



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

## “UNA TUTORIA IMPARTIENDO LA ASERTIVIDAD”

AUTORÍA <b>JOSE YOEL MAESO MARTINEZ</b>
TEMÁTICA <b>HABILIDADES SOCIALES</b>
ETAPA <b>ESO Y PROGRAMAS DE CUALIFICACIÓN PROFESIONAL INICIAL</b>

### Resumen

En este artículo voy a desarrollar una clase de tutoría que se puede impartir en cualquier curso de la E.S.O o en cualquier grupo del Programas de Cualificación Profesional Inicial, sobre el tema de la asertividad, una habilidad social que va a ayudar al desarrollo del crecimiento personal. En el desarrollo de esta tutoría se les explicará a los alumnos qué es y qué significa asertividad, conocer y que ellos se den cuenta de si son o no asertivos y para finalizar se les mostrará las técnicas de cómo poder llegar a ser asertivo, ya que en el mundo moderno en el cual vivimos cada vez más se valora a las personas que son socialmente asertivas. Por lo que es muy importante que los alumnos aprendan y desarrollen aquellas pautas de comportamiento que les ayuden a desenvolverse con éxito en sus relaciones sociales, en su lugar de trabajo, sus estudios, en sus ratos de ocio y en sus familias.

### Palabras clave

Asertividad

Habilidades sociales

Comportamiento agresivo

Comportamiento pasivo.

### 1. INTRODUCCIÓN

En el instituto observamos el comportamiento de los alumnos tanto dentro como fuera del aula, y vemos como ante una misma situación cada alumno responde con un comportamiento distinto. Así nos encontramos con alumnos que responden de forma agresiva, otros de forma condescendiente y otros tienen un comportamiento asertivo. Lo que pretendemos en esta clase de tutoría es que el alumno opte por el mejor de ellos, como el ser asertivo



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

## 2. LA ASERTIVIDAD

¿Qué se entiende por asertividad? Aunque hemos oído muchas veces esta palabra algunos desconocen su significado, siendo su utilización muy importante para tener buenas relaciones sociales. La palabra asertivo significa afirmación. La asertividad está relacionada con la confianza en sí mismo, la autoestima, con una comunicación segura y eficaz. Por tanto, es la conducta que nos ayuda a defender nuestros derechos sin mostrar agresividad ni retraimiento y siempre respetando los derechos y las ideas de los demás.

No se debe de confundir el término de asertividad con el de habilidad social, ya que la asertividad solo es una parte de esta.

Por habilidades sociales entendemos un conjunto de conductas verbales y no verbales que permitan mejorar las relaciones interpersonales, obtener lo que se desea y que nadie nos impida conseguir los objetivos que nos hayamos planteado y con todo esto conseguiríamos sentirnos bien con nosotros mismos. Es decir, se puede decir que son un conjunto de hábitos y estilos, que incluyen los comportamientos y pensamientos que nos van a permitir mejorar las relaciones interpersonales, sentirnos bien con nosotros mismos y sobre todo conseguir lo que queramos sin que nadie nos impida lograr nuestros objetivos. Existen muchas definiciones para explicar este concepto de habilidades sociales pero todas ellas se basan en un comportamiento eficaz que facilita las relaciones interpersonales. Algunas de las habilidades sociales son la asertividad, la empatía, escucha activa, etc

Aprender buenas habilidades sociales implica llevarse mejor con compañeros, profesores, familia, etc. por tanto nos facilitan las relaciones con los demás, la reivindicación de nuestros derechos sin negar los que tienen los demás; por otra parte, poseer estas habilidades evita que ante situaciones difíciles se tenga ansiedad y sobre todo permite la comunicación y la resolución de problemas y conflictos. Por consiguiente, a veces para tener un comportamiento asertivo hay que poner práctica varias habilidades sociales.

La asertividad es una habilidad social que nos permite expresar abiertamente las necesidades, pensamientos y sentimientos pero siempre respetando la de los demás. Es una forma de actuar que permite a la persona moverse según sus intereses, defenderse sin ansiedad, expresar sus sentimientos cómodamente o ejercer sus derechos, sin negar los de los demás. Es decir, ser asertivo nos permite hablar claro de lo que sentimos, deseamos y necesitamos al mismo tiempo que tenemos en consideración los sentimientos de los demás.

