

Asertividad

Elia Roca

Podemos definirla como una actitud de autoafirmación y defensa de nuestros derechos personales, que incluye la expresión de nuestros sentimientos, preferencias, necesidades y opiniones, en forma adecuada; respetando, al mismo tiempo, los de los demás. La asertividad incluye tres áreas principales:

1. La *autoafirmación*, que consiste en defender nuestros legítimos derechos, hacer peticiones y expresar opiniones personales.
2. La *expresión de sentimientos positivos*, como hacer o recibir elogios y expresar agrado o afecto.
3. La *expresión de sentimientos negativos*, que incluye manifestar disconformidad o desagrado, en forma adecuada, cuando está justificado hacerlo.

Características de las personas asertivas

La persona asertiva presenta una serie de pensamientos, emociones y conductas típicas que podemos resumir así:

- *Se conoce a sí mismo* y suele ser consciente de lo que siente y de lo que desea en cada momento.
- *Se acepta incondicionalmente*, sin que ello dependa de sus logros ni de la aceptación de los demás. Por eso, cuando gana o pierde, cuando obtiene un éxito o cuando no consigue sus objetivos, conserva siempre su propio respeto y dignidad.
- *Sabe comprender y manejar adecuadamente sus sentimientos y los de los demás*. Por tanto, no experimenta más ansiedad de la conveniente en sus relaciones interpersonales y es capaz de afrontar serenamente los conflictos, los fracasos o los éxitos.
- *No exige las cosas que quiere*, pero tampoco se autoengaña pensando que no le importan.
- *Acepta sus limitaciones* de cualquier tipo pero, al mismo tiempo, *lucha* con todas sus fuerzas *por realizar sus posibilidades*.
- *Se mantiene fiel a sí misma* en cualquier circunstancia y se siente responsable de su vida y de sus emociones. Por tanto, mantiene una actitud activa, esforzándose en conseguir sus objetivos.
- Como tiende a conocerse y aceptarse a sí misma y a expresar lo que piensa, quiere y siente, *suele dar una imagen de persona congruente y auténtica*.
- *Se respeta y valora a sí misma y a los demás*. Así, es capaz de expresar y defender sus derechos, respetando al mismo tiempo los derechos de los demás.
- Puede comunicarse con personas de todos los niveles: amigos, familiares y extraños, y esta comunicación tiende a ser abierta, directa, franca y adecuada.
- Elige, en lo posible, a las personas que le rodean y, en forma amable pero firme, determina quiénes son sus amigos y quiénes no.
- Suele expresar adecuadamente sus opiniones, deseos y sentimientos en vez de esperar a que los demás los adivinen.

1. Conductas no-asertivas: inhibición-pasividad y agresividad

1.1. La inhibición-pasividad

La inhibición es un tipo de comportamiento no-asertivo caracterizado por la sumisión, la pasividad, el retraimiento y la tendencia a adaptarse excesivamente a las reglas externas o a los deseos de los demás, sin tener suficientemente en cuenta los propios intereses, sentimientos, derechos, opiniones y deseos.

Las personas inhibidas tienden a pensar, sentir y actuar de formas contraproducentes, como las siguientes:

- No expresan adecuadamente lo que sienten y quieren; esperan que los demás lo adivinen, y se sienten mal cuando necesitan algo y los otros no les responden.
- Se dejan dominar por los demás porque creen que tienen razón o por temor a que se ofendan
- Permiten que los otros las involucren en situaciones que no son de su agrado.
- Suelen callar o hablar con voz baja e insegura, mostrarse nerviosas y evitar el contacto ocular, mostrando así su incomodidad al relacionarse con otras personas.
- No se atreven a rechazar peticiones o se sienten culpables al hacerlo.
- Piensan que necesitan ser apreciadas por todos y creen que, si dejan de mostrarse sumisas, no obtendrán la aprobación de los demás, sin la cual se derrumba su autoestima condicional.
- No se atreven a defender sus derechos porque no se respetan lo suficiente a sí mismas y tienden a creer que los derechos de los demás son más importantes que los suyos.
- Se sienten obligadas a dar demasiadas explicaciones de lo que hacen o no hacen.
- Temen expresar sus sentimientos y deseos. En ocasiones, están tan acostumbradas a reprimirlos que no llegan a darse cuenta de ellos.
- No afrontan los conflictos.
- No se sienten dueñas de sus sentimientos, experimentando de vez en cuando “explosiones emocionales” que escapan de su control.
- Les molesta ser dependientes de otras personas pero no se atreven a romper esa dependencia.
- Adaptan excesivamente su comportamiento a las reglas y caprichos de otras personas y a lo que creen que los demás esperan de ellas.

