

Aprende a decir no por defecto



José Carlos Álvarez

Aprende a decir no por defecto

Voy a comenzar con dos citas:

“Solo aprendiendo a decir no podemos concentrarnos en las cosas que realmente importan.” Steve Jobs

“Si hubiera hecho caso a mis clientes les habría dado un caballo más rápido.” Henry Ford

Creo que estas dos frases resumen prácticamente todo lo que te quiero contar, pero voy a arriesgarme y hablar de mi experiencia personal, con la esperanza de que lo que me pasó a mí pueda ayudarte a ti.

Llevo desde los 18 años currando. Comencé haciendo encuestas a pie de calle, trabajé también como camarero, como agente de adquisición de espacios para instalaciones, organizando instalaciones y obras en calles, como financial controller y he tenido varios negocios.

Todo ello me ha llevado mucho tiempo.

Mucho.

Y de todo ello he aprendido por supuesto que sí.

Sin embargo, ahora, y con la perspectiva de la edad me doy cuenta **de un error crucial.**

Un error que he ido cometiendo a lo largo de mi carrera profesional. Un error que poco a poco en los últimos años he intentado cambiar. Más que nada por la necesidad de que el día tenga más horas, por mi falta de tiempo.

Mi error: decir sí a todo.

Solía ser un tipo bastante complaciente. Con esto me refiero a que cuando me llegaba una petición de cualquier tipo, intentaba solucionarla de la forma que fuera. **Actuaba digamos como ventanilla única.**

Este modo de actuar no está mal. **Te ayuda a aprender muchas cosas** porque actúas en muchos campos a la vez y digamos que llegas a más cosas.

No está mal, cuando tienes tiempo para hacerlo.

Porque **este modo de actuación consigue que disperses tu atención** más allá de lo que realmente importa para ti, para tu trabajo y ojo, para lo que los demás esperan de ti.

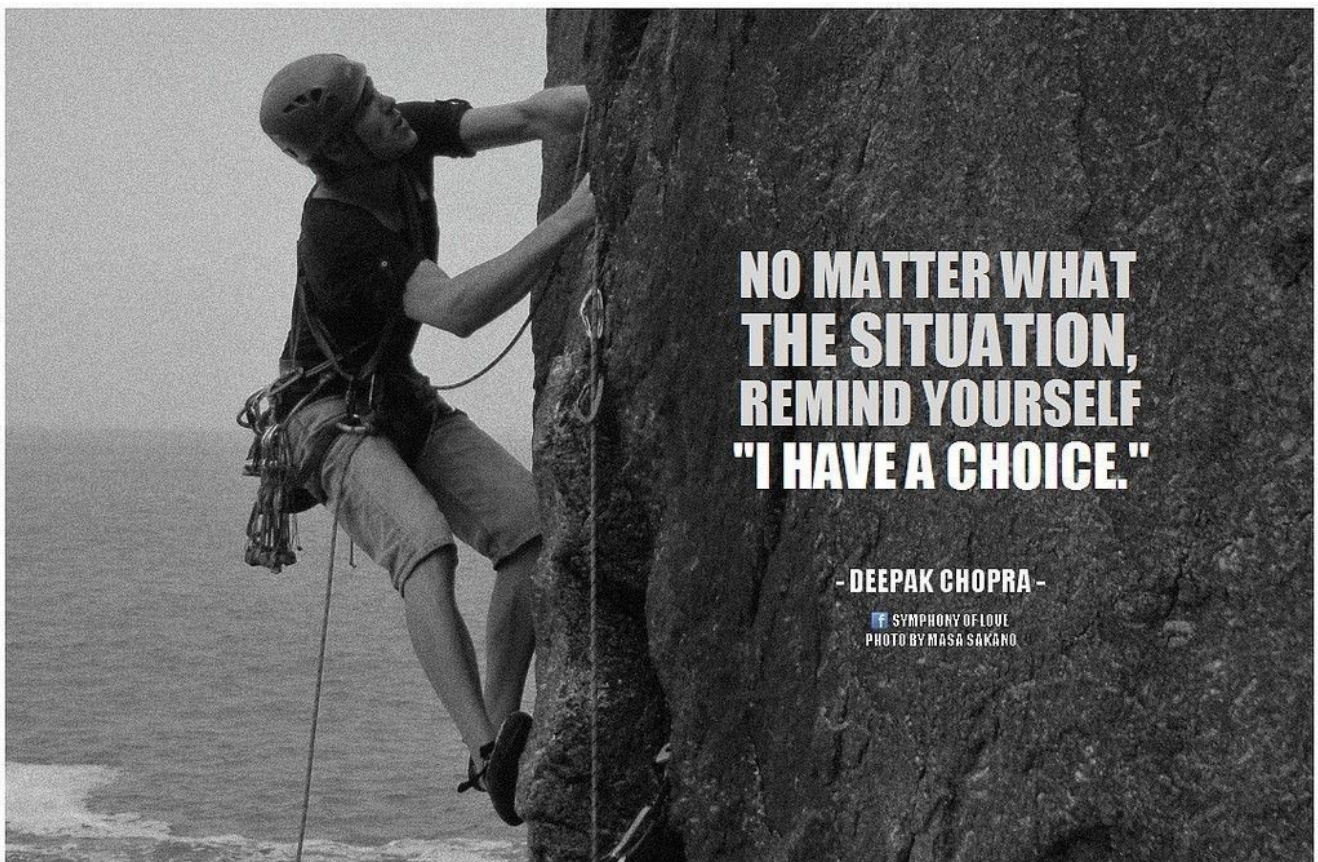
Cuando tienes tiempo, puedes actuar como ventanilla única. Ayudas a la gente y además aprendes. Todos ganamos

