



COMUNICACIÓN ASERTIVA

MOTION



CREATES



EMOTION

- Tony Robbins

WAW

EQUIPO WAW
Integración con liderazgo.

Historias Inteligentes

3 Historias Favoritas

- Víctima
- Malvado
- Desamparado



Vuelve a la historia que escribiste . . .

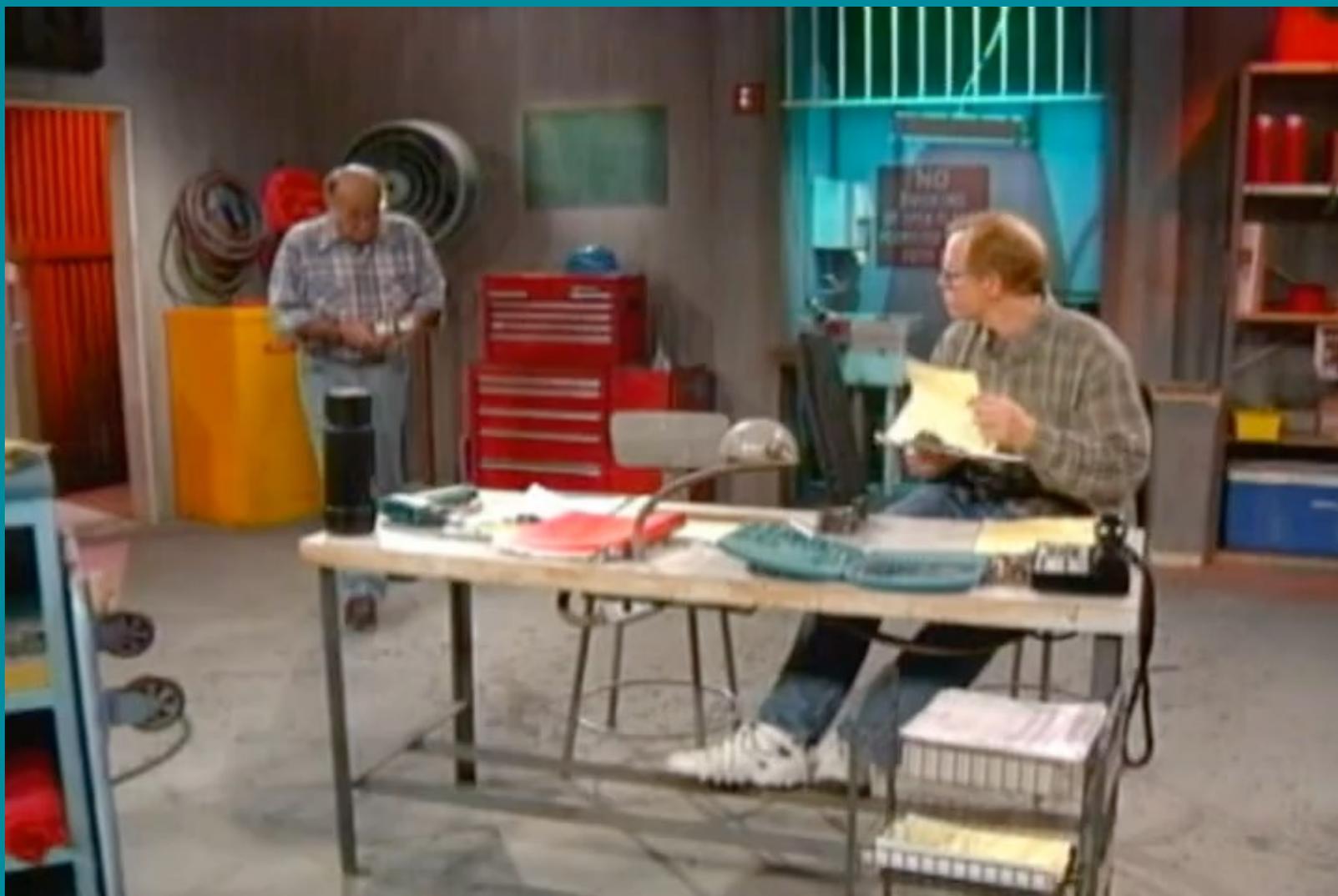
- ¿Ves alguna señal de víctima, malvado o desamparado?
- ¿Cómo se vieron afectados tus sentimientos por la historia de víctima, malvado o desamparado?
- ¿Tus acciones influyeron en los demás haciéndolos actuar de un modo que confirmó tu historia de víctima, malvado o desamparado? ¿Cómo?

Tu Historia



A photograph of Mr. Bean from the British sitcom 'Mr. Bean'. He is wearing his signature brown tweed jacket, white shirt, and red tie. He is wearing a bright green rubber glove on his left hand and is scratching his head with it, looking confused or frustrated. The background is a blurred outdoor setting. A large, stylized graphic element consisting of a green and grey arrow points from the right side of the image towards Mr. Bean's head.

¿Y qué más
puedo hacer
para cuidar mis
historias
inteligentes?



**“Humanice
al Malvado”**



**“Evalúe su
Papel en la
Situación y
hágase
cargo”**

El Viaje del Héroe

- Piensa en una situación personal donde te sentiste como víctima.
- En parejas, platiquen qué podrían haber hecho de manera diferente para asumir un rol más activo y transformarse en el héroe de esa situación.





