

# Getxo >MEETING<



**Contrasta una idea, un producto, un nuevo enfoque, sin sufrir.**

Quando tienes una nueva idea para tu negocio, ¿Qué haces?

Tener una idea es como manejar una semilla que acaba de brotar, hay que cuidarla con mimo pero no regarla demasiado para evitar que se ahogue. Hay que mantener la “tierra húmeda” alimentando la idea con acciones y fomentar que esté oxigenada -compartirla-, pero sin exponerla a un viento excesivo: el juicio crítico. Es mejor dejar la evaluación para una fase posterior, cuando comience a tomar un mínimo de forma.

Suele venir bien ponerla en común, hablar sobre esa idea para que “le dé el aire” y contrastarla. Pero a veces elegimos foros que no necesariamente son los óptimos.

Por un lado, a la hora de dar feedback sobre una idea hay quienes la torpedean y critican ferozmente.

Por otro lado, hay quienes solamente dicen “está genial” pero no aportan comentarios de valor.

Lo interesante es cuando alguien muestra su punto de vista, te cuenta sus pautas y opina sobre qué le parece interesante, o bien cuál de las partes de la idea conecta más con sus necesidades, y lo hace con respeto.

Tras el último Getxo MEETING, dedicado a intercambiar impresiones, te damos algunas pautas que pueden servirte cuando recibes opiniones sobre una idea que compartes.

- Una idea se compone de muchas partes, y como tal, está bien que al recibir una crítica negativa entiendas qué aspecto concreto es el que no satisface las necesidades de quien emite la crítica. Pregunta.
- Ante una situación en la que alguien pone objeciones a todo, debemos respirar y apuntar las ideas clave, haciendo preguntas aclaratorias que saquen del fatalismo y que te den pautas para solventar esos problemas. No te está cuestionado a ti, sino a esa idea, y lo hace desde SU punto de vista. No vale la pena contra argumentar. Es preferible preguntarte en qué medida las necesidades de tu clientela y las de esa persona coinciden.
- Si alguien solamente se centra en lo positivo, pregúntale ¿Para qué tipo de público crees que está bien esta idea? De ese modo, entenderás qué otro tipo de persona no conectará contigo. Pídele que saque objeciones, o cuánto pagaría por ese nuevo servicio.
- Pide lo que necesitas: “Sólo quiero que escuches la idea, no necesito opinión en esta fase” puede ser una buena solución para cuando la cuentas en un entorno de confianza. De esta forma evitarás comentarios innecesarios. Y además pondrás en práctica la “técnica frontón”: lanzar un pensamiento contra una pared que te permita escucharte y llegar a conclusiones sin necesidad de oír aportaciones de otras personas.
- Una vez superes esa primera fase en la que dar forma a ese nuevo servicio o producto, evento o lo que sea, puedes empezar a pensar en que puede (y mucho) variar al entrar en la siguiente etapa: Evaluarla de forma más racional, como si no la hubieras hecho tú. Ahí te servirá revisar todas las objeciones escuchadas. Pensar en la parte económica es algo que te ayudará a aterrizar.