

Často sa stretávam pri jednaniach s problémom empatie – schopnosti pochopiť potreby aj tej druhej strany. Poznáte situáciu, keď každý si melie tú svoju „pravdu“, svoj pohľad na vec a vzájomne nevedia nájsť spoločné riešenie.

K tomuto si pamätám peknú bájku:

Štyria slepci sa hádajú ako vyzerá slon. Jeden ho drží za nohu a tvrdí, že slon je ako stĺp, druhý ho drží za chobot a vraví, že slon je ako ohybná rúra. Tretí sa opiera o jeho bok a vraví, veď slon je ako nástenný gobelín. Štvrtý sa ho drží za chvost a pre neho slon je povraz.

Hádali sa a nevedeli sa dohodnúť. Dokonca už hrozila aj bitka. Išiel okolo mudrc a poprosili ho, aby ich rozsúdil. Ten im poradil, aby si vymenili svoje miesta a potom sa skúsili porozprávať a nájsť pravdu.

Píšem o tom preto, že pochopenie pohľadu a potrieb aj toho druhého je základom ku každej spolupráci, ku každému vzťahu bez ohľadu na to, či je to pracovný, rodinný alebo kamarátsky. Žiadne obchodné jednanie nie je úspešné bez pochopenia potrieb zákazníka a od schopnosti vcítiť sa do jeho potrieb.

**Držím palce všetkým, aby sa im to darilo, tak v práci ako aj v súkromnom živote.**

