

LA TÉCNICA DEL SÁNDWICH

Esta es una técnica que nos ayuda a **expresar una área de oportunidad o una negativa** sin que sea mal recibida por la otra persona. Para lograrlo, esta herramienta da pie a que la persona tenga **apertura a escucharnos activamente**.

1. Favorece la receptividad



Resalta un aspecto **positivo** del desempeño para suavizar la situación y generar receptividad. No se debe caer en una explicación larga porque eso desvirtúa el mensaje.

2. Comunica el área de oportunidad

Espera unos segundos y añade "pero"... A continuación hazle llegar el mensaje de lo que **necesitas** respecto a la situación, explica **por qué** y lo que **esperas**, finalmente explica el **cambio deseado**.



3. Cierra con un mensaje positivo



Proporciona **agradecimiento** y un **mensaje positivo** ya sea por su escucha, su tiempo, etc.

En este punto, le puedes preguntar **qué piensa al respecto**.