1.2. La agresividad

La agresividad es otra forma de conducta no-asertiva de carácter opuesto a la inhibición. Consiste en no respetar los derechos, sentimientos e intereses de los demás y, en su forma más extrema, incluye conductas como ofendernos, provocarlos o atacarlos.

Entre las características de las personas agresivas podemos citar las siguientes:

- Pueden mostrarse seguras de sí mismas, sinceras y directas, pero de forma inadecuada.
- Expresan sus emociones y opiniones de forma hostil, exigente o amenazadora.
- Toman cualquier conflicto o desacuerdo como un combate donde no hay más opción que ganar o perder, y creen que ceder es igual a perder.
- Confían demasiado en la eficacia de la imposición o de la violencia como métodos para resolver conflictos.
- No respetan suficientemente los derechos y sentimientos de los demás.
- No se sienten responsables de las consecuencias negativas que, a medio y largo plazo, tiene su comportamiento agresivo para los demás y para ellas mismas.
- Pueden sentirse bien en el momento en que se muestran hostiles, pero a medio o a largo plazo obtienen consecuencias muy negativas.
- Suelen justificar su agresividad en nombre de la sinceridad y la congruencia, pensando que su comportamiento es deseable porque son sinceras, dicen lo que piensan, etc.

La conducta agresiva puede ser física o, más frecuentemente, verbal. A su vez, la agresividad verbal puede ser directa (amenazas, comentarios hostiles, etc.) o indirecta (p. ej., comentarios sarcásticos), y puede ir acompañada de conductas agresivas no verbales, como gestos hostiles, tono de voz elevado, etc.

Actitud inhibida	Actitud agresiva	Actitud asertiva
Tú ganas - Yo pierdo	Yo gano - Tú pierdes	Yo gano - Tú ganas

Actitud inhibida	Actitud agresiva	Actitud asertiva
Los demás antes que yo	Siempre yo	Primero yo, pero también los demás
El otro es superior	El otro es siempre inferior	El otro es igual que yo
Asume la opinión de los demás y oculta la suya	Impone su opinión e ignora la de los demás	Expone su opinión y escucha la de los demás
Expresa las emociones en función de lo que quiere que los demás piensen	Oculta sus emociones o las exagera	Expresa sus sentimientos auténticos
No critica, siempre hace comentarios positivos	Críticas siempre negativas	Realiza críticas constructivas
No exige sus derechos	Impone sus derechos sin tener en cuenta los de los demás	Exige sus derechos con eficacia y justicia
Muestra falta de confianza en sí mismo	Muestra exceso de confianza	Muestra autoconfianza, receptividad
Se culpabiliza a sí mismo de sus errores	Nunca asume sus errores, culpabiliza siempre a los demás	Asume sus errores pero intenta evitarlos en lo sucesivo

2. Creencias irracionales que dificultan la asertividad

2.1. Las exigencias

Las exigencias son creencias, mantenidas en forma rígida e inflexible, acerca de como debería ser uno mismo, otras personas o la vida. Las exigencias suelen expresarse con términos como “debería”, “no debería”, “habría que”, “tendría que”, “siempre...”, “nunca...”, etc.

Algunos ejemplos de exigencias comunes que obstaculizan la asertividad:

- Debo ser aceptado por todas las personas a las que aprecio.
- Nunca debemos cometer errores.
- Los demás deben actuar de manera agradable y justa.
- Hay que anteponer las necesidades de los demás a las propias.
- Hay que intentar cambiar a los demás.

2.2. El catastrofismo

Es la tendencia a percibir o esperar catástrofes sin tener motivos razonables para ello. Po ejemplo, cuando alguien recibe una crítica por algo y reacciona pensando que el otro le odia, que todos le rechazarán o que ser criticado demuestra que es un inútil.

