

QUÉ DECIR PARA QUE DEJEN DE PREGUNTARTE TODO

Este documento no es para entender nada.

Es para usarlo cuando alguien te pone una decisión delante sin parecer que te está preguntando.

No vas a explicar, no vas a justificar, no vas a debatir.

Vas a devolver la pelota para que no te pregunten todo ni te pidan validación constante.

Lee las situaciones, quédate con las que te pasan a ti y usa la pregunta.

Situación	Pregunta para devolver la decisión
Te mandan un email en copia con una respuesta ya preparada al cliente	¿Encaja con lo que está definido o hay algo que queda fuera?
Te dicen “lo hago así y ya me dices”	Si necesitas que yo diga algo, entonces no estás siguiendo el sistema. ¿Encaja en él o no?
Te cuentan cómo están haciendo algo sin preguntarte directamente	¿tienes claro con qué criterios estás tomando esa decisión?
Te piden opinión rápida	¿Qué harías tú?
Te dicen “prefiero confirmarlo contigo”	Si encaja con lo definido, no hace falta confirmar. ¿Encaja?
Vas con prisa y alguien aprovecha el momento para colarte una decisión pequeña con “es solo un momento”	¿Qué harías tú según el sistema?
Te dicen “no lo tengo claro”	¿Entre qué opciones estás dudando?
Te preguntan algo que ya has explicado antes	¿Cuál fue la decisión que tomaste las otras veces?

Situación	Pregunta para devolver la decisión
Te meten en una reunión “por si acaso”	¿Vais a tratar algo que se sale de los límites? Si yo no estuviera, ¿qué haríais?
Te escriben por privado algo que deberían ver con otro	¿Qué te ha dicho X?
Te dicen “esto es un caso especial”	¿Qué parte se sale exactamente de lo que tenemos definido?
Te preguntan si algo es urgente	¿Qué impacto tiene si no se hace ya?
Te dicen “ya he hecho esto” buscando validación	¿Cómo has llegado a esa decisión?
Te pasan algo sin tiempo: “revisalo antes de enviar”	Si no hay tiempo para revisar y está conforme con los criterios, que salga y ya veremos.
Te dicen “no quiero liarla”	Si has aplicado los criterios definidos, no hay motivo para liarla, dale.
Te dicen “esto nunca ha pasado”	¿Hay alguna situación parecida que haya pasado antes y que puedas aplicar aquí?
Te dicen “no sé hasta dónde puedo llegar”	¿Conoces los límites de decisión que tienen este tipo de casos?
Te dicen “esto es cosa tuya”	¿Por qué crees que tendría que decidirlo yo?
Te dicen “ya sé que no te gusta, pero...”	Si está hecho de acuerdo al sistema, dale.
Te dicen “nadie quiere decidir esto”	¿Quién debería decidirlo según el sistema?
Te dicen “si decides tú vamos más rápido”	Aquí decides tú
Te dicen “esto lo tienes que ver sí o sí”	¿Qué parte no puedes decidir sin mí?

Situación	Pregunta para devolver la decisión
Te dicen "esto es importante" (sin más contexto)	¿Importante con base en qué?
Te dicen "yo haría A, pero..."	Si está de acuerdo al sistema, no hay pero.
Te dicen "esto lo lleva X, pero..."	Háblalo con X y llegad a un acuerdo
Te dicen "te lo dejo para que estés al tanto"	Si es sólo informativo, no hace falta que me lo pases
Te dicen "no tenemos suficiente info"	¿Qué información mínima necesitas para decidir y quién la tiene?
Te dicen "hemos probado todo"	¿Qué habéis descartado y por qué?
Te dicen "esto no es justo" (equipo/cliente/proveedor)	¿Qué quieres hacer? ¿Cuál es la alternativa?
Te dicen "esto siempre se ha hecho así"	¿Tiene sentido seguir haciéndolo así?
Te dicen "esto es urgente de verdad" (tono drama)	¿Qué pasa si no se hace ya?
Te dicen "esto es una excepción"	Si es realmente una excepción, ¿qué harías tú?
Te dicen "te lo paso para tu OK"	Si cumple con los criterios del sistema, no necesita mi OK
Te dicen "yo no soy quién para decidir esto"	¿Qué dice el sistema?
Te dicen "me da igual, dime tú"	Vale, pero alguien tiene que decidir. ¿Eres tú o quién?

