

## La asertividad

[9.1] ¿Cómo estudiar este tema?

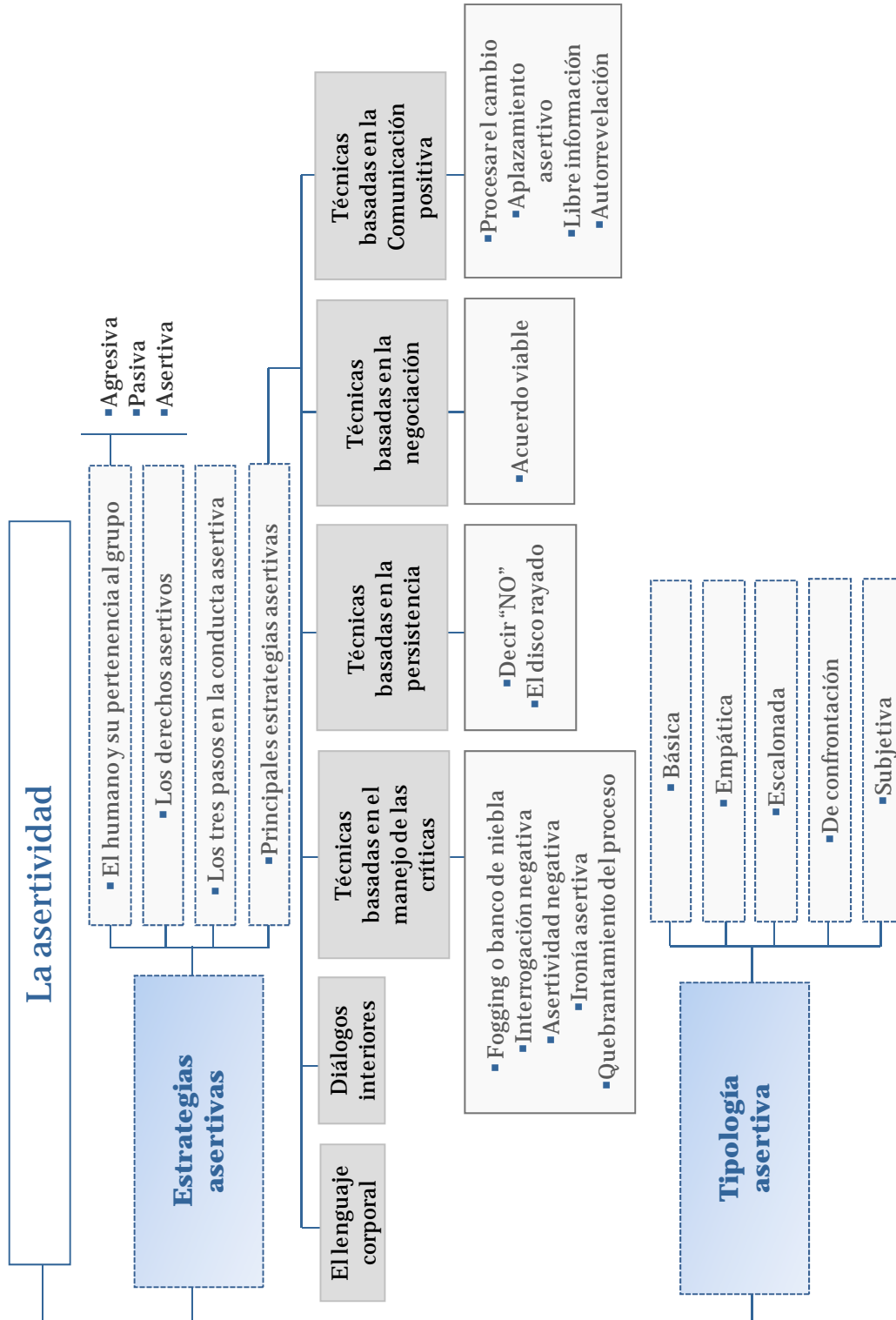
[9.2] Estrategias asertivas

[9.3] Tipología asertiva

9

TEMA

# Esquema



## Ideas clave

### 9.1. ¿Cómo estudiar este tema?

Para el estudio de este tema será necesario atender a los contenidos del manual *Psicología social de la comunicación. Aspectos básicos y aplicados*, Yolanda Pastor (coord.) (**Páginas 146-159**).

El objeto de este tema es el de conocer el **concepto de asertividad**, su utilización en nuestras relaciones interpersonales y acercarnos al uso y aplicaciones de los diferentes tipos de asertividad. En definitiva, comprender cómo del correcto uso de las estrategias asertivas se derivan **beneficios importantes en el proceso de comunicación**.

