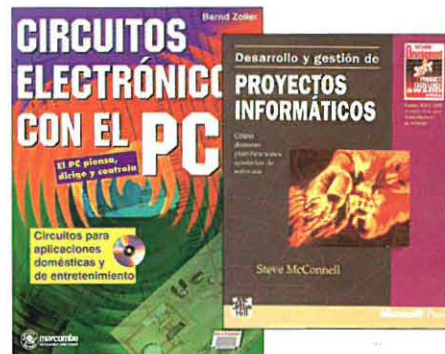


## LIBROS



- Microsoft Office 97. MacGraw-Hill.
- Desarrollo y gestión de proyectos informáticos. Steve McConnell. MacGraw-Hill.
- Microsoft Access 97. Evan Callahan. MacGraw-Hill.



**bit**  
Recomienda

YOLANDA  
CASTRO

## SELVA URBANA

**DÉJENME** que les presente a P.L.L. (se han usado siglas para proteger su identidad): honrado ciudadano, con una familia más o menos estable, trabajador, fiel a su empresa, con lo que suponemos que se encuentra en situación laboral activa, y con una edad indefinida (una es educada y en estos temas es mejor no ofender). P.L.L. era considerado por sus amigos, por su cónyuge y por sus compañeros de oficina como una persona fácil, dócil y, sobre todo, que nunca ponía peros a las peticiones y solicitudes de ellos. Pero, ¡ay!, P.L.L. ocultaba un gran pesar: no se expresaba libremente por miedo a perder o, peor aún, por miedo a un enfrentamiento directo que cortara su relación.

Si, se podría afirmar que P.L.L. es una bomba de relojería. Veamos un ejemplo: en una cierta situación, con unos amigos, y tras casi toda una tarde en la que P.L.L. estaba bastante aburrido y enfadado (interiormente, claro) y con la sensación de haber perdido el tiempo en tonterías, a uno de los amigos se le ocurrió ir a tomar algo a un cierto lugar cerca de donde se encontraban. Harto ya de tanta tontería, P.L.L. le soltó toda su

agresividad y frustración: "¡Me voy, no os aguento más!". A lo que este amigo le espetó: "¿De qué vas? Si no quieres venir a "Copa's" no venegas, pero no te lo tomes así, sólo era una sugerencia.". Semanas más tarde, P.L.L. se enteró de que estos mismos amigos habían quedado ya tres veces y él no fue incluido.

El pobre P.L.L. está muy abatido; no quiere perder más amigos, pero tampoco aguanta más ser una oveja. ¿Podríamos echarle una mano? Su problema se encuentra en no saber expresar y mantener su opinión, por un lado, y en no saber decir no, por otro. En definitiva, tiene problemas de asertividad (¿Aserqué?).



Ser asertivo no es ni más ni menos que adoptar una postura flexible, pero a la vez firme, adecuada a la situación. No exige una implicación "sentimental", ni mucho menos agresiva con el otro, sino más bien neutra, que no ambigua, separando así la situación de la persona. Fácil, ¿eh? Por eso, conviene evitar ir almacenando negativas y sentimientos que luego se confunden con nuevas situaciones pero con la misma persona y que no son más que interferencias (¿de radio?). Escuchar al otro, no oír en el sentido físico simplemente, y demostrarle que le tienes en cuenta pero que tu punto de vista también hay que considerarlo para llegar a un punto intermedio o de aceptación mutua.

Filosofando un poco, debemos ser como el junco en la laguna, que se pliega y se adapta a las condiciones sin dejar por ello de perder su forma inicial ni sus características propias. Habrá veces en que sentimiento y situación irán unidos y llevarán a rupturas, pero si éstas son necesarias nunca hay que plegarse sino aceptarlas y aprender de ellas. ■