

VALORESE USTED MISMO
EJERCICIO DE ASERTIVIDAD

Después de leer la manifestación que sigue a cada situación, indique si cree que la manifestación es ejemplo de afirmación (asertividad), pasividad o agresividad. Utilice el símbolo adecuado para señalar su decisión en el espacio que se han dispuesto junto a cada manifestación

SITUACION	MANIFESTACION	AFIRMACION (+) PASIVA (-) AGRESIVA (x)
Usted sabe que el personal estuvo trabajando anoche hasta tarde, y la oficina está hecha un desastre esta mañana y usted espera que llegue un cliente de un momento a otro y dice:	"Vamos limpien todo esto. ¿Qué piensan que va a imaginarse el cliente si ve este desorden?"	
Una colega le ha pedido que atienda su puesto de trabajo, mientras hace compras después de comer. No le hace nada de gracia que le pida esto y dice:	"Bueno está bien. Confiemos en que no venga nadie a buscarte"	
A usted le gustaría ser miembro del equipo de mejora de la productividad que acaba de formar su jefe y le dice:	"¡Parece formidable! Buena idea, ese equipo tendrá oportunidad de aplicar ideas nuevas sobre productividad"	
Uno de los miembros del equipo asesor le ha pedido libre el día jueves, porque su hermano viene de fuera a visitarlo ese día. Usted tiene que cumplir unas tareas y le necesita. Y dice:	"Me gustaría dárselo pero no puedo hacerlo. Ud. Sabe que lo necesito para completar a tiempo el proyecto a nuestro cargo"	
El director regional acaba de llamar para avisarle que se ha retrasado la reunión con el director general que va a ser a las cuatro de la tarde en lugar de las diez de la mañana. Usted tenía convenida una reunión a las tres con un proveedor importante y responde:	"Supongo que podrá arreglarse. Ya se me ocurrirá algo"	
Durante una reunión con el personal, dos de los asistentes no hacen más que hablar en voz baja, mientras que otro da lectura a su informe y usted dice:	"A ver si se callan de una vez. También Uds. van a necesitar esos datos."	
Un colega de la dirección acaba de hacerle un comentario, mientras almuerzan juntos, por el éxito que representa para usted el que se haya aprobado el presupuesto. Y usted dice.	"Bueno, sí, fue un proceso duro, pero lo logramos"	
Un cliente interesado en un proyecto de mucha envergadura acaba de indicarle que la oferta de usted no es competitiva Y usted dice:	"Le estamos dando los mejores precios. No va a conseguir quien pueda hacerlo por menos"	
Un miembro del equipo acaba de decirle, exasperado, que usted nunca presta atención a las ideas de ellos. Y usted dice:	"Si lo hago, lo que sucede es que Uds. Nunca están satisfechos."	
Ya lleva usted bastante tiempo hablando por teléfono con otro directivo de la empresa. Y preferiría cortar la conversación y usted le dice:	"Oye, tengo que dejarte. Me está esperando un cliente".	

<p>Su jefe tiene la costumbre de volver a comprobar las cifras que le presenta o los comentarios que le formula., Usted le dice</p>	<p>“He dedicado tiempo y atención a este trabajo. Creo que la experiencia demuestra que puede confiar en mis cifras”</p>	
<p>Una vez más, unos de los empleados ha vuelto a interrumpirle, pidiéndole algo por lo que hubiera podido esperar</p>	<p>Usted no dice nada, se levanta y se lo da, es más fácil que montar una escena.</p>	
<p>Usted quiere que el nuevo supervisor administrativo asuma más responsabilidades respecto al personal. El supervisor acude a usted con problemas relativos al calendario de vacaciones. Y usted dice</p>	<p>“Las normas establecen que no se pueden arrastrar días de vacaciones no disfrutados de una año al siguiente ¿para qué me los consultas?”</p>	