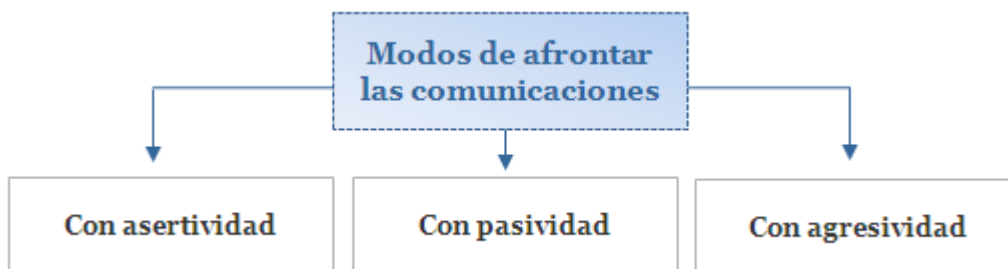
### 9.2. Estrategias asertivas

Kelly (1982) definió la asertividad como “la capacidad de un individuo para transmitir a otra persona sus opiniones, creencias o sentimientos de manera eficaz y sin sentirse incómodo”.

Las principales **ventajas** derivadas del discurso asertivo son dos:

- » Por un lado, es más fácil **lograr nuestros objetivos**.
- » Por otro, la práctica de la asertividad **incrementa nuestra autoestima**, haciéndonos sentirnos mejor con nosotros mismos.

Ante cualquier comunicación que emprendamos, podemos afrontarla:



Las **ventajas de la conducta asertiva** respecto a las otras dos son evidentes.

Las conductas **agresiva** y **pasiva**, por el contrario, crean **inconvenientes**:

» Así, cuando realizamos una **conducta agresiva** en nuestra comunicación, no son pocas las veces en que luego tenemos que arrepentirnos al traer este comportamiento **consecuencias negativas para nosotros**.

» Si nuestra **conducta** en una interacción es **pasiva** (muchas veces por una excesiva cortesía, por miedo...), dejamos de defender nuestros derechos o de expresar nuestras opiniones ante nuestro interlocutor, con consecuencias poco positivas.

Esta situación de “sumisión”, provoca a su vez un **importante grado de frustración** al no poder alcanzar nuestros objetivos en la conversación, y por ende una **baja en nuestra autoestima**.

Al inhibirnos estamos reforzando el **temor a no ser aceptados por los demás**.

Muchas personas no saben cómo manifestar a su interlocutor su desacuerdo respecto a ciertos temas, quedándose bloqueados, reprimidos... para luego arrepentirse de lo no han sido capaces de decir.

Ante estas situaciones (agresiva y pasiva) el **uso de la asertividad** se muestra como una **herramienta infalible** que nos capacita para poder explicitar nuestra crítica, nuestras opiniones, creencias... de acuerdo con las características de la comunicación en la que estamos participando.

La conducta asertiva permite **darse a conocer, perseguir nuestros objetivos** respetando el derecho de los demás y mantener una **relación de confianza** con nuestros interlocutores.

Las **personas asertivas** son percibidas como **autoeficientes**, al ser capaces de hacer aquello que creen y desean hacer.

Muchas de las situaciones en las que vemos la **necesidad de aplicar conductas asertivas** son aquellas en las que el interlocutor quiere manipularnos, en las que somos criticados o en aquellas otras en las que nos están quitando la razón.

### **Los derechos asertivos**

Todo ser humano tiene derecho a ser él mismo y a expresar sus ideas y sentimientos. Cuando esto se hace de una forma asertiva **se asegura el mayor respeto**, tanto hacia los demás como hacia sí mismo.

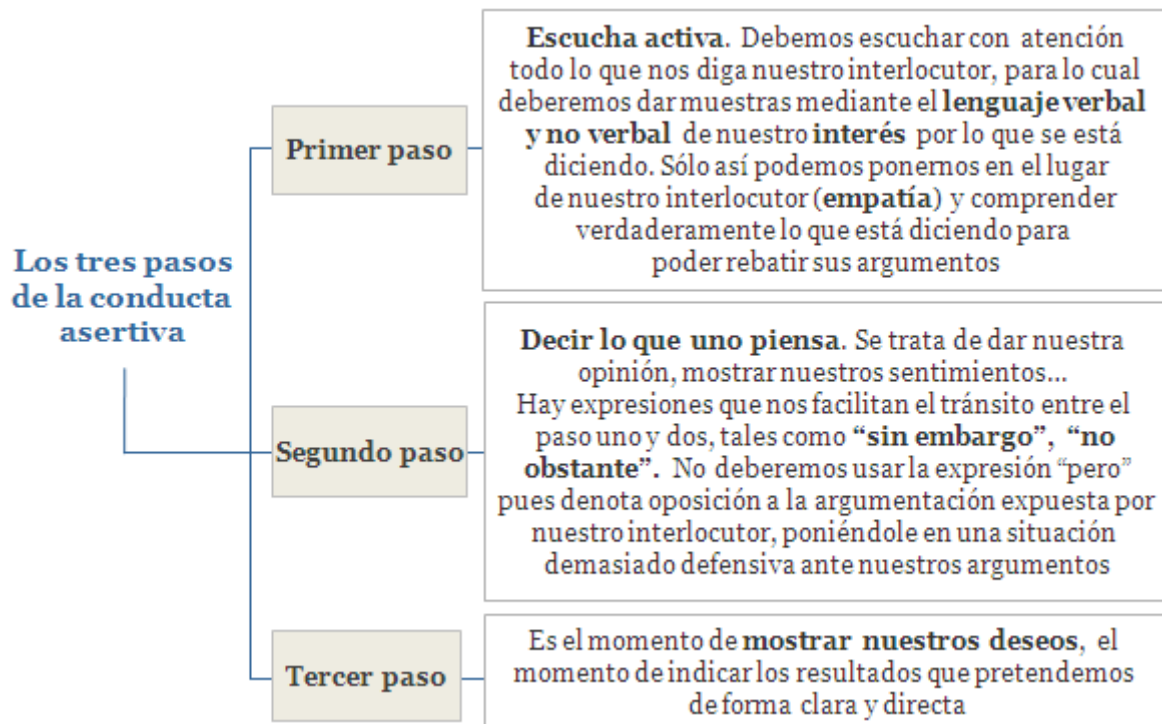
La **Carta de los Derechos Humanos Asertivos** es una declaración acerca de uno mismo como ser humano.

