El arte de decir que no

En mi empresa, llevo la responsabilidad del mantenimiento de una zona geográfica en España. Sin embargo, cuando mis compañeros de las otras tres zonas me piden ayuda, yo dejo lo mío para ayudarles porque tengo más experiencia que ellos y es mi responsabilidad.

Éste fue el comentario de un cliente cuando en la primera sesión de *coaching* se puso como objetivo de su proceso "aprender a conciliar más".

La primera pregunta que le hice fue, ¿en quién delegas tu trabajo cuando estás ayudando a tus compañeros? Su respuesta fue, en nadie. ¿Quién lo haces entonces? Siempre yo. ¿Cuándo lo haces? Normalmente en horas fuera de la jornada laboral, puesto que es cuando estoy más tranquilo porque nadie me molesta o me pide nada.

En estos tres párrafos podemos ver que esta persona elegía ese momento en el que había menos probabilidades de que otros interrumpieran su tarea con algún tipo de petición o ayuda para conseguir los objetivos por los que le habían contratado en la compañía. De esta forma, conciliar para él era más difícil que para otros compañeros. En la mayoría de los días, no era ni siquiera una posibilidad real.

¿Qué nos dice esto? Que cuando no decimos **NO** a esas personas o situaciones a las que deberíamos decir **no**, a quien **SÍ** decimos **no,** es a nosotros mismos. Esta frase enrevesada y casi de trabalenguas, nos indica que demasiadas veces acabamos siendo el saboteador principal para la consecución de nuestros objetivos personales y profesionales.

Y, ¿por qué nos pasa esto? Hay varias razones:

La **primera,** es que vivimos una cultura donde históricamente le hemos dado poder al prójimo. Frases de nuestros padres y abuelos del tipo, "pórtate bien cuando vamos de visita", "sé un buen niño/a", etc., han creado en nosotros desde pequeños un imaginario que nos obliga a hacer muchas cosas como los otros quieren que las hagamos y no como nosotros elegimos hacerlas.

La **segunda,** son las expectativas. Nos hemos acostumbrado a ver como propias las expectativas que otros ponían en nosotros. Había que sacar buenas notas, ser muy educados, jugar bien al deporte que practicáramos o tocar de forma excelente el instrumento con el que ensayábamos. Esa gestión inadecuada de expectativas hace que asumamos una responsabilidad que no nos corresponde y que hemos "comprado" a otros. Esta asunción de expectativas ajenas hace que con frecuencia estemos mirando al otro esperando su aprobación para poder continuar. Por supuesto, decir que sí y hacer lo que esperan de ti aumentará las probabilidades de que consigas la aprobación de tu interlocutor.

Jose Miguel Sánchez.
Psicólogo motivacional, experto en empresa y deporte.
Profesor IE Business
Coach ejecutivo y autor de los libros "El viaje del líder", "La experiencia de resetearse" y "Poderoso como un niño".
www.jmiguelsanchez.com

La **tercera,** es la necesidad de apego y de que nos quieran que todos los seres humanos tenemos. Cuando yo digo **no** a otra persona, probablemente se desilusionará o incluso se enfadará conmigo y, por tanto, me querrá menos a partir de ese momento. Este apego puede ser amor fraternal, de pareja o incluso puede tomar la forma de reconocimiento de mi trabajo por parte del jefe o cliente. Ante la posibilidad de que la otra persona deje de quererme, este hecho se registra a nivel inconsciente, yo haré aquello que esté en mi mano para que no ocurra.

Una vez que sabemos por qué nos pasa, es el momento de tomar acciones para cambiar esta conducta tan perjudicial para cada uno de nosotros. A continuación, te ofrezco varios pasos:

1. **Conócete bien**. Piensa en las cosas buenas que tienes, en dónde radica tu valor, en los objetivos personales y profesionales que has conseguido a lo largo de tu vida. Dicho de otro modo, aprende a apreciarte y quererte como ser humano por lo que eres y no tanto por lo que otros esperan de ti.
2. **Gestiónate adecuadamente en los momentos de la verdad.** Cada vez que alguien te pida algo, antes de darle un sí, pregúntate si esa tarea es tuya. A continuación, pregúntate si haciéndola estás dejando de llevar a cabo algo que te es más importante para tus objetivos. Estos objetivos pueden ser de trabajo o simplemente, salir a tu hora ese día.
3. **Comunícate con asertividad.** Dile a la otra persona que no puedes hacerlo porque en estos momentos estás con algo más importante que no puedes demorar. Si quieres, las primeras veces, puedes ofrecerle la posibilidad de ver ese tema 24 o 48 horas después. En la mayoría de los casos, tu interlocutor lo resolverá por sí mismo y tú no habrás dicho ese no tan directo que al principio puede costarte más. De este modo, también estarás contribuyendo a que esa persona genere nuevos recursos o que incluso aprenda a hacer algo que antes le resolvías tú.
4. **Reconoce tus logros**. Celebra cada vez que consigas cambiar la conducta. Es decir, disfruta del momento en el que has realizado algo que te es beneficioso y que antes no hubieras hecho. Cuanto más lo reconozcas y lo celebres, más emociones positivas generarás en ti mismo y este hecho te llevará a repetir un comportamiento que te hace tanto bien.

Llevar a cabo estos cuatro pasos nos va a permitir priorizarnos, es decir, trabajar con inteligencia emocional. Dicho de otro modo, cuando yo estoy bien, equilibrado y a gusto conmigo mismo, lo que ofreceré a los demás será una mejor versión de mí mismo.

En definitiva, para aprender a decir **NO**, tenemos que comenzar a decirnos **SÍ** a nosotros mismos ■