

Aprender a decir no

No todo el mundo es capaz de decir no. Consideramos, quizás equivocadamente, que frustrar las expectativas de los demás crea una imagen egoísta de nosotros. En definitiva, nos cuesta sostener la capacidad de decepcionar. Si no somos capaces de aceptar la decepción, difícilmente lograremos un alto grado de libertad personal.

ANÁLISIS **Xavier Guix**

Sólo hay que atreverse

Nos cuesta decir que no porque tenemos en cuenta a los demás. Si no fuera así, nos importaría bien poco distinguir entre un sí y un no. Pero resulta que los demás nos importan más de lo que decimos que nos importan. Tenemos en cuenta a los demás porque valoramos, y también calculamos, los beneficios y los costes de cualquier relación. Un sí o un no pueden cambiarlo todo. Una actitud muy humana es la de procurar influir en la conducta del otro, sobre todo a nuestra favor. Es por eso que medimos los efectos de nuestra conducta tanto verbal, como no verbal. Los problemas, por lo general, suelen venir cuando por exceso de espontaneidad, o por no tener en cuenta el contexto, el alcance y el clima de la relación, se dicen cosas que favorecen el malentendido o las malditas presuposiciones.

Si medimos los efectos de nuestra conducta, no cabe duda que la más inquietante es la negación. Consideramos, quizás equivocadamente, que frustrar las expectativas de los demás es malo, feo, sabe mal, nos hace quedar mal y crea una imagen egoísta de nosotros. No hay nada peor que decir que no cuando lo que se espera es un sí clamoroso. ¿Qué es lo que en realidad nos sabe mal? No poder cumplir el deseo que alguien ha puesto en nosotros. Es como si se depositara una confianza que quedará rota por nuestra negativa. Es como si le cortásemos el paso, como si le dejáramos huérfano de sus ilusiones. Parece que causemos un disgusto.

No obstante, también nos resistimos al no porque no sabemos cómo expresarlo, como decirlo sin que parezca una bofetada en toda la cara. Nos cuesta afirmarnos a nosotros mismos. Nos cuesta incluso ser honestos con nosotros mismos y con los demás. Nos cuesta mostrarnos en lo que somos y vivimos. Nos cuesta, digámoslo claro, sostener la capacidad de decepcionar. Si no somos capaces de aceptar la decepción, difícilmente lograremos un alto grado de libertad personal. Porque al decepcionar no hacemos otra cosa que romper con la imagen que se han creado de nosotros. Y, muy a menudo, el no atreverse a decir no es porque evitamos la decepción ajena. Temer por esa decepción es esclavizarse a ser la imagen construida de cómo deberíamos ser. Y hasta ahí podríamos llegar.

En su lugar, intentamos hacer piruetas lingüísticas de lo más rebuscadas. En ese sentido, tiene razón el profesor Steven Pinker cuando afirma que

Nos resistimos al no porque no sabemos cómo expresarlo, cómo decirlo sin que parezca una bofetada en toda la cara

“cuando las personas hablamos nos andamos con rodeos, disimulamos mucho, nos andamos por las ramas, titubeamos y adoptamos otras formas de vaguedad y de segundo sentido. Todos lo hacemos y esperamos que los otros lo hagan también, y al mismo tiempo decimos que añoramos hablar sin rodeos, que la gente vaya al asunto y diga lo que quiere decir, así de sencillo. Tal hipocresía es un universal humano. Hasta en las sociedades más francas, las personas no se limitan a soltar lo que quieren decir, sino que ocultan sus intenciones en diversas formas de cortesía, evasión y eufemismo”.

Abordar la dificultad en decir que no entraña un ejercicio de transitar sobre dos raíles fundamentalmente

X. GUIX, psicólogo y escritor



JOSEP PUJOL

les: uno tiene que ver con nuestros estilos comunicativos, faltados de eso que los ingleses llaman la asertividad. El otro rail es la dificultad en afirmarse a uno mismo. Y cuando esto sucede significa que los mecanismos de seguridad y confianza personal están bajo mínimos. Cuando uno está dispuesto a respetarse, a actuar honestamente, a no temer decepcionar, a confiar en la capacidad de encontrar el acuerdo con el otro, no teme tanto el afirmar como el negar. Cuando se procede así, se produce el efecto contrario del temido: somos respetados por nuestra decisión. Lo que fastidia es la duda, el rodeo y la mentira. La autenticidad suele caer del lado del aprecio.