<b>Derechos asertivos</b>
<b>1.</b> Algunas veces, usted tiene derecho a ser el primero.
<b>2.</b> Usted tiene derecho a cometer errores.
<b>3.</b> Usted tiene derecho a ser el juez último de sus sentimientos y aceptarlos como válidos.
<b>4.</b> Usted tiene derecho a tener sus propias opiniones y creencias.
<b>5.</b> Usted tiene derecho a cambiar de idea, opinión, o actuación.
<b>6.</b> Usted tiene derecho a expresar una crítica y a protestar por un trato injusto.
<b>7.</b> Usted tiene derecho a pedir una aclaración.
<b>8.</b> Usted tiene derecho a intentar cambiar lo que no le satisface.
<b>9.</b> Usted tiene derecho a pedir ayuda o apoyo emocional.
<b>10.</b> Usted tiene derecho a sentir y expresar el dolor.
<b>11.</b> Usted tiene derecho a ignorar los consejos de los demás.
<b>12.</b> Usted tiene derecho a recibir el reconocimiento por un trabajo bien hecho.
<b>13.</b> Usted tiene derecho a negarse a una petición, a decir “no”.
<b>14.</b> Usted tiene derecho a estar solo, aun cuando los demás deseen su compañía.
<b>15.</b> Usted tiene derecho a no justificarse ante los demás.
<b>16.</b> Usted tiene derecho a no responsabilizarse de los problemas de los demás.
<b>17.</b> Usted tiene derecho a no anticiparse a los deseos y necesidades de los demás y a no tener que intuirlos.
<b>18.</b> Usted tiene derecho a responder, o no hacerlo.
<b>19.</b> Usted tiene derecho a ser tratado con respeto y dignidad.
<b>20.</b> Usted tiene derecho a tener sus propias necesidades y que sean tan importantes como las de los demás.

Los derechos asertivos sirven para **situarnos al mismo nivel que los demás**, aunque se suelen olvidar con demasiada frecuencia.

### Los tres pasos de la conducta asertiva

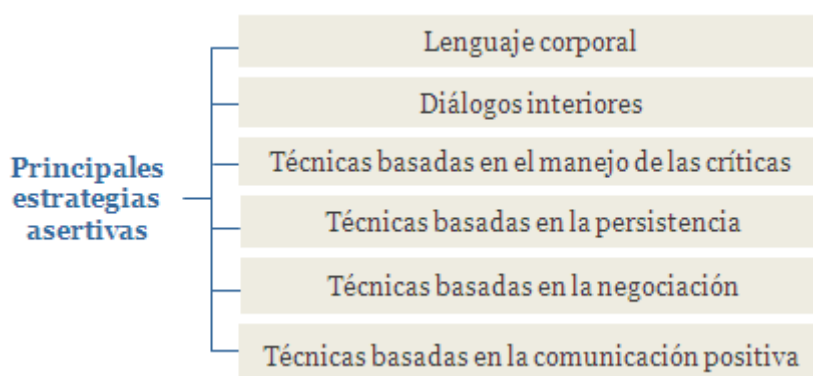
No es difícil conseguir una conducta asertiva que poder aplicar en nuestras relaciones sociales. A unas personas les contará un poco más y a otras un poco menos; en cualquier caso **es necesario practicar y consolidar los resultados**.



### Principales estrategias asertivas

Una vez conocidos e interiorizados los tres pasos en la conducta asertiva, debemos conocer ahora las principales estrategias y las **circunstancias sociales** apropiadas para cada una.

