

# El poder de decir NO

escrito por Daniel Restrepo

Uno de los grandes problemas que tenemos los seres humanos es que se nos dificulta para poner límites y, en especial, poder decir NO. Esto se ve reflejado por diversas razones: la primera de ellas es nuestra educación, hemos sido enseñados pensando que el deber ser es dar gusto y hacer cosas por los demás; nuestros padres y nuestro entorno constantemente utilizan la palabra “egoísta” cuando no cedes o das gusto a los demás y, una segunda razón, viene de la necesidad de quedar bien con los demás. Nos importa mucho el qué dirán.

El poder de una persona que es capaz de decir que NO es sobresaliente. Hoy en día, todos los emprendedores, especialmente al comienzo del negocio, cometemos el gran error de aceptar todo lo que nos pidan o nos requieran nuestros clientes. Claramente hacemos por que estamos motivados por “miedos, necesidad y ganas de salir adelante”, pero nuestro principal motivador es el miedo. No queremos empezar mal, no queremos fracasar, no queremos mostrarnos débiles ante nuestros familiares y amigos que nos ven darla toda por nuestras empresas.

En semanas pasadas, en un artículo sobre salud mental y emprendimiento, resaltábamos la importancia de fortalecer habilidades personales y del ser a la hora de emprender. Creemos que emprender es fácil, queremos mostrarnos cómo empresarios y evitar al máximo el fracaso, estigmatizamos esa palabra. Hoy día, detrás de cada empresario “exitoso” hay una historia de fracaso. El fracaso como catalizador y promotor de empresarios es el día a día.

La imposibilidad de decir NO motivada por el miedo fracaso o al rechazo, es el peor enemigo de todo emprendedor. Tim Ferris, uno de los escritores empresariales más reconocidos, en su libro llamado MENTORES, en donde entrevista a los mejores del mundo en sus disciplinas les pregunta a todos estos personajes sobre ¿“cuál es su fracaso favorito” y “¿a qué has aprendido mejor a decir que no?”, y al ver las más de 100 entrevistas y notar cómo todas las personas exitosas tienen situaciones de fracaso motivadas por el miedo a decir que NO,

podemos concluir claramente que es una competencia que requiere toda nuestra atención, no sólo como emprendedores, sino aún más importante, como personas.

Para que puedan tener un contexto más claro, podemos resaltar la respuesta de Maki Maples (Floodgate - Fondo de Inversión) donde afirma que aprendió que “complacer a los poderosos es perder el tiempo (...) aprendí a decir no a está gente y aprovechar mi tiempo con gente que nos haga sentir que hemos dado lo mejor de nosotros”; Por otro lado, Richa Chadha (actriz de la India) afirma que “he aprendido a decir no a cosas y personas que me quitan la energía”. Esto nos demuestra que, no importa la industria o la cultura en la que nos movamos, los seres humanos por naturaleza tenemos problemas para poner estos límites y, claramente, esto afecta nuestra vida y, nuestro emprendimiento.

En particular, debo reconocer que estos son mis dos grandes debilidades y lucho, día a día por sobrellevarlas. Mi invitación a tod@s l@s emprendedor@s es que trabajemos mucho en nuestra salud mental, reconozcamos nuestras competencias y nuestros límites, aprendamos a decir no sin temor al fracaso o al rechazo que, en el peor de los casos, el fracaso moviliza el éxito.