

¿Por qué me Rechazan?



Lucas Reaño

Lee Hecht Harrison
DBM Perú
Gerente de Programas
Institucionales

Leyendo a Jack Canfield, en su libro *Los Principios del Éxito*, me encontré con su principio N°18, “Rechaza el Rechazo”, donde mencionó:

“Si vas a triunfar, tendrás que aprender a enfrentarte al rechazo. El rechazo es una parte natural de la vida. Lo experimentas cuando no te escogen para un equipo, cuando no te dan el papel en una obra, cuando no te eligen, cuando no entras en la facultad que prefieres, cuando no te dan el aumento que solicitas, cuando no te conceden esa cita que pediste, cuando no te dan permiso para algo o cuando te despiden. Lo experimentas también, cuando desestiman tu nueva idea para el producto, cuando no aceptan tu iniciativa para recaudar fondos, cuando te niegan el acceso a una asociación o cuando no aceptan tu propuesta de matrimonio”.

Y luego nos hace reflexionar con algunos ejemplos, cuando dice que el rechazo no existe, que simplemente se trata de un mito.

Veamos un caso relacionado a cómo el temor al rechazo puede afectar nuestra carrera profesional, cuando se está atravesando un proceso de transición. Por ejemplo, pides una cita a un contacto y no te la dan, ¿qué pasó? Nada, antes de pedir la cita, no la tenías, quiere decir, que no perdiste nada, las cosas siguen igual que antes, como dice Jack, “la situación no ha empeorado, se ha mantenido igual”. Es cuestión de estadísticas, no se trata de nada contra ti, lo mismo sucede en cualquier proceso de ventas, el 70% no te dará la cita, pero el 30% sí lo hará. Entonces, tuviste 30% de éxito y ese éxito puede significar llegar



“El rechazo es una parte natural de la vida. Solo se trata de ser perseverante y no abandonar tu propósito antes de llegar a la meta”.

al empleo de tus sueños y la continuidad de una destacada carrera profesional. Solo se trata de ser perseverante y no abandonar tu propósito antes de llegar a la meta.

Resulta común escuchar profesionales que no utilizan todas las oportunidades que se les presenta en la vida laboral por vergüenza o temor a ser rechazados. La preparación es fundamental para minimizar el impacto al rechazo.

En una encuesta realizada este año a ejecutivos y estudiantes de maestría, basada en el libro *Renovarse, Reinsertarse o Retirarse* de Robert K. Critchley, tuvimos una respuesta del 65%, con los siguientes resultados:

- “No hago contactos porque me avergüenza decir que no tengo trabajo”, 26%.
- “Me cuesta trabajo llamar a un contacto que no veo hace tiempo”, 58%.
- “No quiero molestar o incomodar a mis contactos con mis problemas”, 53%.
- “No me siento listo para llamar a mis contactos, necesito prepararme psicológicamente antes de llamarlos”, 31%.
- “Me resulta difícil llamar a gente que no conozco”, 68%.

Para minimizar el efecto de estos temores en LHH DBM Perú, siempre recomendamos

tener preparado un guion claro y conciso para enfrentar cada situación:

1. El motivo, un guion que pueda expresar claramente el motivo de la llamada.
2. Aceptación y aprobación, un guion en el cual señales lo importante que será para ti la opinión de tu contacto en el proceso que estas siguiendo.
3. Conseguir la reunión, un guion específico en el cual le preguntes si podrías visitarlo la próxima semana para conversar no más de 15 minutos. ¿Qué te parece el martes a las 3:00 pm?

Una vez conseguida la reunión, tendrás también que preparar tus guiones para enfrentarla con éxito:

1. Saludar amablemente y romper el hielo.
2. Contar en una forma muy resumida el desarrollo de tu carrera.
3. Tener preparado el guion para responder, por qué saliste de tu trabajo anterior.
4. Transmitir con mucha claridad, ¿cuál es tu enfoque? ¿hacia dónde vas?

¡Prepárate!, no hay mejor herramienta para enfrentar el temor al rechazo que una buena preparación.