Así pues, seguidamente veremos en qué consisten estrategias como:



Las técnicas asertivas son muy útiles en las interacciones sociales cotidianas. Con la práctica, muchas de estas técnicas son **automatizadas** y no requieren por lo tanto una atención concreta cada vez que se usan. Cuando llegan a formar parte del **repertorio de conductas** y están **interiorizadas**, su uso se hace prácticamente **de forma inconsciente**.

### **El lenguaje corporal**

La comunicación no verbal de las personas asertivas se caracteriza por:

- » Mantener una **postura relajada**, firme y cómoda; el **cuerpo** suele estar **erguido**.
- » El **contacto físico** y el **ocular** se emplean de la forma adecuada a cada momento, lo mismo que el **tono de voz**.
- » Adicionalmente, la persona asertiva practicará en todo momento la **escucha activa**.

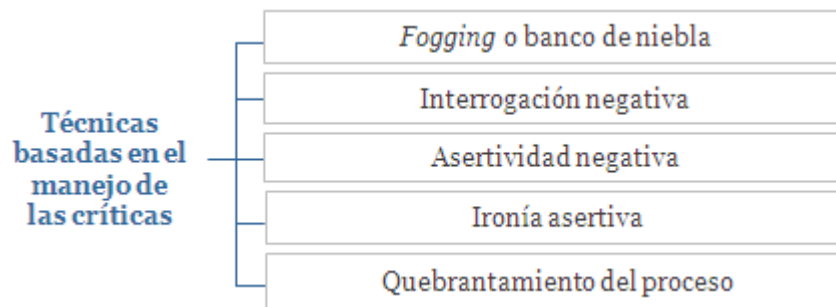
### **Diálogos interiores**

A lo largo de la vida del ser humano, la persona con la que más tiempo pasa hablando es consigo mismo. La influencia de este “interlocutor” es enorme en la construcción **de las actitudes**.

Con mucha frecuencia no son los hechos los que condicionan nuestro ánimo o nuestros sentimientos, sino nuestro **diálogo interno**. Cuando nuestros pensamientos son negativos el comportamiento asertivo queda resentido; si por el contrario somos capaces de generar un **monólogo interior positivo**, éste **reforzará nuestras actitudes** y el **reconocimiento de los logros**.

Incluso después de actuar, el diálogo interior sigue teniendo efecto por cuanto **premiará** nuestra actuación, o en caso de que ésta no haya sido exitosa la **justificará**, predisponiéndonos para posteriores ocasiones.

### Técnicas basadas en el reconocimiento de las críticas



#### » Fogging o banco de niebla

Es la técnica o habilidad social que goza de más popularidad. Consiste en **no negar** ninguna de las críticas realizadas por el interlocutor y **no contraatacar** con otras críticas. Negar la crítica sería como seguir el juego a nuestro “contrario”.

La conducta asertiva consiste en escuchar la crítica y convenir con parte de ella, para seguidamente **matizarla**. No obstante, también podemos contestar con un “sí” como reclamo y a continuación **expresar nuestra opinión**. No se trata de darle la razón a nuestro interlocutor, sino simplemente de decirle que comprendemos su punto de vista, lo cual puede sorprenderle y paralizarle durante un momento; momento que aprovecharemos para introducir nuestra opinión.

La técnica del banco de niebla **debe ser utilizada con precaución** ya que su uso frecuente la hace perder eficacia. Es aconsejable su uso en aquellas **situaciones de abierta manipulación** por parte del interlocutor o **cuando las demás técnicas no sean efectivas**.

#### » Interrogación negativa

La técnica consiste en **incitar al interlocutor a formular críticas sobre uno mismo**. El objeto es el de favorecer la comunicación cuando la explicitación de la crítica por parte del interlocutor lo impide.



Suele ser muy útil en aquellas situaciones en las que **prima la relación** de los agentes de la comunicación sobre el propio contenido; suelen ser **situaciones informales** y no estructuradas, en nuestros **círculos más próximos** (familia, amigos...)

Mediante la interrogación negativa **se pretende obtener más información** sobre el interlocutor y **suscitar su crítica sincera**. De esta forma queda “desarmado” y con mayor predisposición a colaborar en la interacción.

#### » **Asertividad negativa**

Técnica utilizada cuando observamos de forma crítica la propia **competencia personal**, los **hábitos** o la **apariencia física**.

La técnica nos enseña a **aceptar los propios errores** sin excusarnos por ello, reconociendo las críticas bien fundadas.

#### » **Ironía asertiva**

Con esta técnica trataremos de **responder asertivamente a las críticas hostiles**. Se aconseja utilizar esta técnica con **poca frecuencia** y siempre con las personas con quienes la calidad de la interacción no sea lo importante, ya que la ironía puede desencadenar cierta **agresividad** en el escuchante.