Actuando con un comportamiento asertivo obtenemos beneficios como es el de mejorar nuestra autoestima, confianza en nosotros mismos, saber decir "NO" sin ofender a nadie, defender nuestros derechos sin gritar, etc. Ser asertivo implica que expresemos nuestros sentimientos, pensamientos y creencias, de manera honesta y directa. Es decir, se trata de respetarnos nosotros y a los demás. Por consiguiente, la conducta asertiva se dirige a la defensa de los derechos propios pero sin que se violen los derechos ajenos.



**ISSN 1988-6047    DEP. LEGAL: GR 2922/2007    Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010**

En contraposición a esta conducta asertiva, nos encontramos con otras dos conductas muy distintas, la pasiva y la agresiva.

La conducta pasiva es cuando se actúa de manera condescendiente o pasivamente, no expresa las necesidades, pensamientos y sentimientos. Ignoran sus propios derechos para permitir que los demás les impongan los suyos, sus deseos, etc. Cuando dejas que los demás te manden, te digan lo que tienes que hacer y no defiendes tus propios derechos, tus necesidades, opiniones o sentimientos, puede ser que se aprovechen de ti. Actuando de esta manera las experiencias negativas pueden llegar a destruir tu confianza y autoestima y llegar a perderte el respeto.

La conducta agresiva es aquella en la que se expresa las necesidades, pensamientos y sentimientos de un modo que humille o someta a los demás. Se expresan los deseos y sentimientos de una manera negativa u hostil. El comportamiento agresivo humilla o domina a la otra persona, física o emocionalmente. La persona agresiva es mandona, intimida a los demás, critican y humillan, su objetivo es quedar siempre por encima de la otra persona. Su máxima preocupación es conseguir lo que ellos desean y cuando ellos quieren.

Por tanto, comparando estos tres comportamientos, el asertivo es el más adecuado, es el que se tiende a desarrollar, ya que no es sólo una cuestión de buenas maneras, es una forma de comportarse ante los demás de tal forma que les permitas conocer tus ideas y sentimientos sin atropellar e ignorar las suyas. El comportamiento asertivo nos ayuda a tener más éxito con menos esfuerzos cuando nos interrelacionamos con los demás.

Sin embargo, existen obstáculos que impiden actuar asertivamente, como tener una baja autoestima, una comunicación deficiente e incapacidad para proceder ante los conflictos.

La autoestima que un individuo tiene está influida por lo que los demás le cuentan sobre si mismo y la observación de el mismo de su propio comportamiento y las consecuencias del mismo. Cuando una persona se ve insegura, ve limitado su conocimiento y capacidad, por lo que su autoestima será baja ya que no se considera adecuada, por el contrario, cuando una persona tenga una buena imagen de sí misma su autoestima será positiva. Por consiguiente, se puede decir que la asertividad depende de la autoestima.

Otro factor que influye en la asertividad es la incapacidad para proceder ante los conflictos, la actitud de una persona ante un conflicto tiene su origen, por una parte, en cómo le enseñaron a proceder cuando era un niño y, por otra parte, de adulto como lo ha aprendido hacerlo con sus compañeros, amigos y su familia. Cuando se han resuelto los conflictos con éxito a lo largo de su vida, lo más probable es que esta persona tenga una actitud positiva frente a ellos, pero si su experiencias fueron negativas, lo más seguro es que haya aprendido a actuar de forma pasiva o agresivamente.

Una persona puede creer que si se muestra asertivo ante un conflicto los demás se enfadarán con él, por lo que si no adopta una actitud asertiva en situaciones en las que deba proceder ante confrontaciones o discrepancias, elija otro tipo de comportamiento como el de ser agresivo, poniéndose a la defensiva, ignorando los sentimientos de los demás, queriendo ganar cueste lo que cueste, intentando manipular e incluso utilizar la agresión para controlar la situación. También puede optar por un comportamiento pasivo, cediendo ante los puntos de vista de los demás para no tener conflictos,



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

dejándose manipular, y que se te pierda el respeto porque nada ocurre según el plan establecido, esperas a que ocurran las cosas.

Por lo que si opta por ser asertivo en el procedimiento ante un conflicto, se establece un respeto mutuo como base, se evitan los ataques personales, se actúa más sinceramente con respecto a los demás, se evitan las posturas en las que debe haber un ganador y un perdedor, adoptándose una postura flexible, se buscan soluciones olvidándose de buscar culpables.

