

# Aprender a decir “no”

CUANDO QUEREMOS DECIR “NO” Y DECIMOS “SÍ”, ESTAMOS DEVALUANDO NUESTRO “SÍ”



Comunicarse eficientemente con los demás, con precisión y empatía y dejando un poso de imagen positiva ante nuestros interlocutores es uno de los cometidos clave en una vida en sociedad. Se trata de un proceso complejo, en el que debemos articular habilidades aprendidas y talentos naturales (como el dominio del lenguaje oral y gestual, el don de la oportunidad, la adecuada gestión de las emociones, el encanto personal...). Y en el que hemos de combinar la tolerancia necesaria para aceptar y entender al otro, con la capacidad de expresar nuestras opiniones o preferencias.

Hay dos cosas que a muchas personas les resultan muy problemáticas: una es de pedir favores, y la otra, decir “no”. Centrándonos en esta última cuestión, dar respuestas negativas supone un esfuerzo, empeñados como estamos en caer bien, en resultar tolerantes, amables y diligentes.

## Todo empieza en la infancia

Entre las primeras actitudes que aprende un bebé, la de negarse, la de rebelarse ante sus padres, ocupa un lugar preferente. Oponerse es la mejor manera que el niño o niña tiene para afirmarse. Con el paso de los años la es-

## Digamos “no” cuando queremos decir “no”

- No nos sintamos culpables por decir “no”.
- Dar (adecuadamente) prioridad a nuestras necesidades, opiniones y deseos no es una manifestación de egoísmo, sino de responsabilidad, autoestima y madurez.
- Decir “no” cuando lo consideramos justo o necesario es la mejor forma de comprobar en qué medida se nos valora y se nos quiere por cómo somos en realidad.
- Permitámonos verificar que nuestras negativas no sólo no rompen vínculos con los demás, sino que plasman un compromiso de sinceridad, respeto (por los demás y por nosotros mismos), responsabilidad y autenticidad.
- La confianza se fortalece cuando el diálogo y la interacción no se sustentan en falsos asentimientos y condescendencias.
- Si ejercemos nuestro derecho a decir “no”, podremos pensar que los demás hacen lo propio, y asentaremos una comunicación más fiable, veraz y fluida.

trategia del no va remitiendo, aunque en la adolescencia recobra su fuerza y se erige casi en patrón de conducta.

Pero en la medida que el joven va asumiendo mayores cuotas de responsabilidad y autonomía, le resulta más difícil decir no. Comienzan a adquirir relevancia planteamientos como los de evitar problemas innecesarios y propiciar un buen ambiente con su entorno, caer bien a los demás, soslayar las discusiones... El problema surge cuando esta tendencia se consolida en exceso y, por timidez, comodidad o pragmatismo, se convierte en hábito.

**Hay que diferenciar entre no contrariar a nuestros interlocutores porque coincidimos con sus opiniones o planteamientos y entre hacerlo por sistema, en cualquier circunstancia.** Si no manifestamos nuestro desacuerdo cuando discrepamos en cuestiones importantes, o si hacemos lo que consideramos inapropiado o perjudicial para nuestros intereses, antepone las necesidades, opiniones o deseos de los demás a los nuestros. Esto puede causarnos, además de los previsibles perjuicios de índole práctica, problemas de autoestima, y puede transmitir de nosotros una imagen de personas con poco criterio.

Tras esta conducta complaciente puede hallarse la creencia de que llevar la contraria o no aceptar tareas que consideramos incorrectas o que no nos corresponden conduce a que se nos vea (o nos veamos) como egoístas. Muchos piensan que eso es casi lo peor que les pueden llamar, hasta tal punto tienen asumido que la generosidad, la compasión, la empatía y la incondicionalidad son atributos positivos, y del todo contrapuestos al egoísmo natural -y hasta cierto punto, lógico- de las personas.



## SER INCAPACES DE DECIR "NO" EQUIVALE A HACERNOS DAÑO

### ¿Por qué el miedo a decir no?

Algunas personas sufren cada vez que se han de negar a algo, bien sea por miedo a defraudar las expectativas de otros, bien por temor a no dar "la talla" o a no saber argumentar su negativa, o por simple pereza y comodidad. Se trata, en definitiva, del miedo a no ser valorados y queridos. **Nuestra necesidad de ser valorados y tenidos en cuenta puede llevarnos a mostrar una constante disponibilidad a todo, lo que nos sume en una dependencia no sólo de los demás, sino de esa imagen desde la que actuamos.** Esa dependencia dificulta nuestra evolución personal, dinamita nuestra autoestima e imposibilita el libre ejercicio de la responsabilidad que propicia unas saludables y equilibradas relaciones de interdependencia con los demás, en las que decimos "sí" cuando lo consideramos adecuado y en las que mantenemos vigente la posibilidad a decir "no".

### La fuerza del sí

Un "no" a secas resulta demasiado expeditivo; después del "no" conviene decir "sí", aunque sea a la postura contraria de la de nuestro interlocutor, proporcionando alternativas, ex-

poniendo y defendiendo nuestros argumentos con convicción y firmeza, sin herir ni menospreciar a nadie. Y esto sólo es posible si previamente sabemos decir "no" sin sentirnos culpables por ello. Cuando queremos decir "no" y, sin embargo, decimos "sí", estamos devaluando nuestro "sí", ya que, de puro rutinario, lo hemos despojado de su valor. Y devaluar nuestra afirmación es hacerlo con nuestro crédito como personas que tienen criterio propio.

**Hemos de buscar un equilibrio que nos permita ser tolerantes y comprensivos, pero siempre habilitando un espacio para expresar nuestras discrepancias.** Si cedemos siempre, nos estamos haciendo daño. Si no somos capaces de decir "no", pensaremos que a los demás les puede ocurrir lo mismo. Y cada vez que nos digan "sí", dudaremos de si realmente es una respuesta sincera, y por ende, si importamos a nuestro interlocutor.

### Ser nosotros mismos

Conectar con nuestras necesidades, atender a lo que queremos y necesitamos, priorizar el cómo estamos en cada momento, nos obliga a saber decir "no". **En ocasiones, decir "no" deviene necesario para conocernos, para significarnos y mostrarnos al mundo tal como somos.** Desde la sinceridad empática (acercándonos a la situación del interlocutor), entablaremos unas relaciones de autenticidad, en las que impera un diálogo más veraz, fluido y constructivo. Y podremos decir que sabemos con quién hablamos y cómo se encuentra la persona con la que lo hacemos. Hay demasiadas relaciones vacías, formales, vestidas de cordialidad y buenos modales. Una cosa es la sociabilidad y otra muy distinta, la hipocresía del "quedar bien" a toda costa.