CONCLUSIÓN

Si lees todas las frases seguidas, puede parecer que son sólo respuestas rápidas para salir del paso. No son trucos de comunicación ni fórmulas ingeniosas sino una forma de colocarte tú en la conversación de manera diferente.

Hasta ahora, seguramente, muchas de esas situaciones las resolvías instintivamente, en piloto automático. Te enseñaban algo y decías "ok", te preguntaban rápido y respondías, te ponían en copia y acababas validando porque era más fácil y rápido resolver en ese momento que parar y cambiar la dinámica.

Ese es el punto importante aquí.

Cada una de esas microrespuestas, aparentemente inofensivas y efectivas, es lo que construye el sistema en el que todo pasa por ti. No son las grandes decisiones las que te convierten en el cuello de botella, son las pequeñas validaciones constantes.

Mientras sigas respondiendo, aunque sea rápido, el equipo no tiene ningún motivo para dejar de preguntarte

Lo que hacen las frases de este bonus es muy potente y sencillo a la vez: te sacan de ese papel sin romper la relación ni generar fricción innecesaria con el equipo. No estás cortando a la gente, no estás dejando de ayudar, no estás pasando de todo. Estás cambiando el tipo de ayuda que das y les ayudas a crecer profesionalmente.

En lugar de dar respuestas, haces que la otra persona piense. En lugar de cerrar tú, haces que cierre quien tiene que hacerlo. En lugar de acumular, devuelves.

Eso, repetido muchas veces, cambia más la empresa que cualquier documento o proceso.

Al principio te va a resultar raro. Incluso puede que te sientas un poco incómodo, como si estuvieras siendo más seco de lo habitual. También puede que el equipo se quede un poco parado en alguna de esas preguntas, porque no está acostumbrado a que no le des la solución.

Es totalmente normal.

Durante un tiempo, estas conversaciones van a ser un poco más lentas porque estás rompiendo un hábito que lleváis tiempo repitiendo todos.

Consejo práctico: no intentes usarlas todas ni hacerlo perfecto desde el primer día.

Ve poco a poco. Elige dos o tres situaciones que te pasen constantemente. Las más repetidas, las que más te interrumpen. Imprímelas y tenlas a mano y decide que en esas, pase lo que pase, no vas a responder como antes.

Cuando esas empiecen a salirte de manera natural, amplías a más.

El cambio llega cuando, en el momento real, en medio del día, con prisa y con mil cosas, haces algo distinto aunque sea sólo en dos o tres situaciones.

Una cosa más: no alargues las conversaciones.

El error más común cuando alguien intenta aplicar esto es que, después de devolver la pregunta, se queda explicando, justificando o acompañando demasiado. Y ahí, sin darte cuenta, vuelves a entrar en la decisión.

Pregunta, calla y espera.

Ese silencio es incómodo, pero hace que la otra persona piense y se mueva.

Y una última idea: no estás intentando que el equipo te pregunte mejor, estás haciendo que deje preguntarte tantas cosas.

Eso sólo se consigue con muchas microinteracciones como estas, repetidas el tiempo suficiente como para que dejen de ser una excepción y pasen a ser la nueva forma de trabajar.

Cuando esté ya en funcionamiento, verás que te preguntan menos y deciden más, lo que te libera a ti para que te dediques a lo que de verdad importa: dirigir tu empresa.

Ahora bien, con esto sólo no basta. Es sólo el principio. Necesitas una estructura y control para conseguir que tu empresa crezca y sobreviva a largo plazo.

En la mentoría grupal trabajamos hacemos "ingeniería empresarial", pero aplicado a empresas reales, con casos reales, viendo cómo cada uno aterriza las decisiones, define los criterios y los ajusta con acompañamiento. No te llevas teoría, te llevas cómo encaja esto en tu empresa junto con el sistema completo que necesitas para liberarte.

Y en la mentoría VIP bajamos directamente a tu negocio. A tus decisiones, a tu equipo, a tu operativa. Diseño e implanto contigo tu ecosistema empresarial: cómo se tiene que organizar y estructurar tu negocio para que deje de depender de ti y puedas dedicarte a lo que más te guste. No es entenderlo mejor, es montarlo.

Si estás listo para dejar de estar en todo y dirigir de verdad, para poder dedicarte a lo que eres excelente y que fue por lo que montaste tu empresa, rellena el formulario que te dejo en el siguiente enlace y vemos si podemos trabajar juntos:

[Formulario SUELTA](#)