#### » **Quebrantamiento del proceso**

Cuando la conversación va subiendo de tono y la agresividad comienza a aparecer, no es fácil detener su ascenso. En este sentido, el quebrantamiento del proceso tiene como objetivo **romper la espiral de agresiones** iniciada por nuestro interlocutor.

La puesta en escena de esta técnica es tan simple como comenzar a **responder a las críticas con monosílabos** del estilo “no, sí, quizá...”.

## Técnicas basadas en la persistencia



### » Decir “NO”

Para muchas personas no resulta fácil decir “no”, por una serie de razones:

- A muchas personas les gusta **complacer a sus semejantes**.
- Otras temen por las **consecuencia del “no”** (venganzas, agresividad...).
- Otras personas temen la **posibilidad de defraudar** a su interlocutor.
- A la mayoría lo que le sucede es que les **resulta embarazoso** decir que “no” prefiriendo afrontar las consecuencias de su actitud.

El comportamiento asertivo en estas situaciones viene definido por buscar **la forma más correcta** y **el momento adecuado** para decir “no”.

El “no” debe ser **directo y claro**, sin rodeos o excesivas explicaciones. La clave del éxito en esta técnica está en que **tenemos derecho a decir “no”** (como veíamos anteriormente en los referido a los derechos asertivos) sin experimentar ningún sentimiento de culpabilidad.

En cualquier caso, el “no” debe estar **justificado** y no basarse en rencores ni en prepotencia.

Como el resto de técnicas, ésta se adquiere con la **práctica**, y su uso conservará nuestra autoestima.

### » El disco rayado

Técnica que consiste en la **repetición** reiterada, aunque pausada y tranquila, de aquellas frases que explican nuestro propio punto de vista. De esta manera conseguiremos que nuestro mensaje acabe por llegar al interlocutor y llame su atención sin que pueda ignorarlo. El fin es **hacernos oír** pero sin dejar de sentirnos cómodos.

La forma de utilización de la técnica es mediante la verbalización de ciertas palabras **una y otra vez** insertadas en diferentes frases a lo largo de la conversación. De esta forma reforzamos nuestro mensaje y evitamos que los demás se desvíen del mensaje principal.

## Técnicas basadas en la negociación

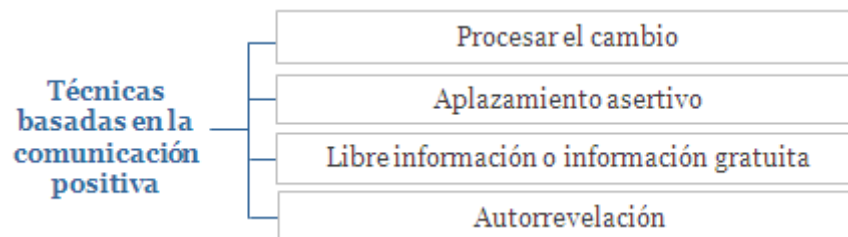
### » El acuerdo viable

Esta técnica es empleada cuando se da un **enfrentamiento de posturas** en el que el reparto de poder o las consecuencias negativas que se extraen no hacen aconsejable una postura de fuerza.

La técnica consiste en dar un margen de maniobra a los implicados para poder llegar a una **situación aceptable** para ambas partes. Esta técnica implica que las dos partes deben **ceder algo**, pasando de posturas extremas a otras más cercanas.

En esta técnica es muy importante **mostrar al interlocutor que se le escucha y entiende**, para ofrecerle después un compromiso realista con objeto de llegar a un acuerdo viable.

## Técnicas basadas en la comunicación positiva



### » Procesar el cambio

El objetivo es poder **cambiar el centro de atención de la discusión**. Esto será posible olvidándose por un momento del tópico de la discusión para centrarse en lo que verdaderamente ocurre en la relación.

Esta técnica también **suele usarse en sentido contrario**; esto es, intentando alejar el centro de la discusión de las actitudes y sentimientos suscitados, para volver posteriormente a centrarse en lo que verdaderamente preocupa.

» **Aplazamiento asertivo**

Cuando comprobamos que a lo largo de una interacción estamos nerviosos, excitados... y que podemos cometer errores, es el momento de buscar un aplazamiento asertivo, consistente en **dilatar la situación** buscando un poco de tiempo para responder a una crítica que nos hayan formulado, hasta sentirnos más tranquilos para responder con competencia.