El último obstáculo es el de carecer de dotes de comunicación eficientes. Pocas personas han sido enseñadas para desarrollar habilidades asertivas con las cuales responder ante situaciones de humillación verbal, alabanzas, generalizaciones y determinados lenguajes corporales. Se trata de aprender a responder estas situaciones expresándose de una forma clara y directa. La incapacidad para responder puede crear resentimiento, ansiedad y otra clase de emociones negativas.

La asertividad no es algo innato o inmutable. Esto se puede aprender ya que para algunas personas comportarse socialmente les cuesta muy poco y, sin embargo, a otras les cuesta mucho. Ser asertivo, al igual que cualquier otro rasgo de la personalidad es un comportamiento aprendido, desde la infancia que es donde aprendemos en mayor medida a relacionarnos con los demás, se trata de un proceso continuo que dura toda la vida. Si durante la infancia hemos tenido buenos modelos de personas asertivas será más fácil desarrollar este hábito.

Afortunadamente la asertividad se puede aprender, para ello lo primero que tenemos que conocer es que actitud tenemos en las relaciones con los demás, si esta actitud es pasiva o agresiva y en que situaciones usamos una u otra, ya que cuanto más nos conozcamos mejor podremos efectuar cambios, también sería interesante identificar cuales son aquellas habilidades sociales que nos cuesta poner en práctica como por ejemplo, decir NO, hacer críticas y aceptarlas, aceptar un halago, hacer peticiones, expresar sentimientos abiertamente, etc...

Para llegar a ser una persona asertiva hay que aprender a evitar la manipulación, al chantaje emocional y la agresión física.. Las técnicas que se describen a continuación son fórmulas que han demostrado ser efectivas para vencer dichas estratagemas y que sirven perfectamente en las relaciones interpersonales de todos los jóvenes en sus situaciones cotidianas.

Existen técnicas para desarrollar la asertividad, cuyos objetivos son:

- Aprender a comunicarse para tener éxito en las relaciones personales .
- Ser conscientes de nuestros pensamientos, sentimientos, motivaciones, necesidades y deseos sin ser juzgados.
- Mejorar la autoestima expresándose de manera honesta y directa.
- Poder realizar críticas constructivas
- Mejorar la capacidad para que se puedan encajar las críticas.
- Defenderse sin agresión o pasividad frente a la conducta poco cooperadora o razonable con los demás.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

- Discriminar entre comportamiento asertivo, pasivo y agresivo.
- Negociar provechosamente con los demás.
- Defender sus derechos cuando sea necesario.

### 3. TECNICAS DE ASERTIVIDAD

Las técnicas de asertividad son unos recursos y estrategias para poder desenvolvernos en situaciones que presentan dificultades, es decir, ser asertivos. La elección de una u otra va a depender de uno mismo y de la situación en la que te encuentres.

Estas técnicas son:

- **Disco rayado**, consiste en repetir una y otra vez lo que quieres, sin enojarte, irritarte, ni levantar la voz, sin dar explicaciones o excusas, hasta que se dé cuenta de tu forma de pensar, les das a entender que no estás dispuesto a dejar que te pisen y, al mismo tiempo, intentas conseguir que la otra persona ceda o intente llegar a un acuerdo y, además impides que cambien el tema de conversación para llevarte a su terreno. Es decir, consiste en reiterar de forma persistente nuestra idea principal o nuestro punto de vista. Esta técnica permite insistir en tus deseos sin caer en trampas verbales o manipuladoras del interlocutor y además impide que te desvíes en el tema que te importa hasta que logres tu objetivo.
- **Banco de niebla o la técnica del Sí, pero.....** Consiste en reconocer parte de ellas, pero sin darle la razón del todo, es decir, se trata de reconocer que estás de acuerdo en que la otra persona tiene motivos para tener esa postura pero tú no dejas de expresar que atenderemos la nuestra, ya que también tenemos nuestros motivos para tenerla. Por lo tanto, entendemos las razones de la otra persona pero no dejamos de intentar que ella entienda las nuestras. Por tanto es, aceptar que el otro “quizá” tenga razón, pero no le decimos que la tenga en realidad, sin dejar de reafirmarnos en nuestra posición.

