

Ejercicio

Reacciones ante los callejones sin salida de la comunicación

¿Qué respuestas podrías dar a los siguientes callejones sin salida comunicativos si respondes con los oídos empáticos?

Callejones sin salida comunicativos	Posible respuesta
<i>Donante potencial a movilizador(a) de recursos:</i> “Los proyectos de nuestra organización co-parte son suficientes para nuestras necesidades”.	
<i>Cliente a equipo consultor:</i> “Esto es demasiado caro. Tenemos otras ofertas disponibles un 20% inferiores a la suya”.	
<i>Superior a colaborador(a):</i> “¿Por qué no vas al grano?”.	
<i>Profesor(a) a alumno(a):</i> “Nunca prestas atención”.	

¿Quiere conocer posibles respuestas? Vea la siguiente página.

Mis respuestas son posibles enfoques.

Con los oídos empáticos, tienes la opción de responder a nivel de observación del sentimiento, la necesidad o la petición.

Por supuesto, puedes combinar varios niveles.

Callejones sin salida comunicativos	Posible respuesta
<i>Movilizador(a) de recursos:</i>	“¿Está pensando en el proyecto xy de la organización S.? Pregúntese, ¿dónde exactamente puede haber diferencias que le beneficien? (Respuesta: Sí.) ¿Le gustaría que le aclaráramos dónde están exactamente las diferencias?”.
<i>Equipo consultor:</i>	¿Se refiere a nuestra oferta de...? (Respuesta: Sí.) ¿Le sorprende que nuestra oferta sea un 20% más cara que la de otras empresas consultoras? ¿Puedo aclararle dónde vemos la diferencia crucial? ¿Quiere que le aclare cómo está compuesta nuestra oferta?”.
<i>Colaborador(a):</i>	“¿La gestión de tiempo es importante para usted y sólo quiere los datos que son importantes para su decisión?”.
<i>Alumno(a):</i>	“¿Quiere saber qué necesito para poder seguir sus clases?”.