

## CENTRO DE DESARROLLO TRANSPERSONAL

### INVENTARIO DE AFIRMATIVIDAD

Muchas personas tienen dificultad para mejorar situaciones en las que la conducta asertiva es necesaria por ejemplo, cuando alguien tiene que rechazar una petición, hacer a otro un cumplido, expresar una aprobación o desaprobación, etc.

- I. Por favor indique su grado de **incomodidad o ansiedad** en el espacio que hay **a la izquierda** de cada situación, donde se encuentran dos columnas: una con la letra **C** (que significa situaciones con conocidos) y la letra **E** (que significa situaciones con extraños). Por favor responda en las dos columnas (C y E), utilizando la siguiente escala:

1. NINGUNA INCOMODIDAD
2. UN POCO DE INCOMODIDAD
3. REGULAR INCOMODIDAD
4. MUCHA INCOMODIDAD
5. DEMASIADA INCOMODIDAD

- II. Muy bien, ahora que ha terminado esta primera parte, lea la lista de situaciones por segunda vez y **a la derecha** de cada situación, en donde se encuentran dos columnas: una con la letra **C** (que significa situaciones con conocidos) y la letra **E** (que significa situaciones con extraños). Por favor responda en ambas columnas (C y E), indicando la **probabilidad** de que ejecute la conducta si llega a presentarse realmente en su vida la oportunidad, así, como la probabilidad con que ha respondido si tales situaciones ya hayan ocurrido. Por ejemplo: si usted rara vez se excusa cuando se equivoca, debe de marcar un cuatro(4) después de esta situación(columna de la derecha). Utilice la escala siguiente:



1. Significa “siempre lo hago”
2. Significa “usualmente lo hago”
3. Significa “lo hago la mitad de las veces”
4. Significa “de vez en cuando lo hago”
5. Significa “nunca lo hago”

### INVENTARIO DE AFIRMATIVIDAD

Grado de Incomodidad		Situación	Probable Respuesta	
C	E		C	E
_____		1R.- <b>Rechazar</b> la petición de prestar su automóvil (suponiendo que lo tenga)	_____	
_____		2 A.- <b>Elogiar</b> a un amigo	_____	
_____	_____	3R.- <b>Decir no</b> a un vendedor insistente.	_____	_____
_____	_____	4 A.- <b>Pedir</b> un favor a alguien.	_____	_____
_____	_____	5R.- <b>Rechazar</b> una invitación a una reunión.	_____	_____
_____	_____	6 A.- <b>Disculparse</b> cuando se está en un error.	_____	_____
_____	_____	7R.- <b>Pedir</b> comprensión cuando se tiene miedo.	_____	_____
_____		8R.- <b>Decirle</b> a un conocido íntimo que ha dicho algo que a usted le molesta.	_____	
_____	_____	9 A.- <b>Preguntar</b> al tener duda.	_____	_____
_____	_____	10 A. <b>Admitir</b> ignorancia en alguna área.	_____	_____
_____	_____	11R.- <b>Rechazar</b> una petición para prestar	_____	_____



___	12 A. <b>Preguntar</b> cosas íntimas.	___
___	13R.- <b>Callar</b> a un amigo hablantín.	___
___	14 A. <b>Pedir</b> una crítica constructiva.	___

Grado de Incomodidad		Situación	Probable Respuesta	
C	E		C	E
	___	15 A. <b>Iniciar</b> una conversación con extraños.		___
___		16 A. <b>Elogiar</b> a una persona que a usted le interesa sentimentalmente.	___	
___	___	17 A. <b>Pedir</b> una reunión o una cita con alguien.	___	___
___	___	18 A. Si una petición inicial suya es rechazada, volverla a <b>pedir</b> .	___	___
___	___	19 A. <b>Aceptar</b> y <b>pedir</b> la aclaración sobre algo que no ha entendido.	___	___
___	___	20 A. <b>Solicitar</b> empleo.	___	___
___	___	21 A. <b>Preguntar</b> si ha ofendido a alguien.	___	___
___	___	22 A. <b>Decirle</b> a una persona lo que usted necesita de ella.	___	___
	___	23 R. <b>Pedir</b> el servicio esperado cuando éste no llega.		___



