



ASSERTIVITAT

La capacitat de dir no

És molt habitual que a les persones ens costi dir no a les peticions dels altres. Pel que sembla, en la nostra infantessa algú va ometre deliberadament ensenyar-nos aquesta capacitat. I aquest és un problema generalitzat en la nostra cultura.

Quan algú, pel passadís, et diu: que tens un moment?, com t'hi pots negar! Deixes allò que estiguis fent i dediques un temps a aquesta persona. La temença al que pugui succeir és el que ens mou a dir *sí* (es podria queixar a un superior, no saludar-te més, pensar que ets un antipàtic...), una cosa que no necessàriament hauria de ser així. Pensa en les teves prioritats i busca la manera d'assolir-les.

Quan hi ha una interrupció, allò més pràctic és contestar: "ara no", i dir quan serà possible la trobada. També és positiu que l'altra persona entengui que tens uns objectius per complir. Tots sabem que qualsevol assumpte, llevat de casos especials, pot ajornar-se uns minuts o hores sense que passi res.

Pots aprendre a dir *no* sense ofendre l'altre si t'atens a aquestes pautes:

1. Escolta, mostra interès i comprensió pel que l'altre demana
2. Digues-li *no* immediatament per no crear falses esperances
3. Justifica breument la teva postura de rebuig
4. Ofereix alternatives

Mitjançant aquestes senzilles pautes comprovaràs que pots dir *no* i que l'altra persona també t'ho agrairà, perquè si ets la persona que la pots ajudar, tindràs més temps per estar amb ella.

Ara, practica i veuràs que obtens resultats!

Una altra dificultat que sol anar relacionada amb la dificultat de dir *no* és que se'ns omple l'agenda de "patates calentes" o problemes que altres ens traspassen. La "patata calenta" sol anar per lliure i sempre hi ha algú que ens la col·loca. Per tant, cal estar sempre a l'aguait perquè això no passi. Desconfia especialment dels qui se t'acosten amb to tristici tot dient: "tinc un problema"; segurament tenen una "patata calenta" preparada per a tu.



Per ser eficaç, utilitza la metodologia següent:

1. Fes que la persona especifiqui el problema amb què s'ha trobat
2. Pregunta-li quines solucions ha provat per resoldre'l
3. Fes que enumeri altres possibles solucions que es podrien tenir en compte
4. Suggereix-li que hi faci recomanacions i deixa-li clar que la decisió és seva
5. Fes que especifiqui quin pla d'acció posarà en pràctica
6. Expressa-li la teva confiança que serà capaç de resoldre el problema.

Seria com penjar un rètol que digués:

“Abans d'exposar-me els teus problemes, prepara les solucions. Si em converteixes en part de la solució, aleshores és que tu formes part del problema. Ara hi pots entrar, i m'agradarà ajudar-te.”

Barcelon**a**ctiva



Cofinancen:

