Señales de evitación: cuando alguien dice sí pero no actúa

Cuando alguien dice sí pero no actúa, no siempre miente. Muchas veces evita un no incómodo, calcula mal su tiempo o espera que el problema se disuelva solo. Tu objetivo no es acusar ni ganar una discusión; es convertir un gesto amable en un compromiso que se pueda verificar.

El patrón suele repetirse: respuesta rápida, tono agradable, detalle vago y ausencia de avance. En el trabajo aparece como “sí, sin problema” seguido de días de silencio. En la familia se disfraza de “ahora lo hago” o “déjame un momento”. En la calle se ve en el “ahora vengo” del dependiente o en el “te llamo en un rato” del conocido que no vuelve. Si tratas cada sí como un contrato, te frustras. Si lo tratas como un borrador, puedes negociarlo.

Pasos

1. **Nombra el patrón sin juicio.** Di exactamente lo observado: “Te pedí el informe el lunes y hoy jueves no lo tengo.” Evita “siempre”, “nunca” y “no te importa”. La acusación activa defensa y el sí evasivo se convierte en otra promesa.
2. **Pide un compromiso concreto.** Sustituye “cuando puedas” por una fecha y hora: “¿Lo tienes hoy antes de las 18:00 o mañana a las 9:30?” Si la persona duda, la duda ya es información.
3. **Define la evidencia.** Pregunta qué prueba dejará: correo enviado, archivo en la carpeta compartida, llamada realizada, foto del recibo o mensaje de confirmación. Un compromiso sin prueba es una intención.
4. **Ofrece una salida digna.** Añade: “Si no te encaja, dímelo ahora y lo repartimos.” Muchas personas dicen sí porque temen quedar mal. Dar permiso para un no claro ahorra días de tensión.
5. **Reduce el tamaño de la tarea.** Si lleva dos semanas bloqueada, divide en 15 minutos: “¿Puedes enviar solo la primera página hoy?” o “¿Puedes confirmar solo la fecha de la cita?” El avance pequeño rompe la parálisis.
6. **Verifica una sola vez.** Pon un recordatorio de 24 horas y pregunta de forma breve: “¿Sigue en marcha?” No persigas cada hora; eso crea dependencia, ansiedad y resentimiento.
7. **Cierra o reasigna.** Si falla la segunda fecha, retira la tarea, anota el patrón y sigue. No conviertas un incumplimiento en un debate moral ni en una prueba de carácter.

8. **Ajusta el siguiente acuerdo.** La próxima vez pide compromisos de 24 horas, no de "sin problema". Con personas evitadoras, la claridad vale más que la confianza inicial.

Cómo sonar firme sin agresividad

Usa verbos concretos y tiempos cortos: "envía", "confirma", "sube", "llama". Evita "sería bueno que" o "cuando tengas un momento". La cortesía vaga invita al sí vacío. También ayuda separar la persona del problema: "No estoy enfadado contigo; necesito saber si este informe llega hoy."

Respuestas según el contexto

- **Trabajo:** "Necesito el archivo para cerrar el informe. ¿Lo subes antes de las 17:00 o prefieres que lo asigne a otra persona?"
- **Familia:** "Entiendo que estás ocupado. Si no puedes llamar al electricista hoy, dímelo y lo llamo yo."
- **Calle:** "Perfecto, entonces te espero aquí cinco minutos. Si no vuelves, entro sin ti." Dilo con calma, no como amenaza.

Checklist

- He descrito la tarea en una frase.
- Hay una persona responsable.
- Hay fecha y hora, no "pronto".
- Hay una prueba observable.
- He dado permiso para decir no.
- He puesto un recordatorio único.
- Tengo plan B si no se cumple.
- He reducido la tarea si llevaba bloqueada más de una semana.

Ejemplo concreto

En una oficina de Madrid, Laura pide a Carlos el informe de ventas de marzo. Carlos dice: "Sí, sin problema." Pasan 48 horas, dos recordatorios por chat y una reunión de 15 minutos sin avance. Laura aplica los pasos: "Carlos, el informe de marzo sigue pendiente. ¿Lo subes hoy antes de las 17:00 o mañana a las 9:30? Si no te encaja, dímelo y lo divido." Carlos responde que puede hoy a las 16:30. Laura añade: "Perfecto, envíalo al canal de Equipo y avísame." A las 16:45 no hay archivo. Laura espera hasta el día siguiente a las 10:00, pregunta una vez y, al no recibirlo, reasigna la tarea a Marta y anota que Carlos necesita

compromisos de 24 horas, no de “sin problema”. Resultado: se pierden 3 días en lugar de 7, y Carlos no se siente atacado porque hubo una salida clara.

Errores comunes

- Confundir cortesía con compromiso.
- Recordar cinco veces y luego explotar.
- Pedir “un poco de todo” sin una persona responsable.
- Aceptar “ya está casi” sin fecha ni hora.
- Castigar con silencio en lugar de renegociar.
- Hacer tú la tarea para evitar conflicto; así enseñas que el sí vacío funciona.

Hazlo hoy

Elige una tarea que alguien te haya prometido esta semana y envía este mensaje: “Hola, sobre [tarea]: ¿la tienes antes de [fecha y hora]? Si no te encaja, dímelo hoy y la repartimos.” No añadas más explicaciones.