



### **¿Tienes un minuto?**

El hecho es que, a menos que seas una gran rareza, no solo no tienes un minuto, sino que tienes un enorme déficit de minutos. Hay trabajo sin terminar en tu escritorio. Tienes aspiraciones personales de todo tipo para las que nunca encuentras tiempo y obligaciones para las que apenas encuentras tiempo. Ya estás estirando todo tu tiempo, así que no, no tienes un minuto.

Sin embargo, cuando alguien pregunta: “¿Tienes un minuto?”, automáticamente respondes: “Claro, ¿Cómo puedo ayudarte?” ¿Cómo puedes dejar de hacer eso?

### **Identifica el problema**

Como repetimos habitualmente los consultores, si no puedes identificar el problema no puedes solucionarlo. Este es el problema: no es un minuto, es una interrupción. Un minuto libremente elegido y libremente dado es inofensivo, pero las interrupciones son pequeñas intrusiones que roban nuestras vidas a causa de todos los estragos y la frustración que arrastran detrás de ellos. Además de la interrupción que te saca de la tarea, hay pérdida de impulso debido a la interrupción del trabajo.

Hay un tiempo perdido retomando tus pensamientos y recursos. Hay frustración al tener que reconstruirlos, lo que disipa la energía con la que prospera el trabajo. Existe la angustia y la fatiga de tener que recuperar el tiempo perdido. Todas estas cosas pueden causar errores y la necesidad de volver a hacer la tarea, lo que por supuesto toma aún más tiempo.

### **Reconoce la causa**

¿Por qué dices que sí cuando estás pensando: “Dios, concédeme paciencia, ¿cómo voy a hacer todo?” Porque tienes miedo, no sientes miedo, pero tienes miedo. Si es tu jefe, tienes miedo de que piense que no respondes a ninguna necesidad sino a la tuya o no puedes manejar tu carga de trabajo. Si es un cliente, temes que lleve su negocio a otro lado. Si se trata de tus colegas, tienes miedo de que no suenes como un compañero de equipo.

**Conoce tus datos**

Los datos son el alimento para las buenas decisiones. Si tienes un presupuesto con X euros al mes para gastar en comer fuera, entonces no hay duda sobre si deberíamos o no deberíamos. Los euros te dicen sí o no; sin argumento, sin drama.

Necesitas los mismos datos sobre tu tiempo. Necesitas tener un conocimiento sólido de ese puñado de cosas que son tan importantes que dejarlas sin resolver puede causar serios problemas. Eso significa separar esa larga lista de cosas que no deberían, pero a menudo lo hacen, distraernos de nuestro foco.

**No digas “no”**

Esto parece un consejo innecesario. Ya has rechazado el “no” porque no quieres sonar como un idiota egoísta. Pero lo opuesto a “sí” no tiene por qué ser “no”.

“Me gustaría prestarte toda mi atención. ¿Te parece si buscamos el momento en que sea posible?”. Algunas versiones de esas palabras deben personalizarse para cada persona de tu lista de interrupciones: clientes, jefe, colegas, familia y amigos. Se trata de hacer saber a tu interlocutor que no vas a atender a sus intereses mejor que a los tuyos por esta interrupción. Sobre todo, frases similares harán que no suenes como ese idiota egoísta al que temes sonar. Guía tu negociación y ensaya como lo transmites, adaptada para cada uno de tus “ladrones de tiempo” principales. Esto desterrará cualquier temor remanente.

**Hazle un regalo**

A pesar de que no puedes dedicarle tu tiempo en este momento, tienes un regalo valioso para ofrecer a tu “Ladrón del tiempo”: tu plena concentración e interés en un momento de mutua conveniencia. Hoy en día, cuando parece que todas las partes en cada transacción están a la mitad, la otra mitad distraída por dispositivos, alertas, la presión del trabajo no realizado y la triste perspectiva de ponerse al día, no es poca cosa. Ofrece a tu futuro “Ladrón del tiempo” toda tu atención a sus necesidades. Cuando dices: “Quiero encargarme de eso, y cuando lo haga, quiero centrarme para que tenga la excelente calidad que tú y yo esperamos”, no solo se sentirán apaciguados por tu indisponibilidad actual. Se sentirán gratificados, que es lo que quieres. Y puedes conservar tu “minuto”.

---

Desde **Human Performance** podemos ampliarte esta información y, si lo consideras oportuno, compartir contigo ideas y experiencias sobre este tema. [Ponte en contacto con nosotros](#) y nuestro equipo profesional te atenderá encantado.

Si te ha gustado esta entrada, y deseas recibir todos nuestros artículos cómodamente en tu email, te invitamos a [suscribirte a nuestro blog](#).



[Ángels Mora](#)

**Socia y Directora de Consultoría de RR. HH. en Human Performance.**

Te invito a visitar mi [perfil completo](#).