» **Libre información o información gratuita**

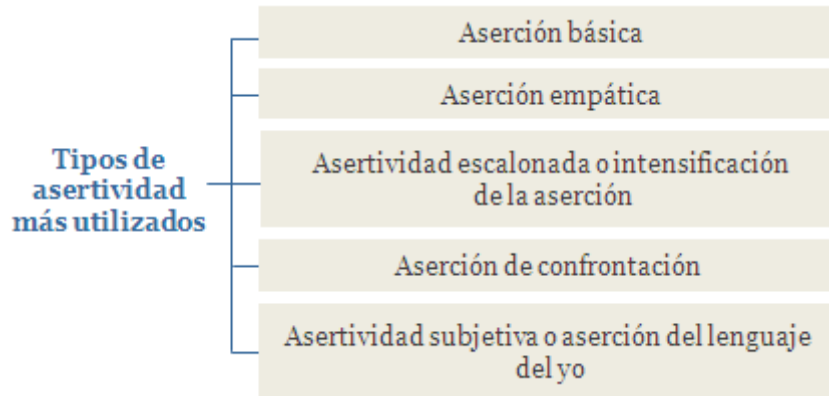
Es una técnica que consiste en **identificar los indicios** que da el interlocutor a lo largo de la conversación, a partir de los cuales se puede inferir **qué es lo importante e interesante** para esa persona. Esta técnica permite vencer la timidez.

» **Autorrevelación**

Se trata de **compartir con otra persona informaciones personales**. La autorrevelación es normalmente **simétrica**, es decir, se da por ambas partes y más o menos con la misma intensidad y tiempo.

### 9.3. Tipología asertiva

Son cinco los tipos de asertividad más utilizados de forma habitual:



#### Aserción básica

Se trata del primer grado de aserción en el que **damos a conocer de forma simple y clara nuestra opinión**. Este tipo de aserción implica la **defensa** de los derechos personales, creencias, sentimientos, opiniones, expresión de afectos y agradecimiento a nuestros semejantes.

#### Aserción empática

La **empatía** es la capacidad de ponerse en la situación de nuestro interlocutor, comprendiendo sus argumentos, aunque no compartiéndolos necesariamente.

La aserción empática implica transmitir a nuestro escuchador nuestra propia opinión sin renunciar a nuestros derechos. De esta forma, **predisponemos positivamente** a nuestro interlocutor.

Este tipo de aserción puede usarse también como **estrategia dilatoria**, pues permite reorganizar nuestras ideas.

#### Asertividad escalonada

En ciertas situaciones no bastará con una sola afirmación para que nuestro interlocutor respete nuestros derechos u opiniones. Ante estas circunstancias será necesario ir **intensificando escalonadamente nuestra postura asertiva**. Si la repetición de

nuestra postura (con voz tranquila y pausada) tampoco da resultado, se deberá intentar una **negociación** en la que se respeten las posturas y los sentimientos de las dos partes.

### **Aserción de confrontación**

Tipo de aserción utilizado **cuando se reciben mensajes contradictorios**. Existen situaciones en las que el interlocutor contradice los hechos con sus palabras, o desliza afirmaciones que se contradicen con otras expresadas anteriormente; es el momento de clarificar la situación para **evitar confrontaciones**.

La **asertividad frente a la discrepancia** se hace útil también para hacer notar al interlocutor de la fragilidad de su conducta u opinión sin tener que reprobárselo.

### **Aserción subjetiva o del lenguaje del yo**

Este es un tipo de aserción que **permite expresar sentimientos negativos** sin tener que mostrarnos agresivos y sin que la relación se resienta demasiado por ello.

Es utilizado cuando se produce una **agresión** de forma inconsciente por parte del interlocutor o en aquellas situaciones en las que se viene repitiendo de forma parecida.

En este tipo de aserción es importante recalcar **qué situaciones concretas provocan esos sentimientos** para evitar que el interlocutor realice una generalización. También es necesario decir de forma clara y directa el sentimiento que provoca esa situación concreta. Para obtener el mejor resultado será bueno ofrecer al escuchante alguna **alternativa de conducta**.

Con el fin de mejorar las estrategias asertivas, como en el caso de las habilidades sociales, habremos de **entrenar y practicar**. De esta forma conseguiremos un **incremento objetivo de las competencias personales** en los diferentes contextos sociales.

No obstante, a diferencia de Curran (1985), otros autores como Smith (1977) señalan que la enseñanza de estas estrategias se centra en redescubrir la asertividad verbal natural con la que todos nacemos, pero que a menudo perdemos en el camino.

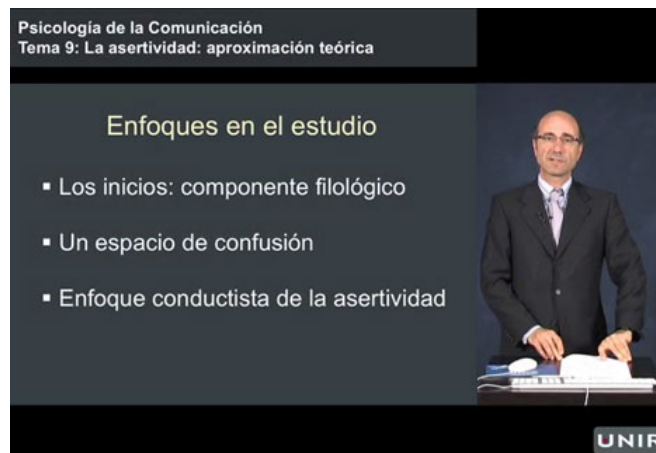
# Lo + recomendado

---

## Clases magistrales

### **La asertividad: aproximación teórica**

En esta sesión, el profesor Jorge García habla de la asertividad. Es muy importante conocerla bien y saber cómo manejarla ya que puede aportarnos muchas ventajas.



