

A veces nos cuesta solicitar ayuda para no sentir la incomodidad, miedo o malestar que nos produce pedirlo, o porque no queremos que la otra persona se sienta obligada. Pero hay maneras

de hacer peticiones efectivas que fomenten la colaboración con los demás, teniendo en cuenta sus necesidades. Ser positivo, específico y flexibles son las claves para hacer peticiones.

Si quiere algo, pídalelo!

MARÍA JESÚS RIBAS

Fotos: EFE / Campaign Creators
en Unsplash

¿Cómo conseguir una comunicación eficaz, dominada por la voluntad de entendimiento? ¿Cómo expresarse con asertividad y confianza, incluso en situaciones complicadas? ¿Cómo encontrar nuestra propia voz, hablar con honestidad y desprendernos de los patrones de comunicación inconscientes?

“De la calidad de nuestros diálogos depende en buena parte la calidad de nuestra vida. Pero cada intercambio pone en juego expectativas, pensamientos, experiencias pasadas, necesidades y hábitos propios y ajenos, que pueden boicotear el acto comunicativo”, señala Oren Jay Sofer, entrenador acreditado de Comunicación No Violenta.

“Para tener diálogos cercanos y sinceros, y mantener la calma en conversaciones difíciles, debemos ser conscientes de nuestros sentimientos y necesidades durante la comunicación, de nuestros pensamientos y creencias y de nuestra manera de escuchar y hablar”, señala el autor de “Di lo que quieres decir”.

Condicionamientos mentales

Y una parte importante de “decir lo que queremos decir” consiste “en pedir aquello que queremos, algo que a menudo se ve impedido por nuestros propios condicionamientos mentales”, según Sofer.

“No quiero ser una molestia. Prefiero no ser una carga”. “Puedo arreglármelas, no pasa nada”. “No es para tanto. No quiero que se sientan obligados...”. Estas son algunas de las frases a las que recurrimos habitualmente para justificarnos mentalmente y evitar dar el paso de pedir expresamente algo a alguien.

“En una conversación, las peticiones hacen avanzar las cosas paso a paso al favorecer el entendimiento y proponer soluciones que puedan ser válidas para todos. Además, nos ayudan a centrarnos en lo que importa”, señala Sofer. “Sin embargo, a veces parece más fácil echarse una carga al hombro y arreglárselas solo, que intentar enfrentarse a la incomodidad, el miedo o el malestar que nos produce pedir ayuda”, asegura.

“Nuestras intenciones pueden ser sinceras, porque no queremos ‘de verdad’ que los demás se sientan obliga-



El ser humano siente el impulso de colaborar

dos. Respetamos su autonomía, su tiempo y sus energías y queremos que se sientan libres de decirnos que no”, señala. “Pero estos valores no nos impiden hacer peticiones. De hecho nos permiten hacer peticiones verdaderamente efectivas que fomentan la colaboración”, enfatiza.

Para Sofer, “hacer una petición consiste en encontrar un modo de suplir una necesidad. Pedir es reconocer nuestra interdependencia. Y puede que hayamos tenido experiencias que nos hayan llevado a pensar que pedir lo que necesitamos es peligroso, humillante o inútil, y nos decimos a nosotros mismos: ¿para qué molestarse? O quizá hayamos aprendido que la ayuda de los demás siempre lleva aparejadas intenciones ocultas o ataduras”, añade.

Asimismo, la creencia en mitos culturales como la idealización de la autosuficiencia o del logro individual, pueden limitar aún más nuestra capacidad de buscar apoyo, de acuerdo a este experto.

Para Sofer “dar, recibir y compartir, es uno de los impulsos más bellos, elementales y naturales del ser humano y produce alegría, placer y agrado. En lugar de ser una carga, las necesidades pueden ser un don”.

Dar y recibir

Este experto propone unos sencillos ejercicios psicológicos y claves para hacer peticiones que fomenten la colaboración con los demás teniendo en cuenta sus necesidades.

Recuerde un momento concreto en el que ayudó a alguien no porque se sintiera obligado sino porque quería. Piense en cómo se sintió entonces al hacerlo y como se siente ahora al recordarlo. ¿Y cómo se habría sentido si se hubiera enterado de que esa persona necesitaba su ayuda pero no la había pedido?

A continuación, recuerde algún momento en que necesitó ayuda y alguien se la prestó, sintiendo que esa persona quería ayudarle de verdad y no por obligación. ¿Qué sintió al recibir su apoyo? ¿Qué siente ahora al recordarlo?

Por último, y tras comprender lo que se siente al dar y al recibir libremente, ¿Qué le impide pedir ayuda cuando la necesita...?

Sofer recalca un principio esencial que le transmitieron cuando tenía veinte años: “si quieres algo, pídelo”.

“Hacer peticiones claras es bastante poco corriente. Pero si no le decimos a alguien con claridad lo que queremos, la otra persona tendrá que adivinarlo o responder como le plazca, corriendo el riesgo de que se tome lo que le decimos en un sentido completamente distinto al que queríamos darle”, reflexiona.

Recomienda ser lo más claros posible respecto a qué es lo que queremos y por qué. “Terminar un enunciado con una petición permite que los demás sepan de inmediato cómo pueden ayudarnos y nos da una idea concreta de cómo podemos hacer avanzar la conversación. Además

nos permite ser más creativos para conseguir que la petición surta efecto”, apunta.

“Es revelador ver el efecto que surte hacer peticiones, pero hay que tener presente que una petición es una pregunta acerca de la disposición de otra persona a realizar una acción concreta para suplir una necesidad propia, y que difieren de una exigencia”, indica.

“Cuando somos incapaces de tener en cuenta las necesidades de los demás, hacemos exigencias. Esto sucede debido a nuestra incapacidad para respetar la autonomía, el tiempo, las energías y la libertad de que nos diga NO, la otra persona, así como de encajar las posibles respuestas que nos ofrezca”, apunta.

Claves para pedir

Las peticiones son estrategias, sirven para calibrar la disposición del otro a ayudarnos o a aceptar nuestra estrategia. Y para dejar esto claro, conviene que sean de carácter...

1.- Positivo. Enunciando lo que queremos, en lugar de aquello que NO queremos.

2.- Específico. Efectuando una petición concreta y factible, en lugar de una vaga o abstracta.

3.- Flexible. Sugiriendo una forma de avanzar en el diálogo, con apertura de ideas y sin exigir nada.

“Hacer una petición puede ser arduo, pero las anteriores claves permiten desarrollar las habilidades para conseguirlo”, señala.