



Técnicas para aprende a decir **NO**

Lcda. Carmen Tocha • Número de Palabras: 760

Índice

Técnicas para decir no

- Técnica del NO pág. 3
- Técnica del Disco Rayado pág. 3
- Técnica del Cambio de Tema pág. 5
- Técnica “Para ti- Para mí” pág. 5
- Técnica “Es posible” pág. 6

Glosario pág. 8

Referencias pág. 8

Técnicas para decir NO

Técnica del NO

Consiste sencillamente en decir no. Generalmente, cuando te están tratando de convencer de algo que no quieres, dar largas explicaciones no te trae ningún beneficio. Basta con que digas de forma firme NO. Muchas veces las personas siguen insistiendo, entonces tú también insistes en decir de forma breve NO, por ejemplo puedes decir “Ya te fije que no” o “No lo haré” o “Por supuesto que no”.

**QUÉ PARTE DEL
NO
ES LA QUE NO
ENTIENDES?**

Lee el siguiente diálogo y fíjate cómo responde el joven a quien están tratando de convencer de hacer algo que no desea.

- Esto está buenísimo, Pruébalo.
- NO
- No seas marica, Pruébalo.
- YA TE DIJE QUE NO.
- ¿Pero, por qué no? Mira a tu alrededor, todos lo están tomando.
- SÍ, YA ME DI CUENTA, SIEMPRE NO.

¿Te das cuenta que no es necesario dar grandes explicaciones? Simplemente di NO.

Técnica del Disco Rayado



Esta es otra técnica que te ayudará lograr que “los insistentes” te dejen en paz.

Hubo una época en que el tocadiscos era el principal equipo para reproducir música y los discos de vinilo el único formato de reproducción. Cuando uno de esos discos se rayaba la parte de la melodía en la que estaba el rayón se repetía una y otra vez.

Por eso a esta técnica se le llama la técnica del disco rayado. Consiste en repetir una y otra vez, sin levantar la voz y sin enojarnos, las palabras que expresan lo que deseamos o pensamos. Es como si nuestra voz se hubiera rayado en la misma frase. Apliquemos esta técnica al ejemplo anterior:

- Esto está buenísimo, Pruébalo.
- NO ME INTERESA.
- No seas marica, Pruébalo.
- NO ME INTERESA.
- ¿Pero, por qué no? Mira a tu alrededor, todos lo están tomando.
- NO ME INTERESA.

Las personas que nos están presionando terminan por cansarse y dejarnos tranquilos.

Técnica Cambiar de Tema

Consiste en proponer con entusiasmo una alternativa a lo que nos están ofreciendo. Veamos cómo funciona:

- t- Esto está buenísimo, Pruébalo.
- NO ME INTERESA ¿POR QUÉ NO EN VEZ DE ESO VAMOS A BAILAR?
- No seas marica, Pruébalo.
- LA VERDAD PREFIERO BAILAR ¡VAMOS HOMBRE!

Date cuenta que no reaccionas ante las provocaciones de los otros, sino insistes en tu propuesta.

Técnica “Para ti- para mí”

Como ya hemos visto anteriormente, cuando nos negamos a hacer algo, los otros tratarán de presionarnos a través de agresiones verbales o críticas. Esta técnica nos ayuda a no enojarnos cuando esto sucede y a mantenernos firmes en nuestra decisión. Veamos cómo funciona:

- Esto está buenísimo, Pruébalo.
- NO ME INTERESA.
- No seas marica, Pruébalo.
- PARA TI SERÉ UN COBARDE. PARA MÍ SOY ALGUIEN QUE SABE DIVERTIRSE SIN NECESIDAD DE TOMAR ESO.

En esta técnica siempre usas una frase que empiece con “Para ti seré...” acompañada por el insulto que te dijeron y luego otra que empiece con “Para mí soy...” acompañada por algo positivo acerca de ti mismo.

Esta técnica nos muestra como personas muy seguras de nosotras mismas y generalmente hace que la presión ceda.

La técnica de “Es posible”

Al igual que la técnica anterior, esta se utiliza cuando nos han insultado con el fin de manipularnos a hacer lo que no queremos. Consiste en darle la razón a la otra persona, pero manteniéndonos firmes en nuestra decisión.

- Esto está buenísimo, pruébalo.
- ES POSIBLE QUE ESTÉ MUY BUENO, PERO NO LO VOY A PROBAR.
- No seas marica, pruébalo.
- PUEDE SER QUE PAREZCA MARICA, PERO NO LO PROBARÉ.
- ¿Pero, por qué no? Mira a tu alrededor, todos lo están tomando.
- ES POSIBLE QUE TODOS LOS ESTÉN TOMANDO, PERO YO NO.

Como puedes ver no ceder a la presión de grupo es muy importante para nuestro desarrollo personal y se logra a través de comportamientos verbales (lo que decimos) y no verbales (cómo lo decimos). La clave es dar respuestas firmes, claras y directas sin cuestionar a los demás.

Sin embargo, hay ocasiones en las que la insistencia o la intensidad de la presión son tan desagradables que la mejor respuesta es marcharse y abandonar la situación de grupo. Otras veces la actividad que proponen puede ser realmente peligrosa o muy dañina. En estos casos es mejor recurrir a un adulto de confianza. Algunos casos en los que esto es recomendable son:

- Cuando alguien te está haciendo daño.
- Cuando alguien te toca de manera inadecuada y que te desagrada.
- Cuando alguien te presiona para hacer algo peligroso.
- Cuando alguien te presiona para hacer algo ilegal.
- Cuando alguien te amenace.



Glosario

- **Acalorado.** Se dice de una conversación o discusión apasionada.
- **Agresión Verbal.** Agredir a alguien con palabras ofensivas e insultos.
- **Ceder.** Rendirse.
- **Digno.** Merecedor de algo positivo.
- **Erguido.** Levantar y poner derecho algo, especialmente el cuello y la cabeza.
- **Halagar.** Dar a alguien muestras de afecto, diciendo las cualidades que posee.
- **Provocación.** Irritar o estimular a alguien con palabras u obras para que se enoje.
- **Recurrir.** Acudir.
- **Ridiculizar.** Exponer a la burla o menosprecio.
- **Rodeo.** Manera indirecta o medio no habitual empleado para hacer algo, a fin de eludir las dificultades que presenta.
- **Vinilo.** Sustancia de la que se hacían los discos fonográficos.

Referencias

- Inglés Saura, Cándido., “Enseñanza de habilidades interpersonales para adolescentes”, Madrid, ed. Pirámide, 2009
- Programa Discover, Apendiendo a Vivir; Junta de Castilla y León
<http://www.jcyl.es/web/jcyl/Familia/es>
- http://www.psicologia-online.com/monografias/5/comunicacion_eficaz.shtml
- Foto de portadas: www.Shutterstock.com