Vale la pena tener en cuenta lo siguiente: allá donde decimos no estamos abriendo nuevas posibilidades, sólo que lo hacemos negando otras. Allí donde decimos que sí, aceptamos el mundo que se abre ante nosotros, aunque dejamos de mirar otras opciones. Se trata de tomar partido, a sabiendas que detrás de la elección se esconden posibilidades y a la vez renunciadas. Sólo que tenemos miedo. Nos gustaría no equivocarnos. Y también por eso procuramos evitar posteriores sentimientos de culpa. Así, ensartados entre el miedo y la culpa, cuesta afirmarse a uno mismo.

Ante el problema de decir que no, tenga presente los siete principios de la asertividad:

1. Puede hacerse respetar por los demás.
2. Reclame aquello que considere sus derechos.
3. Es imposible que todo el mundo le quiera.
4. Piense en usted positivamente.
5. No se deprima, actúe.
6. No se esconda de los demás.
7. Qué importancia tiene que salga mal, mientras se haya afirmado.

No hay que temer la decepción si uno actúa con dignidad. Es mejor tener pocas expectativas sobre uno mismo y los demás. Esos son los atributos que anteceden a la persona sabia.●

LA CLAVE **Raquel Molero Martínez**

Sin sentimiento de culpa

Me lo prestas?”, “una amistad lo vale todo”, “si me quisieras lo harías”, “me dijiste que sí!”, “hazlo por mí”, “no seas egoísta”... ¿Cuántas veces estas afirmaciones han hecho que digamos que sí cuando en realidad no queríamos? Esto sucede en muchas ocasiones motivado por el miedo a defraudar a los demás, a que cambien lo que piensan de nosotros o a perderles.

Vivimos en un mundo centrado en la imagen que proyectamos, tratando de que el otro vea exactamente aquello de nosotros que hemos tardado tanto tiempo en construir, la parte que podemos mostrar sin sentirnos inadecuados, rechazados o infravalorados. Así, cualquier cosa que haga

Di no sin justificaciones, sin pedir que te comprendan; no dejes que el sentimiento de culpa gane la partida

tambalea esta imagen proyectada hace que tengamos miedo. Miedo a ser nosotros, a mostrar lo que de verdad queremos o sentimos, miedo a perder el estatus o la aprobación. Y ese miedo hace que vayamos cediendo, aceptando, dejando que los demás ganen espacio y perdiendo el nuestro. Como resultado, cada vez nos sentimos más inseguros, más frágiles y más lejos de nuestra felicidad; lo que dificulta nuestra evolución personal.

Comunicarnos de forma eficiente se vuelve a veces un proceso complejo. Mantener relaciones satisfactorias con otras personas facilita la autoestima; no obstante es necesario que aprendamos a poner nuestros propios límites a los demás; eso evitará que en muchas ocasiones nos sintamos frustrados o incluso manipulados. ¿Cómo puedo conseguir decir que no de una forma efectiva?

Priorízate. Aprende a decir primero que sí. Di sí a tus valores, sí a tus espacios, sí a tus derechos y creencias. Hay que partir de la autoaceptación para conseguir el cambio. Aceptarnos y saber dónde estamos y lo que queremos es el primer paso.

Cambia la perspectiva. Evitar hacer determinados juicios sobre ti mismo puede resultarte de ayuda. Conecta con tus necesidades y atiende a lo que quieres y lo que necesitas. Hemos de buscar un equilibrio que nos permita ser tolerantes y comprensivos con los demás y a la vez con nosotros.

Prepárate para rectificar. De inicio muchas veces el otro está preparado para tu negativa y va a intentar convencerte. Es probable que acabes diciendo que sí, así que tendrás que preparar tu discurso para un no posterior.

Di no sin justificaciones, sin poner excusas o pedir que te comprendan; con voz firme y manteniendo la mirada. No dejes que el sentimiento de culpa gane la partida y cree en ti y en tus valores.●

R. MOLERO MARTÍNEZ, psicóloga y profesora del máster en Psicología Clínica y de la Salud de ISEP

PARA SABER MÁS

LIBROS

Atrévete a decir no y refuerza tu autoestima. Xavier Guix. La Esfera de los Libros (2010)

El arte de decir que no. Hedwig Kellner. Obelisco (2005)

Cuando digo no, me siento culpable. Manuel J. Smith. DeBolsillo (2010)

Sí, puedo decir no: Enseña a sus hijos a ser asertivos. Manuel J. Smith. DeBolsillo (2003)

La asertividad: Expresión de una sana autoestima. Olga Castanyer. Desclée de Brouwer (2013)

Ni me explico ni me entiendo: Los laberintos de la comunicación. Xavier Guix. Urano (2011)

Enamórate de ti: El valor imprescindible de la autoestima. Walter Riso. Planeta (2014)