

No se lo digas a nadie... así

El libro que puede convertirte en un experto en manejar no sólo situaciones conflictivas, sino en conseguir unas relaciones armónicas con todas las personas que te rodean.

Texto: Francisco Gavilán

Fotos: Archivo

¿Sabes decir correctamente las cosas? ¿Puedes comunicarte con los demás sin molestarlos, herirlos, humillarlos o hacerlos sentir mal? ¿Sabes controlar tus emociones antes de hablar? ¿Te dejas llevar por tu “pronto” en las situaciones conflictivas o cuando son los demás quienes te agreden verbalmente? ¿Conoce las claves verbales para causar siempre buena impresión a tus interlocutores? Si tus respuestas son todas –o casi todas– negativas, no te desanimes. No estás solo. Muchas personas corrientes –jóvenes, adultas y mayores– y personajes famosos padecen la misma situación que tú. La buena noticia es que hablar correctamente controlando las emociones negativas se puede aprender. Los analfabetos de hoy no son los que no pueden leer, ¡sino los que no saben cómo aprender!

Un libro diferente

Hay muchos libros de autoayuda sobre la forma de mejorar la comunicación en las relaciones humanas. Pero, probablemente, muy pocos como el que publica ahora Editorial Zenith (Planeta) con el título que encabeza este artículo. Lo que distingue esta obra de otras es, básicamente, su claridad expositiva, su amenidad, y, muy especialmente, los numerosos ejemplos

prácticos de frases que decimos en la vida cotidiana emocionalmente incorrectas, esto es, llevados por las emociones negativas (rabia, ira, rencor, resentimiento, venganza, etc.), confrontándolas con la manera en que deberíamos decir las en base a la Inteligencia Emocional. El estilo y la utilidad de este libro lo van a convertir muy pronto en un referente permanente en la vida cotidiana de muchos lectores. O, lo que es lo mismo, en su “libro de cabecera”.

Aunque la mayoría de personas reconoce la importancia de una correcta comunicación para lograr unas relaciones armónicas con los demás, son muchas también las que confiesan atravesar, en este sentido, situaciones conflictivas con la pareja, la familia, los amigos, y en el eterno conflicto generacional entre padres e hijos. El motivo es que, muchas veces, no somos capaces de manejar nuestras propias emociones negativas ni gestionar las de los demás. En consecuencia, nos comunicamos de manera molesta, humillante u ofensiva con nuestros interlocutores.

Elige cuidadosamente tus palabras

Mucha gente elige sus palabras cuidadosamente mientras habla





con la pareja, los amigos o los desconocidos. Pero, cuando está nerviosa, irritada o se pone a la defensiva puede decir frases inoportunas, contraproducentes u ofensivas. Sin embargo, si somos capaces de controlar nuestras emociones negativas, estaremos en disposición de elegir las mejor, anulando nuestro primer impulso a menudo perjudicial tanto para nosotros como para nuestros receptores. Elijamos bien las palabras, siguiendo la idea de Platón cuando afirma que “buscando el bien de nuestros semejantes, encontraremos el nuestro”.

Respetando las Reglas de Oro de *No se lo digas a nadie... así*, se aprende a manejar valiosas técnicas para **hacer y recibir críticas** sin que nadie se sienta ofendido; **escuchar con empatía**; **dar negativas** sin que los demás se sientan rechazados; **elogiar** sin pasarse a la adulación; y **discrepar** sin ser desagradable. Interiorizar estas claves y conseguir sus sorprendentes beneficios en la vida personal requiere, eso sí, un mínimo esfuerzo –el éxito es una escalera por la que no se puede subir con las manos en los bolsillos– y su autor, el psicólogo y escritor Francisco Gavilán, demuestra, desde hace tiempo,

los brillantes resultados de estas técnicas en los seminarios que imparte. Como también dice el psicólogo Bernabé Tierno en el prólogo, este libro tiene todos los ingredientes necesarios para que cualquier lector medianamente inteligente se transforme en un experto en manejar situaciones conflictivas. De ahí que aprender a expresarse de forma emocionalmente correcta nos llevará automáticamente a un cambio positivo en nuestras relaciones personales. Veamos en el siguiente cuadro la “filosofía” del libro...

