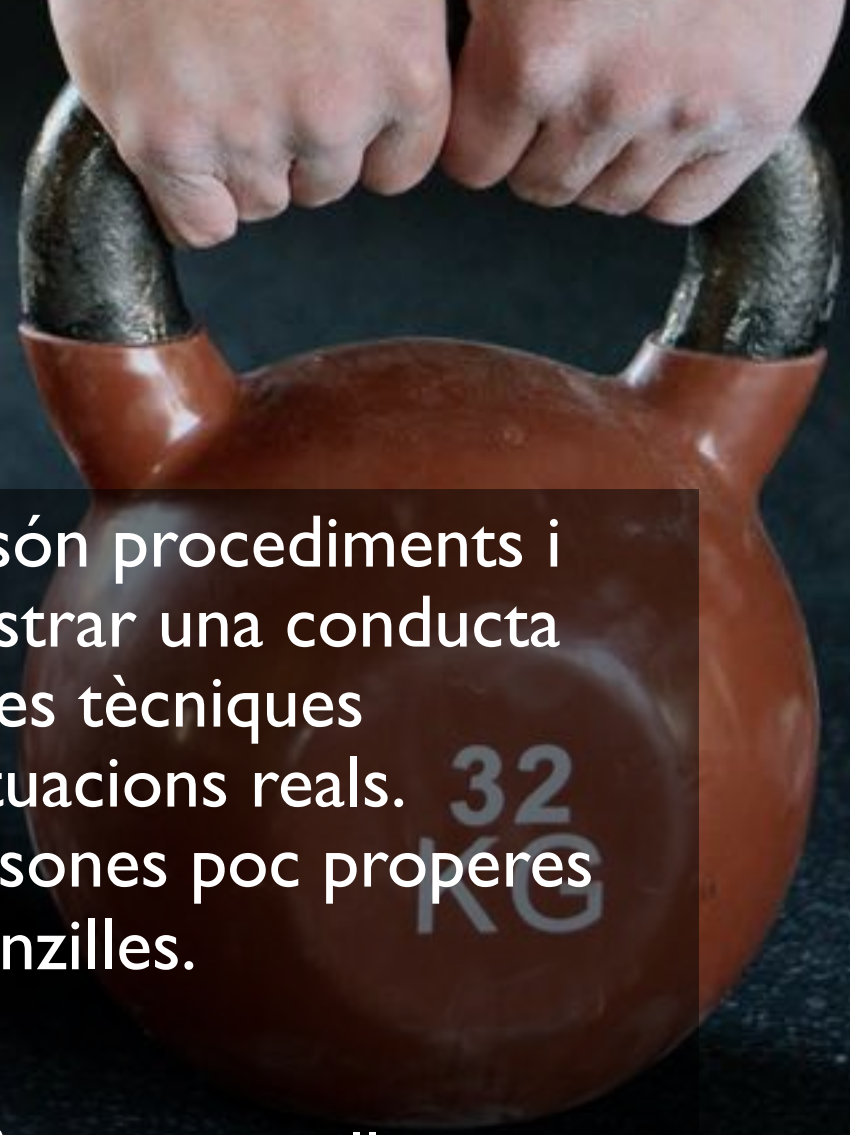


- El dret a tenir opinions i expressar-les.
- El dret de decidir si satisfàs les expectatives d'altres persones o si et comportes seguint els teus interessos - sempre que no vulneris els drets dels altres.
- El dret a escollir no comportar-te de manera assertiva o socialment hàbil.
- El dret a tenir drets i defensar-los.
- El dret a ser escoltat i a ser pres seriosament.
- El dret d'estar sol quan així ho escullis.
- El dret a fer qualsevol cosa mentre no vulneris els drets d'alguna altra persona.



7.3. Tècniques assertives

- Les tècniques assertives (6) són procediments i recursos que ens ajuden a mostrar una conducta assertiva. La base de l'èxit de les tècniques consisteix a entrenar-les en situacions reals. S'aconsella començar amb persones poc properes afectivament i en situacions senzilles.
- Com més es practiquin les tècniques, millors seran els resultats.





I. Dir que no

- Respondre de manera tranquil·la i amb veu moderada.
- Mirar el nostre interlocutor.
- Mantenir una posició corporal relaxada.
- Ser constant i, fins i tot, tossut en la negativa.
- Decidir exactament quin és el missatge que es vol transmetre i mantenir-lo.
- Si no es creu convenient, no s'han de donar explicacions de la negativa.



2. Fer i rebre crítiques

- Acceptar clarament la crítica (en el supòsit que sigui certa).
- Negar de manera clara i contundent la crítica (en el supòsit que no sigui certa), sense ofendre la persona que la fa.
- Reconèixer la crítica concreta que es fa i no generalitzar a altres crítiques semblants.
- No contraatacar amb una altra crítica.
- Mantenir un to de veu adequat: ni cridar, ni parlar amb un to que resulti molt dèbil.
- Mantenir una actitud corporal relaxada.
- Mirar l'interlocutor.



3. Sol·licitar favors

- Ser específic en la sol·licitud del favor.
- Començar la frase en primera persona: «Desitjaria...», «M'agradaria...», «Voldria...», etc.
- No disculpar-se per demanar el favor.
- Justificar-se només si es considera oportú.
- Acceptar que l'altre té dret a dir que no.
- Insistir dos cops a demanar el favor si l'altre dubta.
- No plantejar el favor com una acció que s'hagi de tornar amb el temps.



4. Fer compliments

- Dir el nom de la persona a la qual fem el compliment.
- Lloar conductes o aspectes molt concrets de l'altra persona.
- Expressar les alabances amb frases personalitzades i que expressin els nostres sentiments, com ara: «M'agrada com...» o «Estic encantat/ada amb a teva manera de...».
- No fer compliments si a continuació hem de demanar un favor a l'altra persona.

A close-up photograph of two people in dark blue business suits shaking hands. The background is blurred, showing bokeh light effects. A semi-transparent dark grey box is overlaid on the image, containing white text.

5. Fer pactes

- Els pactes han de respectar els nostres drets.
- No han d'atacar la nostra autoestima.
- Han de ser favorables a totes dues parts.
- El pacte comporta que les dues parts facin concessions.
- No han d'afectar negativament des del punt de vista emocional.



6. Tècnica d'expressar els criteris i sentiments propis

La manifestació d'alabances i compliments és una part del dret assertiu d'expressar els sentiments i opinions pròpies, però també ho és mostrar estats d'ànim de desgrat o disgust, així com opinar sobre qualsevol tema.

En expressar aquests estats d'ànim, convé tenir en compte els punts següents:

- Parlar concretament de la conducta que l'ha disgustat i no criticar la persona.
- Limitar-se en el discurs i evitar els llargs parlaments en els quals es donen voltes i més voltes al tema, incorrent en repeticions.
- Parlar sempre en primera persona i no generalitzar.
- Si és el cas, es pot sol·licitar un canvi de conducta, sempre de la manera més concreta possible.