Aprende a decir no por defecto

El problema es que **cuando no tienes tiempo, al actuar como ventanilla única haciendo cosas que no importan realmente, o al menos no encajan dentro de tus objetivos. Estás eligiendo mal.**

Y esto es un problema para ti.

Cuando dices que sí a algo que no te importa, al mismo tiempo, estás eligiendo dejar de hacer otras cosas que sí importan. Porque tu tiempo, no lo olvides, es **LIMITADO**.



Decir que sí a todas las peticiones es la forma más sencilla de actuar. **Las personas suelen evitar los enfrentamientos.** Es algo incómodo, y muchas personas ni siquiera se plantean decir no porque no tienen el valor para dar la cara, para enfrentarse. Deciden que la mejor opción es el sí.

Pero **no es la mejor opción.**

Decir sí suele suponer demorar las cosas, complicarlas y **acabar trabajando en cosas en las que no crees y que además no te aportan.**

Aprende a decir no por defecto

Ahora actúo con una única regla:

¿La petición aporta más valor a las actividades que realizo?

Si la respuesta es si, voy a por ella con todo lo que tengo.

Si la respuesta es no. Entonces simplemente digo NO.

Has de tener clara una cosa: **el cliente no tiene siempre la razón**, igual que tu jefe tampoco la tenía cuando te forzaba a tomar alguna decisión. Repite conmigo: no tiene siempre la razón.

Y no estoy hablando de que seas desagradable o que rechaces algo de malas maneras. Claro que no.

Estoy hablando de **que actúes como lo que eres. Un/a profesional competente**. Con la experiencia suficiente en tu campo para decirle con sinceridad a tu cliente que su petición no tiene sentido.

Seguramente le convenzas, porque la gente suele actuar con sentido común. Y si no lo convences, recomiendale un competidor.

Tú satisfacción con el trabajo que realizas es condición necesaria para que tu cliente también esté satisfecho, y tu trabajo debe estar realizado para aumentar el valor que le ofreces a tu cliente. Si estas dos premisas se cumplen, estarás en disposición completa para **explicarle a tu cliente por qué tu solución es mejor** que la suya.

Porque **tú eres la persona con la experiencia suficiente**.

Aprende a decir no por defecto

Hazme caso, Aprende a decir no por defecto y **ganarás tiempo para darle mayor valor a tus clientes importantes, estratégicos o rentables..** Que son los que realmente importan.

¿Quieres más?

Tengo más recursos y contenidos esperando a que decidas dejar de ser un autoempleado y convertirte en empresario.

¿Te atreves?

Sí, me atrevo dame más.