La actitud catastrofista también consiste en temer lo peor, en *exagerar* la posibilidad de que ocurra lo temido y en exagerar las consecuencias negativas que tendría si ocurriese.

2.3. La racionalización

La racionalización es la tendencia a minimizar o negar nuestros problemas o nuestros derechos y preferencias. Se concreta en pensar “no me importa”, “no tiene importancia”, “paso”, etc., cuando en realidad, se trata de cuestiones importantes para nosotros.

Muchas veces, la racionalización es un intento de evitar la ansiedad que nos produciría defender nuestros derechos, luchar por conseguir nuestras metas o abordar los problemas de forma asertiva.

2.4. Las distorsiones en el procesamiento de la información

- *Sobregeneralización*: Consiste en sacar conclusiones generales de un solo hecho. (p. ej., si alguien cometió un error en una ocasión, esperamos que vuelva a cometerlo siempre).
- *Etiquetas globales*: (p. ej., “Todos los gitanos son unos...”, “Todas las mujeres son unas...”).
- *Pensamiento blanco o negro*: No se ven los matices (p. ej., se piensa que las cosas son buenas o malas, o que una persona ha de ser perfecta o es un desastre).
- *Leer el pensamiento*: Creer saber qué sienten los demás y por qué se comportan de la forma en que lo hacen.
- *Personalización*: Pensar que todo lo que gente dice o hace es alguna forma de reacción hacia nosotros.

2.5. Errores de atribución

- Creer que los demás son los causantes de nuestras emociones y/o problemas.
- Creernos responsables de las emociones, las conductas o problemas de las personas que nos rodean.
- Creer que no podemos cambiar.

2.6. Otras creencias problemáticas

- Creer que buscar el propio interés es algo “malo” e incompatible con ser positivos con los demás
- Tendencia a hacer sólo lo que no apetece, en detrimento de lo que nos convendría.
- Pensar que hay que pagar con la misma moneda.
- Cuando alguien nos trata mal, creer que si somos muy amables y le aguantamos todo, se dará cuenta y nos acabará tratando bien.
- Tener expectativas poco realistas, como esperar gustar a todas las personas que nos rodean, en todo momento.

3. Creencias que facilitan la asertividad

3.1. Preferencias: respecto a uno mismo, los demás y la vida

La alternativa asertiva de las “exigencias” se llama actitud de preferencia, que consiste en aceptar nuestras limitaciones (o las de los demás), es decir, resignarnos ante lo que no tiene solución para centrar nuestra atención en luchar por mejorar lo que sí depende de nosotros, lo que es posible.

Se expresa con la frase: “*Tener la valentía de luchar por lo posible, la resignación de aceptar lo irremediable y la sabiduría para diferenciar lo uno de lo otro*”.

- La actitud de *preferencia respecto a nosotros mismos* consiste en aceptar nuestras limitaciones para centrarnos en desarrollar nuestras potencialidades y disfrutar de ellas. Esto incluye la autoaceptación incondicional, independiente de nuestros logros o de que las demás personas nos aprueben o no; aunque, como es lógico, preferimos (no exigimos) conseguir nuestras metas y que los otros nos aprecien.
- La actitud de *preferencia respecto a los demás* consiste también en renunciar a *exigir* que sean diferentes a como realmente son. Las aceptamos incondicionalmente.

- La *actitud de preferencia respecto a la vida* consiste en renunciar a lo que es imposible mientras nos centramos en trabajar para conseguir nuestros deseos en lo que dependa de nosotros, sin dejar de disfrutar de todo lo positivo que tenemos.

