

LÍMITES Y CÓMO DECIR NO



En distintas situaciones se nos plantea la necesidad de usar formas correctas de comunicación que nos ayuden a resolver los conflictos de manera adecuada.

Una comunicación correcta debe cumplir ciertas condiciones para que sea asertiva. Es muy importante que podamos expresar nuestras ideas, defendernos de los ataques y al mismo tiempo, no atacar a los demás, no hacerles daño con nuestra forma de comunicarnos.

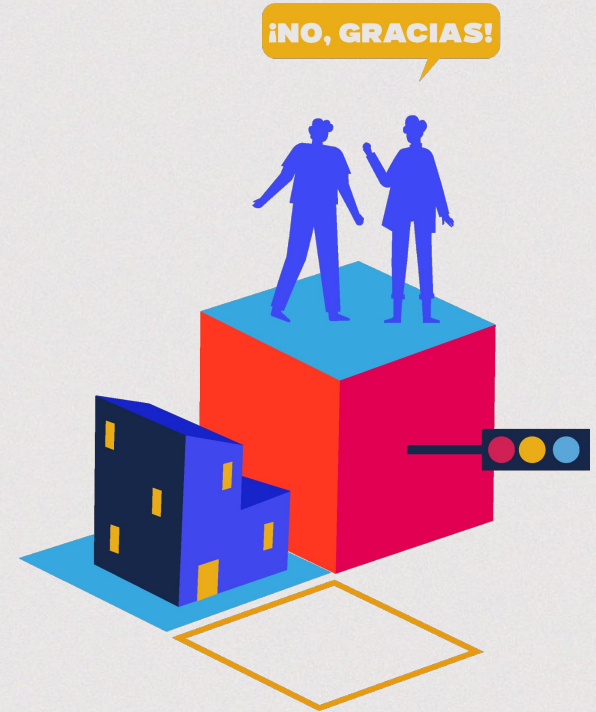
La **comunicación asertiva** implica expresar los pensamientos, sentimientos y necesidades de una manera clara, directa y honesta. Esta comunicación nos permite establecer límites de una forma saludable.

Es MUY importante saber decir que no, pero también hay que saber CÓMO DECIR “NO” defendiendo nuestras ideas, SIN ATACAR O DAÑAR A LOS DEMÁS. Es por ello que hay que aprender técnicas que nos ayuden a la hora de decir NO.

Tips generales

A veces un simple “¡no, gracias!” puede ser suficiente, pero también puedes contestar con estas estrategias o respuestas:

- Da una excusa diciendo que eres alérgico
- Da una excusa diciendo que estás tomando medicina
- “No todo el mundo lo está haciendo”
- Di que tus papás te checan al llegar a tu casa
- Llena tu vaso con una bebida sin alcohol y pretende que sí tiene
- Cambia la conversación o el tema
- Di que ya sabes cómo es y que la verdad te provoca dolor de cabeza
- Di que te tienes que levantar temprano al día siguiente
- Haz una broma al respecto: “No gracias, todavía necesito todas mis neuronas”
- Vete de ese lugar
- Pide ayuda a un(a) amigo(a) que tampoco quiera tomar

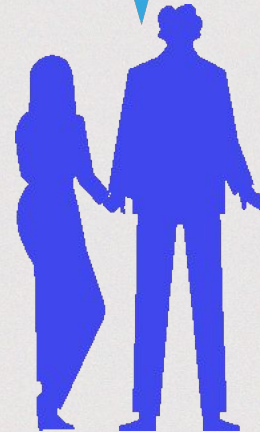


Si lo anterior no funciona, puedes aplicar **las siguientes técnicas:**

Técnica del sándwich:

Consiste en envolver el “no” dentro de algo positivo, por ejemplo:

Positivo: Qué chido que pensaste en mí,
No: pero yo no tomo,
Positivo: muchas gracias.



Técnica del disco rayado (loop) :

Consiste en repetir una y otra vez el argumento con un “no” que apoye al punto de vista que se tiene hasta que la otra persona se dé cuenta de que no va a lograr su objetivo, por ejemplo:

“No gracias, no, no todo mundo lo está haciendo, no, no gracias, no, estoy tomando medicina, no”.



Técnica del plato lleno:

Consiste en hacer evidente que estás muy ocupado o que estás haciendo otra cosa que no te permite hacer eso que te piden, por ejemplo:

“No, mira ahorita me toca hacer ...”

“No puedo, fíjate que estoy pendiente de una llamada...”

“Muchas gracias, es que ahora estoy platicando con mi amigo/a”

“No, gracias, ya estoy tomando otra cosa”



Técnica de revertir la presión:

Consiste en revertir la presión social y cuestionar a la otra persona para que sienta que le está tomando demasiada importancia a presionarte y que no tiene sentido. Puedes hacer una pregunta del tipo:

¿Y por qué te interesa tanto que tome?
¿Y por qué te importa tanto lo que haga o no?



Normalmente, la respuesta suele ser que en realidad no es que les importe tanto, solo lo hacen por seguir el juego.