

Librería  
**Bonilla y Asociados**  
desde 1950



**Título:**

**Autor:**

**Precio:** \$160.00

**Editorial:**

**Año:** 2002

**Tema:**

**Edición:** 2ª

**Sinopsis**

**ISBN:** 9788488242723

Hemos querido ofrecer al lector una recopilación de las modernas técnicas terapéuticas conocidas como "nuevas terapias". Realizadas por expertos en cada una de las correspondientes áreas, estas completas guías proporcionan las claves para comprender fácilmente lo esencial de su teoría y de su práctica. LA OBRA. La asertividad nada tiene que ver con la agresividad. Consiste, por el contrario, en aprender a afirmar con decisión, pero con serenidad, las propias exigencias vitales. Son, por ejemplo, aspectos clave del comportamiento asertivo el tomar partido claramente y hacerlo saber al atreverse a decir "no" así como el solicitar expresamente lo que se desea. Podría definirse pues, la asertividad como la capacidad de autoafirmar los propios derechos sin dejarse manipular y sin manipular a los demás. Al aceptar correr riesgos bien evaluados, la asertividad permite aumentar indefinidamente el conjunto de situaciones que se pueden asumir sin dificultad. EL AUTOR. Ingeniero agrónomo de formación, Eric Schuler desempeñó funciones directivas en grandes grupos internacionales de Francia y Estados Unidos antes de crear, en 1987, una empresa de consulting basada en la asertividad y dedicada al asesoramiento y a la formación de ejecutivos en el ámbito de la comunicación y la gestión empresarial.