Esta técnica se utiliza para afrontar críticas injustas y manipulativas. Para llevarla a cabo tienes que tener en cuenta que no hay que discutir acerca de las razones que quizás sean aceptables, tienes que reconocer la verdad que esté contenida en las declaraciones de tu interlocutor, pero no tienes que aceptar lo que te propone, además puedes aceptar la posibilidad de que las cosas pueden ser así, y para ello puedes utilizar expresiones del tipo, “es posible que..” “quizás tenga razón en que” y sobre todo es conveniente que reflejes los puntos clave de la postura que mantiene la otra persona pero expresando que tu opinión no ha cambiado, para ello, muestras tu opinión tras decir la palabra *PERO*.

Por tanto, lo que esperan es que te defiendas para atacarte más, criticándote injustamente para que te justifiques y de esa manera llegar a darle la razón, por tanto, ni te defiendas ni contraataques, escucha lo que te dicen, reconoce la parte de razón que tenga pero siempre



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

debes exponer tu punto de vista. Da la razón en lo que consideres que puede haber de cierto en las críticas pero negándote a entrar en discusiones.

Para que esta técnica de resultado es importante que controlemos el tono de voz, la mirada, y sobre todo la postura corporal. Ello implica, que no debemos de elevar el tono de voz ni contestar dudando.

- **Asertividad negativa**, se usa esta técnica cuando se realizan críticas directas sobre nuestra persona, son críticas justas y consiste en responder lo contrario de lo que el interlocutor quiere oír o espera oír, es decir, expresamos nuestro acuerdo reconociendo el error cometido para conseguir que la persona que te critica deje de hacerlo. Es un técnica que nos permite aceptar nuestros errores simplemente como lo que son errores.
- **Interrogación negativa**, le pedimos a la persona que nos crítica que nos aclare el porqué lo hace, es útil para conocer las ideas y sentimientos de los demás. Es interesante cuando quieres conseguir que tu interlocutor se comporte de forma asertiva contigo, y se utiliza cuando quieres conocer los verdaderos sentimientos e ideas que la persona que te está criticando tiene hacia ti.

Esta técnica te enseña a provocar las críticas sinceras por parte de los demás, para sacarlas provecho si son útiles o para no tenerla en cuenta si estas resultan ser manipulativas y tratar de inclinar a estas personas a mostrarse más asertivos contigo e indicarles que no te manipularán.

- **Compromiso viable**, esta técnica consiste en que ambas partes ceden sin que ninguna se vea perjudicada en sus derechos, para ello, llegan a una solución de compromiso. Es decir, es una técnica que está destinada a tratar de conseguir que dos personas obtengan parte de lo que desean. Es muy práctico ofrecer a la otra parte un “compromiso viable” siempre que te des cuenta de que no está en juego el respeto que nos debemos de tener a nosotros mismos, ya que no se trata de ganar siempre y a veces es muy práctico llegar a un compromiso cuando sea posible. La limitación en esta técnica es el respeto a lo que uno cree que es correcto.
- **Ignorar la situación**, es cuando se varía la conversación hacia otro tema, y esto se suele realizar cuando la persona que te está criticando es agresiva y se teme que sus críticas terminen en insultos, no teniendo la oportunidad de defenderte, es decir, en el caso de que el interlocutor esté muy enfadado y la conversación se pueda empeorar mucho es mejor dejar la discusión para más tarde.
- **Decir No**, saber decir no de forma educada, cuando se nos pide que hagamos algo que no queremos hacer.
- **Enunciados en primera persona**: Se trata de una técnica de resolución o evitación de conflictos. Las afirmaciones en primera persona transforman una afirmación agresiva o culpabilizadora en una invitación a hablar, y crear tus propias afirmaciones en primera persona es un gran paso para mejorar las relaciones. El procedimiento consta de cuatro pasos:
  - Comienza por la palabra “YO”





ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

- Expresa lo que sientas, piensas y lo que necesitas.
- Describe el comportamiento de la persona que creo la situación.
- Expresa el resultado o las consecuencias beneficiosas que tendría el cambio deseado y por que necesitas que se realice y también comenta las consecuencias negativas en el caso de que este no se produjese.

Todo ello debe realizarse con objetividad y serenidad en palabras, un tono y volumen de voz apropiados y un lenguaje verbal que apoye a nuestras palabras sin resultar agresivo.

Las afirmaciones en primera persona te ayudan a responsabilizarte de tus pensamientos, sentimientos, deseos y necesidades. Es decir, a que no culpes a nadie de una situación determinada o de un conflicto y a decir a la otra persona lo que de verdad piensa, siente, desea o necesita.