Para qué vivimos si no es para hacernos la vida más llevadera unos a otros

Hoy se sabe que el éxito de una persona en sus relaciones sociales depende muchísimo de su habilidad para usar un lenguaje emocionalmente correcto. Es decir, hablar controlando sus emociones negativas y canalizando éstas positivamente para sentirse bien ella misma y hacer sentir bien a los demás. El objetivo es pensar antes de hablar. Si no controlas las emociones, te comportas irreflexivamente, sin pensar, esto es, reaccionas (eres “reactivo”). Si, en cambio, aprendes a controlarlas (piensas antes de hablar), actúas (eres “proactivo”). Quien no domine el arte de expresarse bajo estos parámetros está condenado a la infelicidad. Y, lo que es mucho peor, al conflicto permanente. Lo que nosotros decimos y cómo lo decimos puede tener

poderosos efectos en nuestras relaciones, acercándonos más a las personas o distanciándonos de ellas. Una sola frase puede convertirse en una caricia o dejar una cicatriz difícil de curar. ¡Según usemos las palabras, éstas pueden convertirse en ventanas abiertas de par en par o en muros infranqueables!

¿Cuál es el secreto, pues, para dominar este nuevo estilo de comunicación?

El arte de criticar (cómo conseguir que las críticas funcionen a tu favor, no en tu contra)

La crítica es como el aceite de ricino: muy fácil de recetar, pero difícil de tomar.

A pesar de ello, nada consideramos tan necesario como corregir las costumbres ajenas. Así, pues, momentos para criticar a los demás surgen a diario. Pero pocos saben hacerlo para conseguir el efecto deseado. En vez de mejorar la situación o la conducta de alguien, la crítica empeora la situación. En parte, por falta de habilidad para hacerla, y, en parte, por el deseo de cambiar al otro. También por buscar con la crítica el desahogo personal o la venganza por algo que nos enrabió en el pasado. La primera regla de oro es: evitar las críticas (pregúntate: ¿qué hubiera hecho yo en su lugar?) Pero, si es absolutamente necesario hacerlas, hay que tener presente que sólo se debe criticar por dos razones:



ES EMOCIONALMENTE MÁS CORRECTO...	
• ELOGIAR que...	CRITICAR
• RESPONSABILIZARSE que...	CULPAR
• DISCREPAR que...	DISPUTAR
• PERSUADIR que...	IMPONER
• RESPETAR que...	TOLERAR
• SUGERIR que...	ORDENAR
• SOLUCIONAR que...	QUEJARSE
• RECONOCER LOS ERRORES que...	EXCULPARSE
• ESCUCHAR que...	INTERRUMPIR
• RECHAZAR OFRECIENDO ALTERNATIVAS que...	DECIR SÓLO “NO”
• HABLAR DE “NOSOTROS” que...	DEL EGOCÉNTRICO “YO”



- a) **para solucionar un problema,**
y b) **modificar una conducta.**

Las relaciones de pareja, por ejemplo, son un campo abonado para los reproches. Aunque hombres y mujeres hablen el mismo idioma, eso no significa que siempre se entiendan. Frases como: *Tú no me comprendes, Tú nunca me prestas atención, tú me provocaste, ¡Pues tú, el año pasado hiciste lo mismo!* son mensajes en los que el “tú” se concentra en la otra persona, lo que equivale a “repudiarla” o “culparla”. En cambio, usando el “Yo” concentras la atención en ti mismo. La solución está en decir lo que sientes en vez de acusar. Veamos unos ejemplos:

CÓMO DAR NEGATIVAS

“No” o “No puedo”

