

3.4.5 Communicating Your Need

Talking Points for Discussing Living Kidney Donation

Para comunicar su necesidad

Puntos centrales para hablar de la donación de riñón de donante vivo

La mayoría de personas se sienten cómodas hablando de temas familiares y cuando tienen cierto conocimiento personal. Cuanto más se sabe sobre un sujeto específico, más fácil es hablar de ello. Lo mismo es verdad al contar a personas su necesidad por un trasplante de riñón. Cuanto más sabe Ud. sobre la donación de riñón en vida, más fácil será hablar de su condición.

Hable de corazón. Si las palabras que Ud. expresa no son sinceras, la persona con quien Ud. está hablando lo sabrá. La razón más común por la que personas que necesitan un trasplante no cuentan su historia a otros es porque no quieren pedir a nadie que done.

Informar a personas de su condición es muy diferente que pedir que alguien done. La única manera en que alguien ofrezca donar es si él/ella sabe de su necesidad.

Aprenda tanto que sea posible sobre la donación en vida así cuando alguien tiene preguntas para Ud., podrá contestarlas. Si Ud. no sabe la respuesta, haga investigaciones sobre la pregunta y responda más tarde.

Practique lo que Ud. quiera decir sobre su condición. Busque a una persona que sepa escuchar y que le apoye y le anime, luego juegue el papel con esta persona hasta que Ud. se sienta cómodo expresando su mensaje.

Los siguientes puntos centrales le ayudarán a que Ud. desarrolle lo que quiera decir sobre su condición. Estese atento a que la persona tenga tiempo para hacerle preguntas... si ellos lo interrumpen, delos la oportunidad para hablar y espere a que terminen con su punto.

Temas principales

- Brevemente, cuente su historia, cómo Ud. terminó necesitando un trasplante, su condición física
- Por qué Ud. necesita un trasplante... cómo va a ayudarlo
- La lista de espera
- Beneficios de un trasplante y donación en vida
- La mayoría de personas sanas puedan donar

- Si ellos empiezan a hacerle preguntas sobre la donación en vida y Ud. piensa que es posible que tengan interés, explíqueles que no está pidiendo una respuesta ahorita.
- Si alguien le ofrece ser donante o ser evaluado, Ud. debe explicarle que en cualquier momento, él/ella puede cambiar de idea y que él/ella no necesitará dar una explicación. Sólo tiene que decir que en este momento no es para él/ella.

Guías para el discurso de ascensor

El término “discurso de ascensor” se usa para describir una situación en la que Ud. solamente tiene entre 30 segundos y un minuto para expresar su mensaje. La idea es de proveer un poco de información ahora, esperando que en otra ocasión tenga la oportunidad de desarrollar sus ideas. Su meta es hacer 2 o 3 puntos claves que serán de interés para el que escucha. A veces un discurso de ascensor se convierte en una conversación más desarrollada en el mismo momento. De la información que Ud. ya ha desarrollado, redúzcala para que cubra lo suficiente para que el que escucha sepa de su condición.

Communicating Your Need

Talking Points for Discussing Living Kidney Donation

Most people feel comfortable talking about topics they are familiar with and where they have some personal knowledge. The more you know about a certain subject, the easier it is to talk about it. The same holds true with telling people about your need for a kidney transplant. The more you know about living kidney donations, the easier it will be to talk about your condition.

Speak from your heart. If the words you are expressing are not sincere, the person you are speaking to will know. The most common reason given as to why people in need of a transplant don't tell others about their condition is that they don't want to "ask" someone to donate.

Letting people know about your condition is very different than asking someone to donate. The only way someone can offer to donate is if they are aware of your need.

Learn as much as you can about living donation so when someone asks you questions you will be able to answer them. If you don't know the answer to a question that is asked, research the question and get back to that person.

Practice what you want to tell people about your condition. Find a person who will listen with support and encouragement, then role play with that person until you feel comfortable conveying your message.

The following talking points should help you develop what you want to say about your condition. Make sure you allow the person to ask questions...if they interrupt, give them the chance to speak and wait to finish your point

Primary Topics

- Briefly, tell your story, how you came to be in need a transplant, your current physical condition
- Why you need a transplant...how it will help
- The Waiting List
- Benefits of a Transplant & Living Donation
- Most healthy people can Donate
- If they start asking questions about living donation in a way that makes you think they might be interested, make it clear that you are not asking for an answer now
- If someone offers to be a donor, or to be tested, you want to let them know that at any time they could change their mind and that they will not owe you an explanation why. That you've just decided it is not for you at this time.

Elevator Speech Guidelines

The term, "Elevator Speech" is used to describe a situation where you know that you might only have 30 seconds to minute to convey a message, where you will provide a small amount of information now, hoping that you might have an opportunity to expand on the conversation at some other time. Your goal should be to make 2 or 3 quick points that will be of interest to the listener. Sometimes an Elevator Speech immediately develops

into a full conversation. Take the information you've developed above and cut back on the information so it will cover enough information so your listener will know about your condition