**Ejercicio:**

1. Establecer los márgenes del texto. Superior e inferior (2,5 cm), Izquierdo y derecho (1,5 cm)
2. Justificar el texto completo.
3. Introducir como encabezado “Entrena la asertividad”. Tipo de letra Segoe UI, 25 puntos, en negrita, cursiva y centrada.
4. Enumerar las páginas estableciendo el número en la parte inferior del documento a la derecha.
5. Introducir como marca de agua la siguiente imagen con una escala del 50%.



1. Buscar una imagen relacionada con la asertividad en internet (banco de imágenes gratis [Pixabay](https://pixabay.com/es/)), descargala e insertala al final del documento.
2. Convertir en tabla teniendo en cuenta los párrafos, le texto donde aparecen las técnicas de asertividad.
3. Posteriormente añadir una columna con filas a la izquierda para enumerarlas y establecer un color a cada una.

La asertividad es una habilidad social que se trabaja desde el interior de la persona. Se define como la habilidad para ser claros, **francos y directos, diciendo lo que se quiere decir, sin herir los sentimientos de los demás**, ni menospreciar la valía de los otros, sólo defendiendo sus derechos como persona. Dicha habilidad se sitúa en un continuo, donde en el centro se encuentra la asertividad, y en los extremos a un lado y a otro de ella, se encuentran la pasividad y la agresividad. Con **un ejemplo** será más fácil de ilustrar.

Un niño está jugando con sus juguetes en el parque, muy entretenido y sin fijarse en que hay más niños alrededor, de repente, uno de esos niños que pululaban sobre los juguetes del primero, se sienta a su lado y comienza a jugar con ellos. Sin mediar palabra, el **niño que ha prestado los juguetes se levanta y deja al usurpador libre en el territorio que antes ocupaba él**, esta conducta refleja **pasividad**, el extremo situado a la izquierda de la asertividad.

Ese mismo niño y ante la misma situación, **coge un juguete y agrede al que ha intentado jugar con ellos. Se trata de agresividad**, el extremo situado a la derecha de la asertividad.

Por último, la situación es la misma, y **el niño decide compartir sus juguetes y en algún momento interactuar con el intruso**, no se siente agredido ni desplazado, **se siente bien y comparte. Esta es una conducta que refleja asertividad**.

Las personas asertivas **saben lo que quieren**, están **seguras de sí mismas**, y en esa misma medida, tienen un nivel alto de autoestima y autoconfianza, establecen una **comunicación clara y directa con los demás**, son **proactivas** buscando continuamente sus objetivos propuestos, **y aceptan las limitaciones** que tanto los elementos como las personas en algún momento pueden interponerles.

**Existen algunas técnicas que pueden ayudarnos a ser más asertivos en nuestras comunicaciones con los demás, estas técnicas son aplicables en función de la situación en la que nos encontramos e incluso de nuestra propia personalidad:**

* **Técnica del disco roto/rayado:** repetir nuestro punto de vista con tranquilidad, manifestando acuerdo, sin dejarse ganar por otros aspectos. Por ejemplo, utilizando frases como...Sí, pero... Sí, lo sé, pero mi punto de vista es... Estoy de acuerdo, pero...
* **Técnica del acuerdo asertivo:** responder a la crítica que nos realizan admitiendo que hemos cometido un error, pero separándolo del hecho de que seamos una buena o mala persona. Por ejemplo: Sí, no he realizado la tarea que me comentaste, la verdad es que suelo ser más responsable, no volverá a ocurrir.
* **Técnica de la pregunta asertiva:** consiste en pedir explicación de la conducta que hemos manifestado para obtener información con la que defendernos de los reproches injustificados. Por ejemplo: entiendo que te hayas sentido molesto por lo que dije el otro día, pero ¿qué es lo que realmente te molestó?
* **Técnica de ignorar:** se trata de ignorar la razón por la que el usuario parece estar enfadado y aplazar la discusión hasta que éste se haya calmado. Por ejemplo: siento que ahora mismo estás bastante enfadado y vamos a decir cosas de las que luego nos arrepentiremos, mejor dejamos este tema para otro momento en el que estemos más calmados.
* **Técnica para procesar el cambio:** discutir con la otra persona lo que ha sucedido en el momento actual, centrándonos en el presente y en los hechos originarios del problema surgido y evitando generalizar. Por ejemplo: creo que estamos desviando el tema del que hablábamos, mejor nos centramos en...
* **Técnica de claudicación simulada:** aparentar ceder terreno sin cederlo realmente, es decir, mostrarse de acuerdo con el argumento de la otra persona pero no consentir en cambiar de postura. Por ejemplo: lo que dices puede ser cierto, pero...
* **Técnica del quebrantamiento del proceso:** responder a la crítica que intenta provocarnos con una sola palabra o con frases cortas sin significado. Por ejemplo: sí, no, de acuerdo, es posible...
* **Técnica de la ironía asertiva:** responder positivamente a la crítica hostil. (Responder a «Eres un fanfarrón» con un «Gracias».)
* **Técnica del aplazamiento asertivo:** aplazar la respuesta a la afirmación que intenta desafiarnos hasta que nos sintamos más tranquilos y capaces de responder a ella apropiadamente. Por ejemplo: en este momento no me encuentro en disposición de hablar de este tema.