Si alguien te pide un favor o una ayuda evita un “no” absoluto y rotundo. Acompáñalo siempre de una razón para no herir a tu interlocutor. Ofrece alternativas: **“No puedo ayudarte hoy, pero sí mañana”** o **“No puedo hacerte esto, pero puedo hacerte esto otro”**

**El arte de dar negativas
(si no te atreves a decir “no”
cualquier persona podrá
manejar tu voluntad)**

“No” es una palabra que todo el mundo entiende a la primera (salvo los niños), pero tiene mala reputación. Sin embargo, todos tenemos derecho a negar un favor o una petición que alguien nos hace. Decir “no” es una afirmación de la personalidad. Pero la forma emocionalmente correcta de dar una negativa es separando ésta de la

CÓMO CRITICAR

“Tú no comprendes nunca nada” o
“Tú nunca me prestas atención”

Frases descalificadotas que atentan contra la autoestima del receptor, donde el pronombre personal “tu” preside la sentencia, es un chantaje afectivo porque convierten al otro en el responsable de nuestro malestar. Es preferible decir: **“No me siento atendido(a) por ti”** (así se expresa el sentimiento que uno tiene, no lo que el otro hace)

¿Por qué nunca encuentras tiempo
para dedicármelo?

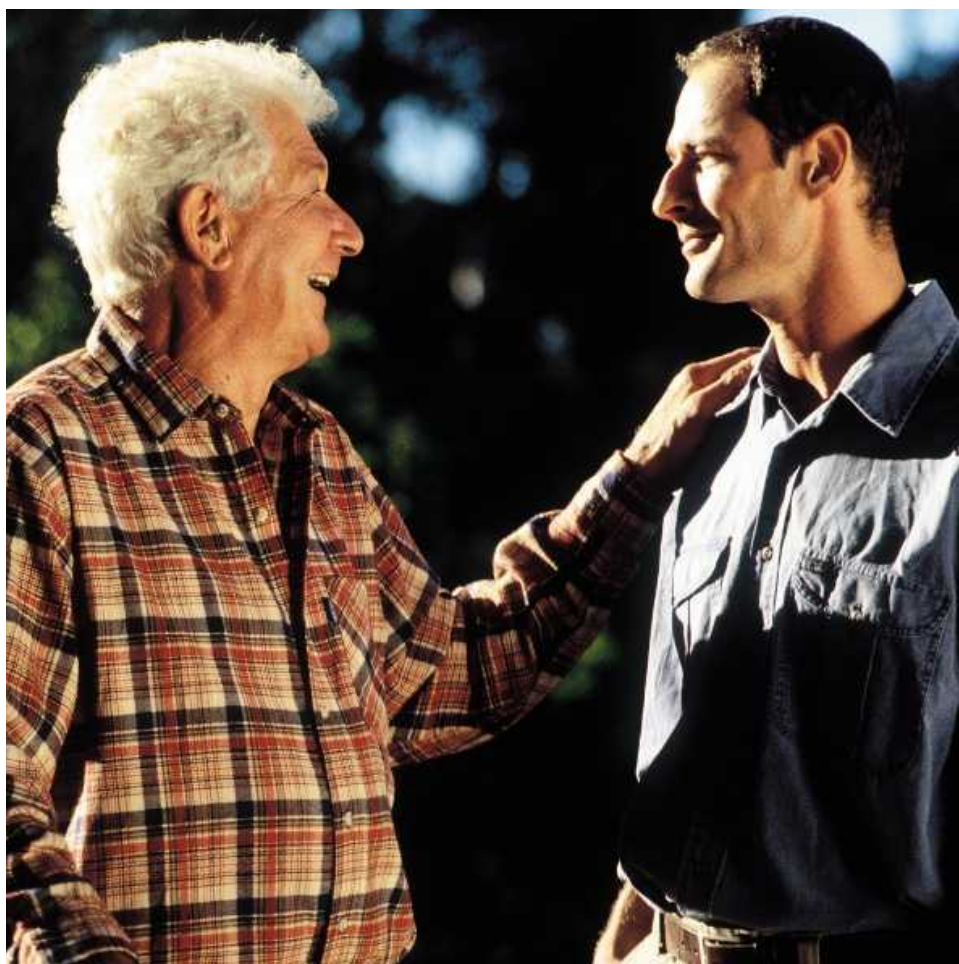
Siguiendo la misma regla anterior, mejor formular la petición de manera directa y amable: **“Me gustaría que pasáramos más tiempo juntos”**