CONVERSACIONES CRUCIALES



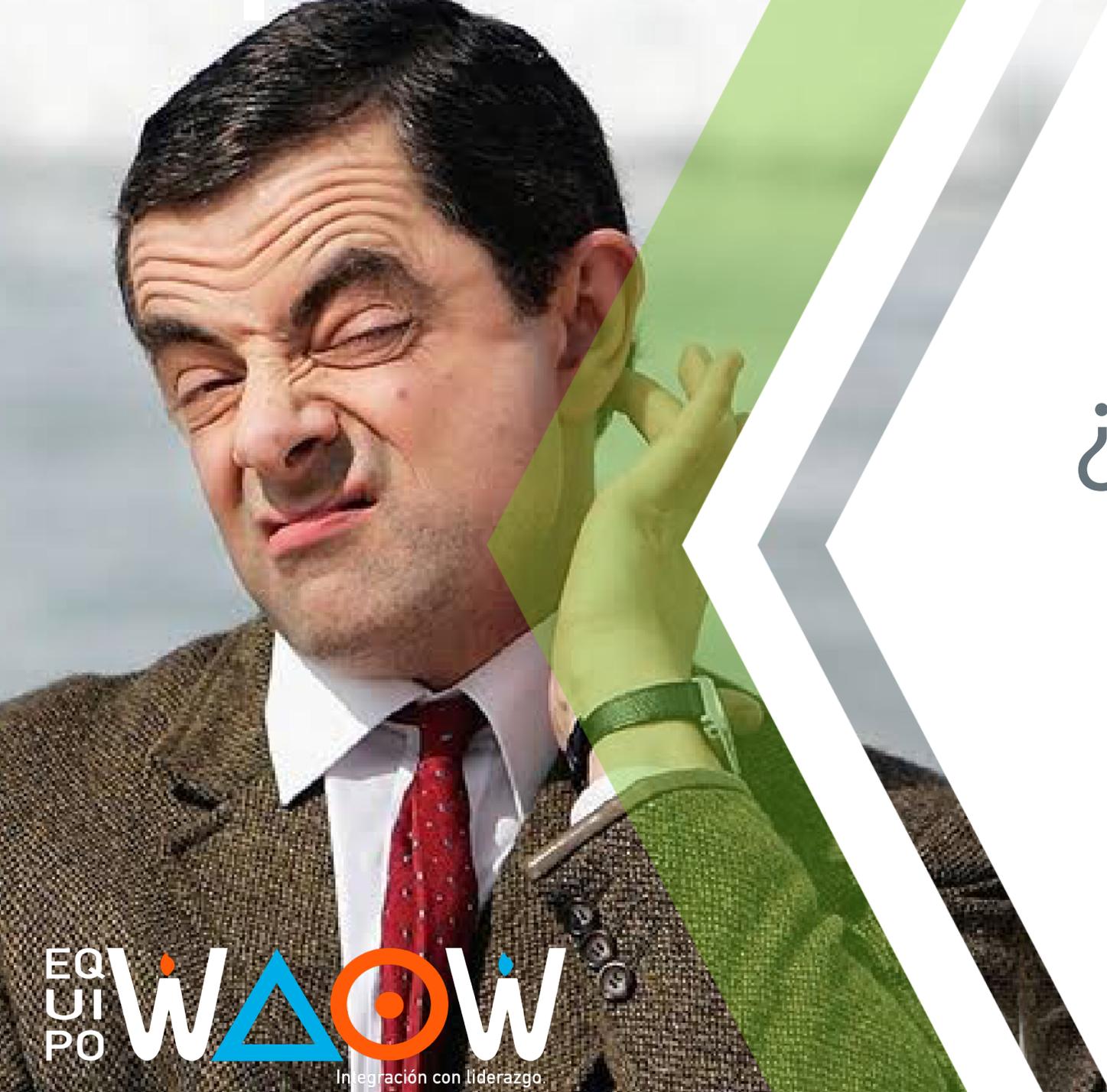
Importantes factores en juego

¿Dónde estás
Bloqueado?

CPR

WAO

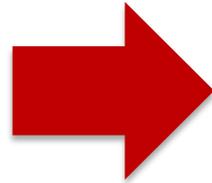
EQUIPO WAO
Integración con liderazgo.



¿Qué vamos a
negociar?

CONVERSACIONES CRUCIALES

Mantener la conversación
crucial adecuada



- **C**ontenido
- **P**atrón
- **R**elación

Ayer, Juan, un empleado que trabaja para ti, se comprometió a entregarte un proyecto hoy a las 10 AM. Tú estabas preocupado porque era para un cliente importante y no era la primera vez que Juan fallaba. Evidentemente, cuando le llamaste a Juan a las 9 AM para preguntarle sobre el proyecto, él te respondió que no estaba trabajando en él. Incluso te dijo “¡Tengo una buena excusa! ¡Ayer el vicepresidente de operaciones me asignó otra tarea!”

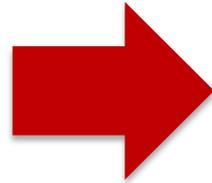


- **¿Cuáles son los malos resultados que quieres ajustar?**
- **¿Cuáles son los resultados que actualmente no puedes tener?**
- **¿Qué problema tratas de solucionar continuamente?**
- **¿De qué se quejan las personas en el trabajo y en la casa?**

**¿Dónde estás
bloqueado?**

CONVERSACIONES CRUCIALES

Mantener la conversación
crucial adecuada



- **C**ontenido
- **P**atrón
- **R**elación

- Trabajar primero en mi
- Mantener Objetivo
- Evitar Opciones poco inteligentes

Lo primero que se degrada en una conversación es el objetivo.



Concentrarnos en lo que verdaderamente queremos

Objetivos malsanos	Objetivos de diálogo
Tener razón	Aprender
Quedar bien	Descubrir la verdad
Guardar las apariencias	Generar resultados
Mantener la paz	Fortalecer las relaciones
Ganar	
Castigar	
Culpar	
Evitar conflictos	

Vuelve a la historia que escribiste . . .

- ¿Cuál era tu objetivo inicial?
- ¿Cambió tu objetivo a lo largo de la conversación?

Tu Historia