El vídeo está disponible en el aula virtual

No dejes de ver...

### **Asertividad**

El psicólogo M. Calderón nos presenta en estos vídeos un repaso pormenorizado sobre el valor de la asertividad y sus ventajas respecto a las otras formas de comunicación (agresiva o pasiva). La asertividad no es una herencia genética, sino que se aprende y se afianza con la práctica. Por medio de ella podemos mejorar nuestra autoestima y social y laboralmente.



El vídeo completo está disponible en el aula virtual o en la siguiente dirección web:

<http://www.youtube.com/watch?v=35bvpHXpJgI>

El vídeo completo está disponible en el aula virtual o en la siguiente dirección web:

<http://www.youtube.com/watch?v=majmLiEBVc&feature=related>



## + Información

---

A fondo

### **Aplicación de técnicas cognitivo conductuales en un caso de problemas familiares: reestructuración cognitiva, asertividad y manejo de contingencias**

Autor: Alfonso Valadez Ramírez

Fuente: Revista Electrónica de Psicología Iztacala, vol. 5, N° 2, 2002

Es interesante observar a través de este artículo la tesis mantenida por el profesor Ovejero según lo visto en su artículo recomendado en el apartado *+ Información* del tema anterior (“Las habilidades sociales y su entrenamiento: Un enfoque necesariamente psicosocial”. Ovejero, A. *Psicothema*. 1990. Vol. 2, n° 2, págs. 93-112). Si recordamos, Ovejero mantenía en su tesis la necesidad de un enfoque dual en la aplicación de las habilidades sociales (incluida la asertividad) a través de la psicología clínica y la psicología social.

Pues bien, en el artículo que ahora recomendamos, podemos observar el enfoque dual (psicología clínica y social) llevado a la práctica en el caso concreto de una paciente. Asimismo, podemos comprobar el papel importante que la asertividad juega en las interacciones familiares.

El artículo completo está disponible en el aula virtual o en la siguiente dirección web:

<http://www.iztacala.unam.mx/carreras/psicologia/psiclin/principal.html>

## Webgrafía

### **Consejo General de colegios oficiales de psicólogos**

Página web de los colegios oficiales de psicólogos, donde aparecen reseñas de manuales y artículos sobre habilidades sociales, incluida la asertividad.



<http://www.cop.es/colegiados/>

## Bibliografía

CASTANYER, O. La Asertividad: expresión de una sana autoestima. DDB. Bilbao. 1996.

PALMER, P. *El monstruo, el ratón y yo*. Promolibro. Madrid. 1991.

# Actividades

---

## Lectura: Relaciones interpersonales adecuadas mediante una comunicación y conducta asertivas

Autora: María Luisa Naranjo Pereira

<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=44780111>

La profesora de psicología María Luisa Naranjo, que imparte sus clases en la Universidad de Costa Rica, trata en su artículo la forma en la que mejorar la asertividad y la comunicación como componentes que ayudarán al individuo en la mejora de las relaciones interpersonales.

Tras la lectura del artículo, centra el análisis en las siguientes cuestiones:

- » ¿De qué manera el comportamiento asertivo mejora la autoestima personal?
- » Reflexión: Cómo trasladar las técnicas asertivas de comunicación al ámbito profesional de la comunicación (periodismo, comunicación corporativa, publicidad...).
- » Redacta un post con tu análisis y súbelo al *blog*.

Extensión máxima: 2 caras

## Practicando el discurso asertivo

El objeto de esta práctica es el de poner en marcha aquellos contenidos sobre la asertividad vistos en el tema, mediante un sencillo *rol-planning*. Para ello habrás de realizar un vídeo de unos 5 minutos de duración, en el cual expondrás, como si de una conferencia se tratase, los contenidos estudiados en este tema, de la forma más asertiva posible.

No se trata de examinar los contenidos analizados, sino de saber comunicarlos de forma asertiva, para lo cual nos valemos del vídeo como útil herramienta. Antes de

grabarlo te recomendamos ejercitar el discurso frente al espejo, viendo aquellas imperfecciones que podemos mejorar.

### **Puntos de referencia a tener en cuenta**

- » Lenguaje corporal: recuerda todo lo visto sobre esta estrategia en el tema (postura relajada y cómoda, cuerpo erguido, contacto ocular con la cámara, etc.)
- » Valora también cuál de los tipos de asertividad será el más adecuado, o si por el contrario es interesante hacer una mezcla entre algunos de ellos
- » Será interesante también aplicar algunas de las técnicas vistas en los temas 7 (componentes no verbales: kinesia, proxémica y paralingüística) y 8 (capacidad para expresar sentimientos...)

