DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Asertividad: hacerse valer sin herir ni ceder

Módulo adaptativo · ~20 min

Casi todos los colaboradores se consideran asertivos —el 88 % según un estudio reciente—, pero más de la mitad reconoce haber dejado pasar oportunidades por no haberse hecho valer. Este módulo trabaja la asertividad sana a partir de las tres actitudes que llevan a un callejón sin salida —manipulación, huida, agresividad—, reconocibles por sus frases típicas, cada una con su puerta de salida. Con dos precisiones valiosas: pasar de largo no es huir, y expresar el enfado no es agredir.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Reconocer las tres actitudes que llevan a un callejón sin salida —la manipulación del pillo, la huida del felpudo, la agresividad del erizo— por sus frases típicas.

02 Practicar la asertividad: hablar en primera persona, expresar las propias necesidades con claridad y buscar soluciones en las que todos ganen.

03 Distinguir entre pasar de largo y huir, y entre el enfado sano que pone límites y la agresión.

04 Salir de cada callejón sin salida —jugar limpio, atreverse a afirmarse, calmar el estrés— y seguir siendo asertivo incluso ante la inteligencia artificial (IA).

PÚBLICO DESTINATARIO

Cualquier persona que quiera expresar sus necesidades y sus desacuerdos con claridad, respetando a todos.

- **Requisitos previos:** ninguno

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1 **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.

2 **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.

3 **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.

4 **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.

5 **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- Modelo pillo / felpudo / erizo (manipulación / huida / agresividad), en la línea de los enfoques de Thomas Gordon
- Comunicación en primera persona («yo»): técnica clásica de asertividad (cercana a la Comunicación No Violenta)
- Ganar-ganar: método Afthonios

FUENTES Y REFERENCIAS

- Acuity Training (encuesta a 500 empleados): el 88 % de los colaboradores se considera asertivo, pero el 55 % reconoce haber perdido oportunidades por falta de asertividad
- Metáfora «pillo / felpudo / erizo» (manipulación / huida / agresividad), en la línea de los trabajos de Thomas Gordon
- Estudios académicos sobre la asertividad (personal de enfermería y mandos): relación entre la afirmación de uno mismo y un menor agotamiento profesional
- Eiko Suzuki et al., «Relationship between assertiveness and burnout among nurse managers», Japan Journal of Nursing Science (2009, 172 responsables de enfermería): cuanto mayor es la asertividad, menor es el burnout; el riesgo baja un 26 % por cada 10 puntos de asertividad

- Módulo creado por Afthonios.com.
- Contenido verificado el 13 de octubre de 2026