

Vinculado a las motivaciones y posibilidades de todo orden que tienen los viajeros para la satisfacción de sus necesidades.

Es habitual en los Estados Unidos, cuando se intenta acceder a un problema, que se lo ubique dentro de lo que es llamado las 6 Ws.

Estas W coinciden con lo siguiente:

1* W de What (qué).

2* W de Where (dónde).

3* W de When (cuándo).

4* W de Who/whom (quién o a quién).

5* W de Why (por qué).

6° W. de What for (para qué).

Estas seis W, permiten situar el problema que se nos plantea en una forma organizada y sencilla, en vistas a su posible solución o soluciones.

Daremos un ejemplo para Turismo:

¿Qué tipo de turista o de turismo desea?

¿Cuándo desea salir o cuándo desea regresar?

¿Dónde desea ir? ¿Quién o con quiénes va?

¿Por qué desea ir a ese lugar y no a otro?

¿Para qué, con qué objeto desea visitar ese sitio turístico?

Como es posible observar, estas W podrían resultar beneficiosas no sólo para ordenar nuestro pensamiento frente a un turista confundido sino también, por ejemplo para organizar un tour, preparar documentación, escribir un artículo o preparar un folleto.

Esta rápida lectura que nos provee las W debería ser tomada en cuenta en todo tipo de relación de ventas o de recepción, ya que las mismas nos permiten situarnos con celeridad frente a una problemática y ordenar con mayor claridad conceptual y operativa.

Las 6 W no sólo resultan prácticas en la práctica del turismo, sino también en todas aquellas ocasiones en las que es necesario dar respuestas rápidas y con un criterio conceptual que aporte soluciones claras y sencillas para ser llevadas a la práctica en la misma vida diaria.