La pregunta de lo imposible

Beneficio: Mover a una persona de escuchar a considerar y de “no podemos hacerlo” a “tal vez podamos” y a “vamos a hacerlo”

© Sergio Sedas

Técnica "La pregunta de Lo Imposible"

pg. 125-129 "Solo Escucha: Descubre el secreto de impactar positiva y totalmente a quien quieras". M. Goulston

Beneficio: Mover a una persona de escuchar a considerar y de "no podemos hacerlo" a "tal vez podamos" y a "vamos a hacerlo"

La mayoría de las cosas que valen la pena hacer en el mundo, fueron declaradascomo imposibles, antes de que alguien las hiciera.

- Louis D. Brandeis, Juez Asociado de la Suprema Corte EUA Siglo XX

Muchas veces, cuando estás tratando transformar una visión o una idea en realidad, tu reto mas grande es lograr que otra gente vea que es posible. Esto implica llevar a tus colaboradores, tus clientes, tus empleados, tu jefe y tus inversionistas de un estado en el sienten que "no se puede" o que "no van a poder" a un estado en el que sienten que "tal vez lo podemos hacer" y "vamos a hacerlo".

La Pregunta de lo Imposible te ayuda a darle un pequeño empujón a una persona que se encuentra entre resistiendo y escuchando y aún no está lista para comprometerse y tomar acción.

Típicamente esta persona está oscilando entre *miedo* ("esta idea puede fallar y hacerme quedar mal") y *apatía* ("puede ser una buena idea, pero se me hace que va a tomar mucho esfuerzo de mi parte").

La técnica de *La Pregunta de lo Imposible* le ayuda cambiar el marco de referencia y así llegar a ver una cosa que puede consider imposible de lograr desde otra perspectiva en donde si se ve factible.

© Sergio Sedas

La pregunta de lo imposible funciona de esta manera:

Tu: *Dime una cosa que sería imposible de hacer, pero que si lo pudieras hacer aumentaría dramáticamente tu nivel de éxito.*

Otra persona: *Si tan solo pudiera X, pero eso es imposible.*

Tu: *OK, y ¿qué lo haría posible?*

¿Porqué son tan poderosas esas dos preguntas? Porque logran desde un nivel del sub-consciente, que una persona que está cerrada y a la defensiva porque no ve opción ni salida, pueda visualizar tu visión como una realidad, se abra, coopere, y piense estrategias para alcanzar esa realidad.

A través de la pregunta "*dime algo que sería imposible de hacer, pero que si lo pudiera hacer dramáticamente aumentaría tu nivel de éxito*". Logras que la persona baje la guardia y deje de resistir. Al fin y al cabo, los dos coinciden en que es difícil si no imposible de lograr. Tú no estás resistiendo ni le estás invalidando.

Al preguntar "*¿Que lo haría posible?*", cambias el problema. Y al cambiar el problema, la persona se libera y puede desde otra perspectiva, generar estrategias y soluciones que resuelven el problema.

Con estas dos preguntas logras mover a una persona de una resistencia provocada por el sentir de que “no es posible” a un estado mental en el que “hay una solución” y “lo podemos lograr”.

© Sergio Sedas

Caso: "Ventas"

pg. 125-129 "Solo Escucha: Descubre el secreto de impactar positiva y totalmente a quien quieras". M. Goulston

GERENTE DE VENTAS. *¿Qué es algo imposible de hacer, pero que si lo pudieras hacer, dramáticamente aumentaría tus ventas?*

VENDEDOR: *Si pudiera lograr que la Compañía X probara nuestro sistema de administración de nóminas, el cual es mucho mejor que el que están utilizando actualmente, nos traería un nuevo nivel de clientes.*

GERENTE DE VENTAS: *OK, y, ¿Qué haría esto posible?*

VENDEDOR: *¿Qué tal si nuestro director ejecutivo encontrara la manera de hablar con el director ejecutivo de la Compañía X, ya que los dos tienen mas o menos el mismo nivel? Y, tal vez, nuestra persona de marketing podría encontrar una manera de invitar a algunos directores ejecutivos de otras empresas a una reunión - tal vez un evento divertido, y nuestro director ejecutivo podría ser el anfitrión.*

GERENTE DE VENTAS: *Hmmm, no es mala idea. No sería sencillo, pero tampoco es imposible.*

© Sergio Sedas

Guía: Técnica "La pregunta de lo Imposible"

pg. 124-129 "Solo Escucha: Descubre el secreto de impactar positiva y totalmente a quien quieras". M. Goulston

Instrucciones

- ☐ Role-Play: Con alguna compañera/compañero del grupo y/o alguien de tu confianza hagan un juego de Role-Play. Jueguen el rol de cliente, colaborador, proveedor, empleado, o alguien muycercano.

- ☐ Actividad en Campo:
Pide a alguien en el trabajo que nombre una meta imposible que le gustaría alcanzar. Responde con "Estoy de acuerdo contigo. Eso suena imposible. Entonces, ¿qué lo haría posible?". Luego guía a la persona a generar una lista de ideas que pudieran convertir esta meta en realidad.

- ☐ Realiza el Ejercicio con al menos 5 personas de tu equipo.

- ☐ Reflexión: Una vez realizado el ejercicio, documenta tu experiencia.

Recomendaciones

- ☐ Para obtener destreza, y dominar la técnica, aplícala regularmente

Avanzado:

- ☐ En una junta de proyectos y/o planeación, utiliza esta técnica para ayudar a una persona que esté cerrada y resistiendo a ver otras alternativas y proponer soluciones.

Referencia,"Solo Escucha: Descubre el secreto de impactar positiva y totalmente a quien quieras", Mark Goulston, pg. 124-129

© Sergio Sedas