_____	_____	24 R. <b>Discutir</b> abiertamente las críticas	_____	_____
_____	_____	25 R. <b>Rechazar</b> cosas defectuosas	_____	_____
_____	_____	26 A. <b>Expresar</b> su desacuerdo con quien se habla.	_____	_____
_____	_____	27 R. <b>Rechazar</b> insinuaciones sexuales cuando no se está interesado(a).	_____	_____
_____	_____	28 R. <b>Decirle</b> a una persona que es injusta	_____	_____
<b>Grado de Incomodidad</b>		<b>Situación</b>	<b>Probable Respuesta</b>	
C	E		C	E
_____	_____	29 A. <b>Aceptar</b> una cita.	_____	_____
_____	_____	30 A. <b>Dar</b> a alguien buenas noticias sobre usted.	_____	_____
_____	_____	31 R. <b>Rechazar</b> la insistencia para beber	_____	_____
_____	_____	32 R. <b>Resistir</b> una petición injusta de alguien a quien usted estima.	_____	_____
_____	_____	33 R. <b>Dejar</b> un trabajo.	_____	_____
_____	_____	34 R. <b>Resistir</b> la insistencia para cambiar de opinión.	_____	_____
_____	_____	35 R. <b>Discutir</b> francamente las críticas que le hagan a su trabajo.	_____	_____
_____	_____	36 A. <b>Solicitar</b> el regreso de cosas que prestó.	_____	_____



- 37 A. **Aceptar** cumplidos y elogios.
- 38 R. **Continuar** conversando con alguien con quien no estamos de acuerdo.
- 39 R. **Decir** a un amigo o compañero de trabajo que ha hecho o dicho algo que a usted le molestó.
- 40 R. **Pedir** a una persona que le molesta en una situación pública, que deje de hacerlo.

### MATRIZ ASERTIVA

		Respuestas de Aproximación Social o Peticiones	Respuestas de Rechazo o Protectora													
E X T R A Y A Ñ O S	S I T U A C I O N A L E S	4 6 9 10 14 15 17	3 5 7 11 23 24 25													
		18 19 20 21 22 26	27 28 31 33 34 35 38													
		29 36 37	40													
		<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: center;">_____</td> <td style="text-align: center;">i _____</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">16</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">_____ %</td> <td style="text-align: center;">p _____</td> </tr> </table>	_____	i _____	16		_____ %	p _____	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: center;">_____</td> <td style="text-align: center;">i _____</td> <td style="text-align: center;">_____</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">15</td> <td></td> <td style="text-align: center;">31</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">_____ %</td> <td style="text-align: center;">p _____</td> <td style="text-align: center;">_____ %</td> </tr> </table>	_____	i _____	_____	15		31	_____ %
_____	i _____															
16																
_____ %	p _____															
_____	i _____	_____														
15		31														
_____ %	p _____	_____ %														



R  
E  
L. A  
O M  
I I  
N G  
T O  
I S  
M  
A  
S

---

	2 4 6 9 10 12 14 16	1 3 5 7 8 11 13 24 27	
	17 18 19 20 21 22 26	28 31 32 33 34 35 38	
	29 30 36 37	39 40	
	$\frac{\quad}{19}$ + $\frac{\quad}{\quad}$ _____%	$\frac{\quad}{18}$ + $\frac{\quad}{\quad}$ _____%	$\frac{\quad}{37}$ + $\frac{\quad}{\quad}$ _____%
	i _____	i _____	p _____
	p _____	p _____	p _____

---

**Expresión del ser**

A= \_\_\_\_\_%  
i= \_\_\_\_\_%

**Defensa del ser**

R= \_\_\_\_\_%  
p = \_\_\_\_\_%

**Individuación**

**T= \_\_\_\_\_%**