- **Ironía asertiva**, consiste en responder positivamente a la crítica hostil que se ha realizado.

#### 4. DESARROLLO DE UNA CLASE DE TUTORIA

Se comenzará la clase escribiendo la palabra asertividad en letras mayúsculas en la pizarra, y les preguntaría a los alumnos si conocen su significado, realizando una tormenta de ideas de todo el grupo de clase para ver que entiendes ellos por asertividad.

A continuación se empezará por la clase de teoría que consistiría en explicarles el concepto de asertividad, los tipos de comportamientos que pueden surgir en distintas situaciones y las técnicas de asertividad. Para el desarrollo de esta parte utilizaré una serie de diapositivas que se proyectaran por medio de un cañón, de esta manera se realizará una clase más amena y conseguiremos la atención de los alumnos.

Una vez finalizada la proyección de las diapositivas se comenzarán una serie de actividades, realizando algunas de ellas en grupo y otras individualmente.

El objetivo de estas actividades es que los alumnos vayan aprendiendo a ser asertivos en sus comportamientos con sus compañeros, padres y profesores, es decir en sus relaciones sociales, y como ya se ha comentado la asertividad no es algo innato sino que se aprende.

A continuación desarrollo algunos ejemplos de actividades que se pueden realizar para el aprendizaje de la asertividad:

##### **Actividad 1:**

Esta primera actividad va a consistir en realizar un test de evaluación para comprobar si son asertivos o no.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

Para la realización de esta actividad el único material necesario sería un lápiz y el test de evaluación que les proporcionaremos. Se realizará individualmente, es decir, cada alumno realizara su test de evaluación. Posteriormente, el resultado de la evaluación lo obtendrá el profesor y se comentará a todos y cada uno de los alumnos.

Para su valoración a cada una de las respuestas se le asignará una puntuación, así por ejemplo, 3 puntos a la respuesta “siempre”, 2 puntos a la respuesta “A veces” y 1 punto a la respuesta “nunca”. Una vez rellenado el test se cuantificara la puntuación que han obtenido los alumnos. Así por ejemplo, aquellos alumnos

que obtengan una puntuación superior a 40 serían asertivos, los que obtengan una puntuación inferior a 20 no se considerarían asertivos. Con estos resultados tendríamos información suficiente para empezar a trabajar la asertividad.

Ejemplo de un test de evaluación:

**TEST DE ASERTIVIDAD:**

Marque con una x la casilla que creas que se adapta mejor a ti:

	Siempre	A veces	Nunca
No me cuesta trabajo decir “no” sin sentir culpa			
Puedo expresar mis sentimientos abiertamente ante los demás			
Si no estoy de acuerdo con una persona, le puedo demostrar mi discrepancia con cortesía			
Cuando una persona me trata injustamente, le llamo la atención sobre ello			
Si cometo algún error, lo admito sin dificultad			
Creo que lo que quiero o necesito es tan importante como los deseos y necesidades de los demás			
Cuando una persona realiza una crítica sobre....., intento aprender de ello			
Si me pongo furioso, muestro mi enfado			
Puedo proceder antes los conflictos como un adulto			
Creo que tengo capacidad para acabar los trabajos que empiezo.			
Ante una humillación verbal respondo con asertividad			
Cuando salgo con un amigo siempre se hace lo que el quiere, aunque no			





ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

me apetezca hacerlo			
Puede aceptar y sé que decir ante un halago			
Me resulta difícil salir de casa para conocer a gente y hacer amigos			
Puedo pedir ayuda a los demás			
Puedo responder con firmeza cuando alguien valora mis ideas			
Me mezclo fácilmente con nuevas personas en situaciones sociales			
Me siento incomodo ante amigos dominantes			
Ante un conflicto puedo actuar de manera constructiva			
Puedo mantener contacto visual cuando expreso mis sentimientos			
Halago sin dificultad a un compañero, un amigo o a un familiar			

### Actividad 2:

Esta actividad trata de comprobar si el alumno tiene clara la distinción entre un comportamiento agresivo, pasivo y asertivo. Para ello se les pasa una hoja en la que aparecen una serie de afirmaciones y ellos tienen que decir de que tipo de comportamiento se trata.

La actividad se puede realizar en un gran grupo, es decir, todos juntos. En este caso se leerían cada una de las afirmaciones y ellos opinarían al respecto o también realizarlas individualmente y después exponerlos en grupo.