3.2. Valores (Según Albert Ellis)

- *Autoaceptación incondicional*: cambiar exigencias por preferencias
- *Tener un buen nivel de tolerancia ante las frustraciones*: cambiar exigencias por preferencias con respecto a las cosas que no nos gustan de la vida y de las otras personas.
- *Visión del yo como potencial*: tener claro que podemos aprender, desarrollar habilidades y mejorar en muchas cuestiones.
- *Interés en uno mismo en primer lugar*, combinado con interés por los demás.
- *Autorresponsabilizarnos* de nuestros pensamientos, emociones y conductas.
- *Dirigir nuestra propia vida*, sin pedir demasiado a los demás y sin dejamos manipular por ellos.
- *Ser tolerantes*: reconocer el derecho a equivocarse, en uno mismo y en los demás.
- *Atrevemos a intentar lo que deseamos*, sin quedar paralizados por el riesgo de “fracasar” o por el hedonismo inmediato (hacer sólo lo que nos apetece en el momento).
- *Comprometernos con actividades creativas o humanitarias*, que nos ilusionen y que absorban una parte importante de nuestro tiempo y energía.
- *Procurar mantener una actitud racional*, pensando en forma realista, científica, clara y flexible.
- *No tener reglas rígidas*, estar abierto al cambio y aceptar la incertidumbre como una característica de la realidad.
- *Reconocer que estamos determinados en parte, pero que también tenemos libertad para elegir*.

Como señalan McKay y Fanning los valores sanos son aquellos que: son *flexibles* (es decir, permiten excepciones y pueden cuestionarse y ponerse a prueba); son *realistas* (es decir, están basados en los hechos), y *fomentan la felicidad y la autorrealización*, a corto y largo plazo.

3.3. Los derechos asertivos

1. El derecho a ser tratado con respeto y dignidad
2. El derecho a tener y expresar los propios sentimientos y opiniones
3. El derecho a ser escuchado y tomado en serio
4. El derecho a juzgar mis necesidades, establecer mis prioridades y tomar mis propias decisiones
5. El derecho a decir "NO" o "NO LO SÉ" sin sentir culpa
6. El derecho a pedir lo que quiero, dándome cuenta de que también mi interlocutor tiene derecho a decir "no".
7. El derecho a cambiar
8. El derecho a cometer errores
9. El derecho a pedir información y ser informado
10. El derecho a decidir no ser asertivo
11. El derecho a ser independiente
12. El derecho a decidir qué hacer con mis propiedades, tiempo, etc., mientras no se violen los derechos de otras personas
13. El derecho a tener éxito
14. El derecho a disfrutar y ser feliz
15. El derecho a mi descanso, aislamiento (estar solo) siendo asertivo
16. El derecho a superarme, aun superando a los demás
17. El derecho a elegir si me hago o no responsable de los problemas de los demás
18. El derecho a elegir si quiero o no dar explicaciones
19. El derecho a no necesitar la aprobación de los demás

4. Realizar peticiones (Hechos, emociones, petición)

En este apartado hablamos de peticiones no improvisadas, es decir, aquellas para las que la persona puede prepararse previamente un guión o modelo de actuación: por ejemplo, desde pedir un aumento de sueldo, una revisión de examen o pedir aclarar con una persona algún "asunto pendiente" (conflictivo), hasta declarar el amor a una persona. Lo más importante es que, previamente, la persona se "prepare" para la situación, teniendo claro qué es lo que quiere, cómo lo quiere, etc. y evaluando cuál es el mejor momento para él y para el otro.

A esto se refieren los puntos a) y b) de la estrategia que describimos a continuación. El punto c) se refiere ya a la actuación en sí. Veamos, entonces, las estrategias que más se utilizan para realizar correctamente peticiones:

a) Clarifícate tú sobre qué es lo que quieres exactamente, cuál es tu demanda:

- Qué pido...
- Qué quiero...
- Cuándo lo quiero...
- Dónde lo quiero...

b) Señala el momento y un lugar para discutir el problema que te concierne. No esperes a que la situación sea propicia, porque corres peligro de no considerar nunca "adecuada" la situación. Decide tú cuándo vas a realizar la petición, eligiendo el momento, lugar, hora, etc. que, según tus conocimientos de la situación, sean más propicios. Si te parece conveniente, anuncia a la persona en cuestión que quieres hablar con ella y decide con ella el momento adecuado.

c) Al realizar tu petición, ten en cuenta los siguientes pasos:

- Caracteriza la situación-problema lo más detalladamente posible. Expreso los **HECHOS**
- Expresa tus sentimientos, emociones, deseos, creencias... Expreso las **EMOCIONES**
- Expresa tu petición de manera clara y precisa. Expreso mi **PETICIÓN**

Exprésate por medio de los llamados "mensajes completos", es decir, presenta en tu demanda tus pensamientos, sentimientos y tus deseos: "(Cuando tú..., yo creo...y me siento... Por lo tanto, quiero...)" Este mensaje variará según la situación que lo requiera. Sobre todo, no culpes o ataques a la persona, ya que así solo obtendrías una respuesta defensiva. Enfócalo siempre desde tu punto de vista (me siento..., pienso...), no interpretes acciones o intenciones de la otra persona:

- Erróneo: "Eres un vago. Tú tan tranquilo viendo la tele mientras yo me lío a fregar como una idiota"
- Correcto: "Cuando te veo mirando la tele mientras yo friego, me da la impresión de que no me tienes en cuenta y me siento como una idiota. ¿Porqué no me echas una mano y evitamos una bronca?"