persona destinataria de la misma para que no se sienta rechazada. Esto es, dejar claro que lo que se rechaza es la petición no la persona que la formula.

Ayudadoras compulsivas

Si estás sentada a la mesa y algún miembro de tu familia desea algo, ¿te precipitas a buscárselo? ¿Aceptas hacer algo que en realidad querías rechazar por no ser capaz de responder simplemente “no”? Si tus respuestas son afirmativas, probablemente eres lo que se ha dado en llamar una *ayudadora compulsiva*. Una actitud que afecta más a mujeres que a hombres. Pese a tu buena intención, es un error tratar de ser la persona más agradable y complaciente del mundo. En principio, el deseo de ayudar o complacer a los otros es una actitud positiva que contribuye a mantener buenas relaciones personales. Pero en la mentalidad de muchas mujeres aún permanece un prejuicio arraigado. El de que tienen que mostrarse serviciales en todo momento ante peticiones o exigencias de los demás, especialmente si se trata de miembros de la familia.

Las *ayudadoras compulsivas* son personas con problemas de inseguridad que no han aprendido aún a dar una negativa. Creen, erróneamente, que van a dejar de quererlas o las rechacen si no se muestran complacientes. Intentan ser todo para todos y acaban siendo nada para aquellas perso-



CÓMO DISCREPAR SIN SER DESAGRADABLE

<p><i>“No soy el único que opina así Tu hermana piensa igual que yo”</i></p>	<p>Apoyar tus argumentos arrastrando a los demás no sólo incrementa la divergencia, sino que emponzoña la relación. Demuestra que tu argumento no tiene por sí mismo suficiente solidez. Mejor: “Así es como yo opino, si quieres lo discutimos”</p>
<p><i>“Pues tú hiciste lo mismo el mes pasado y yo no te dije nada”</i></p>	<p>No hay que apelar a hechos pasados. Acumulan agravios, lo que provoca la escalada del conflicto en vez de reducirlo. Mejor: “Discúlpame. Procuraré tenerlo en cuenta”</p>

CLAVES PARA QUE ESTAS MUJERES APRENDAN A DECIR “NO”

- Elimina la búsqueda de aprobación
- Reafirma tu personalidad
- Cambia de actitud sin sentirte culpable
- Busca tu sitio: ubícate



nas a las que más favores dispensan.

El arte de discrepar (tenemos que aprender a estar de acuerdo en no estar de acuerdo)

Muchas personas tienen miedo a discutir. Pero discrepar es una parte inevitable de las relaciones humanas. Siempre ha habido

y habrá discrepancias entre las personas. Existe la generalizada creencia de que discutir es malo. Pero discutir no es, por definición, negativo. Ni tampoco hay que evitar los desacuerdos. Lo que sí es necesario es **aprender a discutir**. Porque los conflictos surgen, por lo general, por el fallo de no tolerar el punto de vista del otro. ¿Es posible discu-

tir sin perder los papeles? Entre las numerosas reglas de oro que, en este sentido, ofrece “No se lo digas a nadie... así”, una de las principales es no ponerse a la defensiva o reaccionar con agresividad. Veamos.

“No se lo digas a nadie... así” (Edit. Zenith-Planeta. 254 pgs. Precio 15 euros.