Recuerda que como con el resto de habilidades sociales, la asertividad se mejora con el entrenamiento, y que en la medida en que apliquemos conductas asertivas en nuestras relaciones sociales aumentaremos nuestra autoestima, sintiéndonos mejor con nosotros mismos.

¡Cambia el chip e incorpora a tu vida una conducta asertiva! Verás cómo poco a poco logras más objetivos y de mejor calidad.

# Test

---

**1.** Las dos principales ventajas del discurso asertivo son: la mayor facilidad para lograr nuestros objetivos y... ¿Puedes señalar la opción correcta?

- A. Incremento de la autoestima.
- B. Hacer prevalecer nuestra opinión.
- C. Mejorar la relación.
- D. Intercambiar opiniones de forma más fluida.

**2.** ¿Qué es la *Carta de Derechos Humanos Asertivos*?

- A. El documento de la Declaración de Derechos Humanos adaptado a la asertividad.
- B. Una declaración acerca de uno mismo como ser humano.
- C. Los derechos y obligaciones que debemos observar en nuestras interacciones sociales.
- D. Es un documento que comprende el conjunto de estrategias asertivas.

**3.** ¿En qué consiste el segundo paso de una conducta asertiva?

- A. En hacernos oír.
- B. En responder a las críticas que hayamos podido recibir.
- C. En decir lo que uno piensa, dando nuestra opinión, mostrando nuestros sentimientos.
- D. En escuchar activamente a nuestro interlocutor.

**4.** ¿En qué consiste la técnica del *fogging* o banco de niebla?

- A. Es una técnica envolvente que permite encajar las críticas.
- B. Consiste en no negar ninguna de las críticas recibidas y no contraatacar con otras críticas.
- C. Consiste en parar la crítica recibida desde el primer momento, de forma que no progrese.
- D. Es una técnica mediante la cual cambiamos el curso de la conversación al recibir una crítica.

**5.** La interrogación negativa es otra técnica basada en el manejo de críticas. ¿Puedes decir en qué consiste, señalando la opción correcta?

- A. Se trata de realizar preguntas puntuales al interlocutor sobre aquellos aspectos más negativos de la conversación.
- B. Consiste en incitar al interlocutor a formular críticas sobre uno mismo.
- C. Consiste en dar la vuelta a las preguntas formuladas por el interlocutor.
- D. Se trata de aceptar las críticas pero sin dejar de preguntar por el porqué de las mismas.

**6.** ¿Cómo definimos la técnica denominada “decir NO”?

- A. Es una técnica a emplear de forma directa una vez acabada la explicitación de la crítica por parte del interlocutor.
- B. Se trata de decir siempre que “no” a cualquier crítica que consideremos infundada.
- C. Es una técnica de rechazo que se utiliza únicamente en última instancia, cuando han fallado todas las demás.
- D. Esta técnica se basa en la búsqueda de la forma más correcta y el momento adecuado para decir “no”, sin experimentar ningún sentimiento de culpabilidad.

**7.** ¿En qué consiste la técnica del acuerdo viable?

- A. En la búsqueda de un elemento de común acuerdo, desde el que poder alcanzar un acuerdo global sobre el objeto de discusión.
- B. En encontrar aquellos sentimientos de nuestro interlocutor que sean compatibles con los nuestros.
- C. En alcanzar un acuerdo mediante la empatía.
- D. En dar un margen de maniobra a los implicados para poder llegar a una situación aceptable para ambas partes.

**8.** ¿Puedes explicar mediante la elección de la opción correcta en qué consiste la técnica del disco rayado?

- A. En escuchar a nuestro interlocutor sin decir nada.
- B. En reiterar nuestra crítica cuantas veces sea necesario.
- C. En la repetición reiterada, aunque de forma pausada y tranquila, de aquellas frases que explican nuestro punto de vista.
- D. En decir a todo que sí.

**9.** ¿Cómo definirías la autorrevelación?

- A. Se trata de descubrir en nuestro interlocutor los puntos débiles de su argumentación.
- B. Consiste en obtener información *off the record* de nuestro interlocutor.
- C. Se trata de compartir con otra persona informaciones personales.
- D. Se trata de poner al descubierto nuestros propios sentimientos sin esperar nada a cambio.

**10.** Dentro de la clasificación de la tipología asertiva, ¿cómo definirías la aserción básica?

- A. Es aquella que implica la transmisión de nuestra propia opinión sin renunciar a nuestros derechos.
- B. Se trata del primer grado de aserción en el que damos a conocer de forma simple y clara nuestra opinión.
- C. Se trata de ser asertivo en el mínimo grado.
- D. Consiste en ser asertivos cuando recibimos mensajes contradictorios.