Veamos un ejemplo:

Antonio está molesto con su compañero de piso José Manuel, ya que éste no tiene en cuenta los turnos establecidos para fregar, limpiar, etc. y le deja siempre todo "empantanado" a Antonio. Este decide hablarlo con José Manuel, ya que la situación se va haciendo insostenible para él. En primer lugar, Antonio tiene que decidir cuál es el mejor momento para ambos para hablar del tema. No es, desde luego, al volver José Manuel a casa por la tarde, ya que suele estar cansado y de mal humor. Tampoco por la mañana, ya que Antonio es de los que tardan mucho en despertarse y no estaría muy centrado para expresar su demanda. El mejor momento es un domingo después de comer, cuando ambos están tomando un café frente a la televisión. Antonio ensaya lo que va a decir delante del espejo, ya que la situación le da temor por los estallidos de agresividad que suele mostrar José Manuel. A nivel no verbal, observa que tiene la tendencia a decir las cosas que le cuestan con una cierta risita, lo cual quita contundencia a sus mensajes. Con ayuda del espejo, logra quitarse este tic molesto.

En cuanto al contenido verbal, ensaya las siguientes frases: "José Manuel, quería decirte una cosa. Cuando llego a casa cansado, me suelo encontrar que queda todo lo del mediodía por fregar y las camas sin hacer. ¿Te acuerdas que decidimos que tú te ocuparías de esas cosas? Como yo sí suelo cumplir con lo que me toca, me siento tratado injustamente y me pongo de muy mal humor. Me gustaría que pudiéramos solucionar este problema, hablando tranquilamente. Si quieres, revisamos las tareas y tú coges las que te sean más cómodas. Creo que si logramos cambiar la situación, tendremos menos broncas, ya que yo ya no estaré de tan mal humor. De lo contrario, tendré que buscarme otro compañero de piso, porque así no me siento nada bien."

Actividades

1. Actividad sobre conductas asertivas y no-asertivas

Ejemplos de los tres tipos de comportamiento

Situación 1: Sospechas que un amigo ha cogido prestado uno de tus libros sin pedírtelo antes.	
Respuesta Asertiva	<p>Puedes decir:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Tú: Perdona, Leticia, ¿Has cogido mi libro de matemáticas? No lo encuentro por ninguna parte. — Amiga: ¡ Oh, sí ! Espero que no te moleste, lo necesitaba para hacer un problema. — Tú: De acuerdo, está bien que lo cojas prestado, pero, por favor, pídemelo antes. Así no creeré que lo he perdido. — Amiga: De acuerdo, es que tenía prisa. <p style="text-align: center;">(Asertiva) Esta es una buena respuesta asertiva porque:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Evitas que tu amiga se enfade; 2. probablemente, te devolverá el libro; 3. esto evitará que vuelva a repetirse el mismo tipo de problema porque ahora tu amiga sabe que quieres que pida el libro antes de cogerlo.
Respuesta Pasiva Inhibida	<p>Puedes decir:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Tú: ¡Caramba! Me gustaría encontrar mi libro de matemáticas. Espero que nadie lo haya cogido. — Amigo: ¡ Oh ! Lo he cogido yo. Pensé que no te molestaría. — Tú: ¡ Vaya ! Pensaba que lo había perdido. — Amigo: No te preocupes, lo tengo yo. <p style="text-align: center;">(Pasiva) Esta es una respuesta pasiva y menos deseable porque:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No has dicho lo que realmente querías decir;