Ejemplos de Afirmaciones:

- “ No gracias, aunque le agradezco que me invite”
- “Como yo soy el responsable de la realización de este trabajo, pues no me puedes decir nada”
- “Bueno me estaba preguntando si te importaría ayudarme”
- “Realmente no quiero hacerlo; lo hago porque me lo pides tú”
- “Claro me gustaría hacerlo”
- “¡No puedo hacerlo; tengo muchos deberes que hacer, ¡ no tengo tiempo para lo que me pides!”

### Actividad 3:

Con esta práctica se trataría de convertir al alumno en un mejor comunicador en la evitación o resolución de conflictos utilizando la técnica de la afirmación en primera persona. Para la realización de esta actividad, se recuerda en que consiste la técnica, como proceder y pasos a seguir.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

“Tengo muchos deberes y creo que tendré que trabajar toda la tarde si quiero hacerlos todos. Me gustaría hablar con usted acerca de las posibles soluciones, pero deseo hacer bien mi trabajo”.

Completa cada una de las partes:

Parte I (afirmación de la primera persona):

Parte II (describa lo que siente, lo que piensa o lo que necesita):

Parte III (el comportamiento de la otra persona):

Parte IV (resultados deseados):

#### **Actividad 4:**

Esta actividad va a consistir en que el alumno conozca cuales son sus derechos. Para el desarrollo de la misma les pediremos que elaboraren una lista de los mismos, buscando por distintas fuentes, para su realización utilizarán Internet.

Esta actividad se realizaría en parejas. Para su realización se necesitará un lápiz, papel y un ordenador con conexión a Internet.

¿Conoces la existencia de los derechos asertivos?

#### **Actividad 5:**

Esta actividad va relacionada con la técnica de la pregunta negativa. Técnica que consiste en pedir aclaraciones ante una crítica. El objetivo que se persigue con esta actividad es que el alumno actúe con firmeza cuando pida una aclaraciones, es decir, que aprenda a responder con asertividad ante los desafíos y comentarios negativos.

Observa las siguientes afirmaciones y al lado escribe una respuesta con firmeza pidiendo una aclaración:

1. No hay quien trabaje contigo
2. Se cree que es mejor que nadie.
3. Siempre andas contando lo que oyes
4. Tienes respuesta para todo

#### **Actividad 6:**

Actividad relacionada con la técnica de decir “NO” sin sentir culpa. Para su desarrollo se le pasaría al alumno un cuestionario con unas preguntas para que este las reflexione, y se dé cuenta si en



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 37 – DICIEMBRE DE 2010

alguna ocasión ha respondido SÍ, cuando en realidad, quería decir NO, para complacer a alguien o no perder un amigo, etc.. Con esta técnica se persigue que el alumno aprenda a decir “No” de una manera educada.

Alguna vez ¿Has hecho algo que no querías hacer simplemente porque no supiste decir NO?

Responde lo que te hubiese gustado decirle de una manera asertiva

## 5. BIBLIOGRAFIA

- Castanyer Mayer-Spiess, O. (1998). *La asertividad: expresión de una sana autoestima*. Bilbao: Desclée de Brouwer, S.A.
- Fensterhein, H. Y Baer, J. (2003). *No diga sí cuando quiere decir no*. Barcelona: Grijalbo.
- Schuler, E. (1994). *Asertividad*. Madrid: Gaia
- Shelton, N. y Burton, S. (2004). *Haga oír su voz sin gritar*. Madrid: Fundación Confemetal.
- Vaello Orts, J. (2006). *Las habilidades sociales en el aula*. Madrid: Santillana Educación, S.L.
- Guell i Barceló, M. (2005). *¿Por qué he dicho blanco si quería decir negro?*. Barcelona: Grao
- Kelly, Jeffrey A. (1994). *Entrenamiento de las habilidades sociales: guía práctica para intervenciones*. Vizcaya: Desclée de Brower
- Hare Beverly. (2003). *Sea Asertivo*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000,
- Riso, W. (2009). *El derecho a decir no: como ganar autoestima sin perder asertividad*. Barcelona: Planeta

### Autoría

---

- Nombre y Apellidos: JOSE YOEL MAESO MARTINEZ
- Centro, localidad, provincia:
- E-mail: josemaesomartinez@hotmail.com