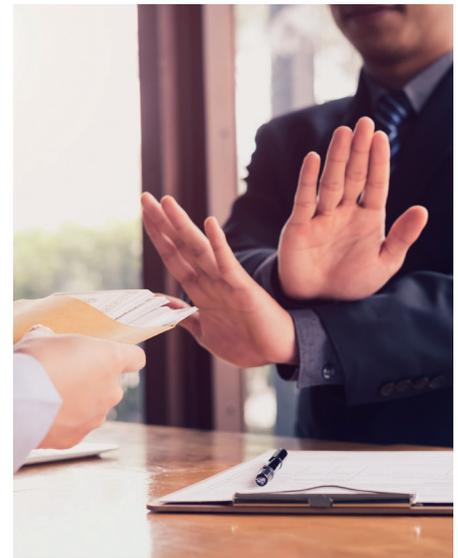


APRENDER A DECIR QUE NO

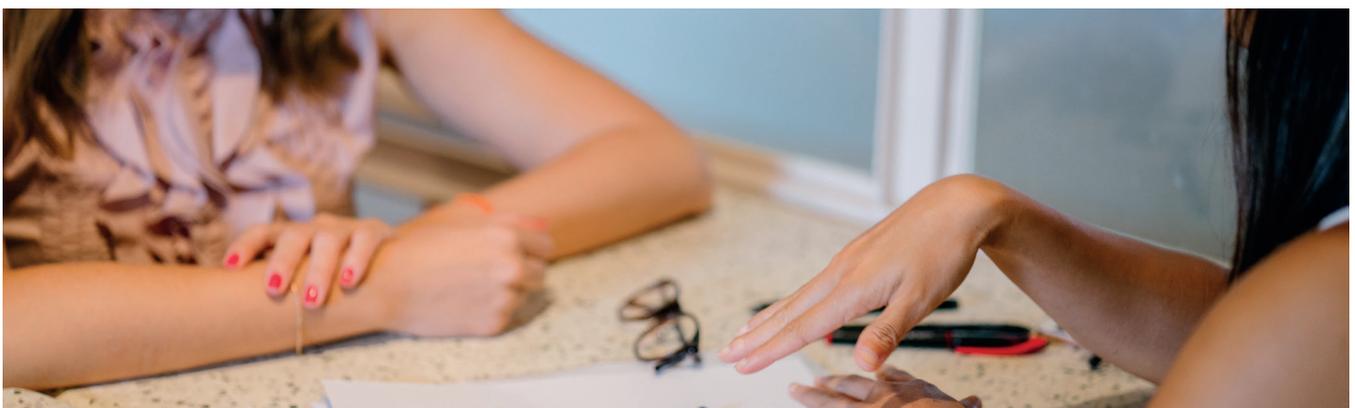
Inseguridad, querer quedar bien, temor a las consecuencias, ser complaciente, nuestra educación... Hay muchos motivos para que nos cueste decir no. El problema llega cuando esto, en algunas personas, es constante y dejan de ser dueños de sus decisiones o su tiempo.

Para este problema existe una herramienta o habilidad de comunicación: la asertividad. Con ella podremos expresar nuestras necesidades, derechos o emociones de forma clara y con respeto. Con este estilo podemos defender nuestros intereses, que el interlocutor vea que comprendemos su postura y así llegar a un acuerdo. Una gestión asertiva de las conversaciones más difíciles nos evitará muchos conflictos.

Este perfil comunicativo se aleja de la pasividad o la agresividad, que son malas compañeras si queremos lograr un objetivo. Aunque aprender a ser asertivo tiene mucho más de práctica que de teoría, hay ciertos consejos que nos pueden ayudar a encauzar mejor nuestras posiciones ante cualquier interlocutor. Estas son algunas recomendaciones de esta técnica de comunicación:



- ✓ **- Confianza y seguridad:** Los primeros ingredientes de una conversación en la que no aceptaremos la propuesta del otro son la seguridad y confianza en nosotros mismos y en nuestros argumentos.
- ✓ **- Visualiza tu conversación:** En muchas ocasiones hay margen para que visualices la conversación con un superior, un cliente, un familiar o un amigo al que le diremos que no. Trata de imaginar la situación, las preguntas que se pueden generar, cómo vas a exponer tus argumentos... Imaginarte cómo vas a decir que no, hará que lo veas factible y que estés más relajado.



- ✓ - **Mantén la calma:** La preparación, la confianza o la elección de un contexto adecuado son tareas que refuerzan nuestra tranquilidad. Es importante que en este proceso la tranquilidad sea nuestro compañero inseparable. La calma nos dará más facilidades para llegar a un acuerdo y, si la situación no discurre por donde habíamos previsto, tendremos mayor capacidad de adaptación.
- ✓ - **Juega con el contexto:** Antes de una conversación que consideras importante es recomendable saber dónde, cuándo y cómo la vas a tener. Analiza si es preferible tenerla en privado o en público, en un lugar más frío o más confortable, a una hora u otra... El contexto puede ayudarnos, o no.
- ✓ - **Piensa en cuánto sabe el otro:** No debemos dar por supuesto que nuestro interlocutor en la conversación conoce nuestros objetivos, nuestro contexto o nuestro pensamiento. No podemos adoptar una actitud pasiva en la comunicación de nuestras necesidades y después lamentarnos de que no hayan sido cubiertas.
- ✓ - **Escucha a tu interlocutor:** El primer paso para una buena exposición de tus argumentos es conocer los del otro. Así podremos hacerle ver los puntos convergentes y también agradecer su exposición. Son maneras de mejorar nuestro discurso, aunque prevalezca la consecución de nuestro objetivo.
- ✓ - **Elige tus batallas:** Aprender a decir que no es importante, pero también lo es saber cuándo, cómo y con quien cedemos. Marca cuáles son tus prioridades y así podrás negociar de una manera más sencilla con aquellas personas con las que tengas muchos frentes abiertos. La preparación de una conversación complicada requiere una energía, un tiempo y una atención que difícilmente podemos trasladar a cualquier conflicto más pequeño.