	<ol style="list-style-type: none"> 2. puede que, en el futuro, tu amigo se aproveche de ti otra vez porque no ha comprendido que este comportamiento te molesta; 3. puede que no te devuelva el libro.
<p>Respuesta Agresiva</p>	<p>Puedes decir:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Tú: ¡ Muy bien ! ¡ Te he cazado robándome el libro de matemáticas — Amigo: ¿Lo dices en serio? Sólo lo he cogido prestado. — Tú: Seguro que sí (sarcásticamente) ¡ Gracias por pedírmelo ! — Amigo: ¡ Toma ! Quédate con tu viejo libro. <p>(Agresiva) Esta respuesta es agresiva porque:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No has dicho lo que realmente querías decir; 2. puede que al final tu amigo esté enfadado contigo y que actúe de la misma manera; 3. puedes perder un amigo porque le has atacado verbalmente y le has avergonzado.
<p>Situación 2: Tus padres te piden que esta noche laves tú los platos.</p>	
<p>Respuesta Asertiva</p>	<p>Puedes decir:</p> <ul style="list-style-type: none"> — TU: Yo lo he hecho las dos últimas noches. ¿Le toca a (hermano /hermana)?. — PADRE: Creo que tienes razón. Pensaba que ella/él los había lavado ayer por la noche. — TU: No, lo hice yo. ¿Puedo salir ya?. — PADRE: Muy bien. Vete. <p>(Asertiva) Esta respuesta es convenientemente asertiva porque:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Has explicado tu situación sin discutir, gimotear o siendo pasivo; 2. no has sido irrespetuoso.
<p>Respuesta Agresiva</p>	<p>Puedes decir:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Tú: ¡ No ! ¡ Yo no los voy a lavar ! ¡ Ya puedes buscarte a otro para que lo haga ! — Padre: ¡ A mí no me hables así ! — Tú: ¡ Ya está bien ! ¡ No es justo ! Siempre me hacéis lavar los platos a mí. — Padre: ¡ Deja de exagerar y lávalos ! <p>(Agresiva) Esta es una respuesta agresiva porque:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fracasas al expresar tus motivos para no lavar los platos. 2. no dejas que tus padres tengan la oportunidad de explicar su punto de vista y eres irrespetuoso; 3. la respuesta no es muy efectiva porque de todas formas, al final, tienes que lavar los platos.

Situaciones para practicar.

Individualmente elaborar un gui3n de respuesta a) pasiva, b) agresiva y c) asertiva (Hechos, emociones, petic3n) en cada una de estas situaciones. Despu3s, segun el profesor indique, representarlo ante los dem3s.

- **Situaci3n 1.** Un amigo te pide que le hagas un favor: que le lleves en tu moto durante el cambio de clase a su casa a por el cuaderno de lenguaje que necesita para la clase siguiente.
- **Situaci3n 2.** Al pagar en el bar del Instituto te devuelven 20 pesetas de menos.
- **Situaci3n 3.** Tu profesor, enfadado, te dice que has vuelto a suspender y que no das ni golpe. Tu hab3as estudiado mucho para ese examen.
- **Situaci3n 4.** Tu amiga Pepa te cae muy bien pero apenas se fija en ti. Quieres decirle algo agradable.
- **Situaci3n 5.** Los compa3eros de clase que se sientan detras de ti no paran de cuchichear en clase y te distraen,
- **Situaci3n 6.** Un compa3ero se burla de ti por tu nuevo corte de pelo.

2. Actividad sobre derechos asertivos

Lee cada frase de la izquierda y anota, a su derecha, en la columna del centro cual es el derecho asertivo que no tiene en cuenta y, en la de la derecha, cual ser3a su alternativa m3s asertiva.

Creencia irracional que dificulta la asertividad	Derecho asertivo que no tiene en cuenta	Alternativa m3s asertiva
1. Debo hacer siempre caso a los consejos que me dan.		
2. Cuando me comprometo a hacer algo, debo cumplirlo.		
3. Es terrible cometer errores		
4. Si ignoro algo, debo disimularlo, si no, los dem3s me rechazar3n.		
5. Debo actuar siempre en forma l3gica.		
6. Debo adivinar los		

deseos y necesidades de las demás personas.		
7. Hay que intentar alcanzar la perfección en todo o que se pueda		
8. Si comento un error significa que soy un inútil.		
9. No podría soportar ser criticado o rechazado por otras personas.		