

Pedir lo que necesitas no es un favor — *es una habilidad*

UN RECURSO DE
SUSANA SERRANO-DAVEY

Para quienes están valorando pedir algo que necesitan, y dudan si deben hacerlo.

La historia



«¿Tomamos un café?» Así llamé a mi antiguo jefe. Sin avisar, sin plan. Quería volver a trabajar en España y no se me ocurrió nada más inteligente que pedirlo. Y sí: me temblaba la voz.

Cuatro meses después, sonó el teléfono.

**Pedir da vergüenza tres segundos.
No pedir, a veces años.**

De La confianza está sobrevalorada. No tenía una estrategia brillante. Solo hice una pregunta.

Por qué nos cuesta



Si no lo pides, ya tienes el no: llevas tiempo coleccionando noes que nadie llegó a darte.

¿Por qué? Casi siempre, una de tres: crees que no te lo mereces, te da vergüenza, o das la respuesta por hecha. Ninguna es un hecho — son suposiciones.

**Cambia la pregunta:
no es «¿me lo darán?»,
sino «¿qué me está costando no pedirlo?».**

Cómo plantearlo



- **A quien pueda decir que sí.** Ve a quien decide, no a quien solo te escucha.
- **Pide la conversación.** «¿Tienes 20 minutos? Quiero plantearte algo.» Reservarla ya dice que va en serio.
- **Ejemplos, no disculpas.** Nada de «siento molestar»: empieza por lo que has aportado.
- **También en su lado de la mesa.** Explica qué gana la otra parte; ayudarle a decir sí es media conversación.
- **El feedback, a tu favor.** «Delegas poco», «te falta visibilidad»: tu petición responde justo a eso.
- **Y si es no, ábrelo.** «¿Qué haría falta para que fuera un sí?» Un no con condiciones es un «todavía no».

Preguntas poderosas



- ¿Por qué me han valorado últimamente, y qué dice de mi potencial?
- ¿Qué pido, exactamente? *(Si no cabe en una frase, aún no lo tienes claro.)*
- ¿Qué problema real resuelve — para mí y para quien decide?
- ¿Cómo se lo pongo fácil a quien tiene que aprobarlo?
- ¿Cuál es el coste real de no pedirlo?

No son para la otra persona: son para ti, antes de entrar. Si sabes responderlas, entras con la conversación medio ganada.

El resultado de la conversación no es lo más importante. Lo importante es tener el coraje de pedirlo.

La próxima vez que dudes, acuérdate de un café pedido sin avisar, y de un teléfono que sonó cuatro meses después.

www.serranodavey.com