



1.- Une:

ESTILO
AGRESIVO

La relación está por encima
del objetivo

ESTILO
ASERTIVO

El objetivo está por encima
de la relación.

ESTILO
PASIVO

El objetivo y la relación
importan lo mismo.

2.- Completa con las palabras:

ansiedad, derechos, conducta, sentimientos, intereses

La **ASERTIVIDAD** es la **CONDUCTA** que permite a una persona actuar de acuerdo con sus **intereses**, defenderse sin **ansiedad**, expresar **sentimientos** con honestidad, ejercer sus **derechos** sin vulnerar los de los demás.

3.- Une:

ASERTIVIDAD
EMPÁTICA

Consiste en repetir el punto de vista propio una y otra vez, tranquilos, sin entrar en discusiones ni reaccionar ante las provocaciones del otro.

ASERTIVIDAD
SUBJETIVA

Consiste en desplazar el foco de discusión hacia el análisis de lo que está ocurriendo entre las dos personas

DISCO
RAYADO

Expresa nuestros sentimientos, aunque sean negativos, una vez identificados los sentimientos y situación de los demás

TÉCNICA PARA
PROCESAR EL
CAMBIO

Controlar la rabia y ser conscientes de que no sirve de nada considerarlo un ataque, e intentar ver la parte positiva de la crítica.

ASUMIR UNA
CRÍTICA

Supone explicar al otro cómo nos afecta algo que él hace; resulta más efectivo que atacarlo.

4.- Ordena la definición de ESCUCHA ACTIVA:

<i>es una actitud abierta</i>	<i>y habilidad para</i>	<i>Implica una aptitud</i>	<i>en el proceso de la</i>
<i>entender el significado</i>	<i>comunicación que</i>	<i>La escucha activa</i>	<i>de lo percibido.</i>
ESCUCHA ACTIVA			

5.- BARRERAS DE LA ESCUCHA ACTIVA. Une:

COMPARAR	el receptor juega a adivinar qué piensa el emisor mientras habla.
LEER EL PENSAMIENTO	el receptor selecciona sólo lo que le interesa.
FILTRAR	no se escucha a la persona a la que se ha prejuzgado.
ENSAYAR	cuando el tema de conversación aburre o molesta al receptor cambia repentinamente de tema.
JUZGAR	el receptor se intenta comparar con el emisor mientras le escucha.
CAMBIAR DE CONVERSACIÓN	antes de que el emisor acabe de hablar el receptor ya está ensayando lo que le va a decir.

6.- Estrategias para el desarrollo de la escucha activa. Coloca:

<i>No interrumpir.</i>	<i>Asentir con la cabeza</i>	<i>Resumir.</i>
<i>Cuidar el tono de voz y la intensidad</i>	<i>Escuchar las ideas y los sentimientos.</i>	<i>Mirada directa a los ojos.</i>
NO VERBALES	VERBALES	OTROS ASPECTOS

7.- Une:

EMPATÍA

es el sentimiento que nos causan las personas que nos resultan agradables y cercanas, aunque nos las comprendamos del todo.

SIMPATÍA

Las emociones del otro nos calan tan hondo que sentimos la situación como propia, incluso perdemos nuestro propio punto de vista y nuestra estabilidad emocional.

CONTAGIO
EMOCIONAL

es la actitud que nos ayuda a ponernos en la situación del otro.

8.- Selecciona en cada fila uno de los beneficios de la EMPATÍA: