



JAVIER VALERA



VALERA BUSINESS
TRAINING

MENTORÍA 5 – RELACIONES (II)

OBTENGA COOPERACIÓN

Logre que los demás piensen como usted

10. La única forma de salir ganando en una discusión es evitándola.
11. Demuestre respeto por las opiniones ajenas. Jamás le diga a una persona que está equivocada.
12. Si usted está equivocado, admítalo rápida y eficazmente.
13. Empiece en forma amigable.
14. Consiga que la otra persona diga “sí, sí”, inmediatamente.
15. Permita que la otra persona sea quien hable más.
16. Permita que la otra persona sienta que la idea es suya.
17. Trate honradamente de ver las cosas desde el punto de vista de la otra persona.
18. Muestre simpatía por las ideas y deseos de la otra persona.
19. Apele a los motivos más nobles.
20. Dramatice sus ideas.
21. Lance, con tacto, un reto.

En esta mentoría seguimos tratando el tema de las relaciones porque consideramos que tienen una vital importancia en nuestra felicidad. Y si ya la última vez estuvimos viendo los 9 principios básicos para fortalecer nuestras relaciones en esta ocasión vamos a empezar conociendo los 12 principios para obtener cooperación de los demás.



Y ahora que ya sabemos como relacionarnos mejor con los demás vamos a afrontar como resolver posibles incidencias que nos podamos encontrar en nuestras relaciones.

Una de las causas que más nos suelen estresar es la aparición de un problema. Os propongo esta sencilla secuencia de pasos a seguir para hacernos cargos del estrés.

1. Obtenga todos los hechos

2. Considere todos los hechos, entonces llegue a una decisión.

3. Una vez haya llegado a una decisión. ¡ACTÚE!

4. Escriba y conteste a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el problema?
- ¿Cuáles son las causas del problema?
- ¿Cuáles son las posibles soluciones?
- ¿Cuál es la mejor solución?

5. Haga frente a los problemas:

- Pregúntese a sí mismo: "¿Qué es lo peor que puede suceder?"
- Prepárese para aceptar lo peor.
- Trate de mejorar la situación partiendo de lo peor.

En ese esquema hemos hecho un análisis del problema y una toma de decisiones. Para la toma de decisiones estamos utilizando el método de las cuatro preguntas.

Otra de las incidencias que nos podemos encontrar es que las personas no hagan lo que deberían hacer y por lo tanto no estén dando el rendimiento que se esperaba de ellas.

Estas son básicamente las cinco razones del **no rendimiento** de las personas:

YO NO....

... sé qué hacer

... sé cómo hacerlo

... creo poder

... sé por qué

... quiero

Eduque

Entrene

Coaching

Confianza

Motive

LA SOLUCIÓN...

Otra de las claves para tener una buena relación con las personas que nos rodean es darles lo que necesitan y para saber qué necesitan podemos guiarnos por la **pirámide de Maslow**.

Pirámide de Maslow



Una vez que sabemos que la mayoría de las personas anhelan tener cubiertas esas necesidades, conviértete en un experto en proporcionar justamente eso a las personas que te rodean y obtendrás su cooperación siempre que lo necesites.

SISTEMAS DE RECONOCIMIENTO

FORMAL

Un sistema planificado que ha establecido objetivos y condiciones que deben cumplirse para que ocurra el reconocimiento:

- Premio de ventas
- Placas
- Viajes
- Obsequio
- Reconocimiento oficial

INFORMAL

Reconocimiento espontáneo que no tiene objetivos predeterminados:

- Un almuerzo improvisado con el departamento
- Entradas para una película o un evento deportivo.
- Mitad del día libre por un trabajo bien hecho
- Certificado
- Obsequio

DIARIO

Un reconocimiento que identifica una tarea a trabajo específico en el que se ha estado trabajando o que se ha sido bien hecho:

- Agradecimiento verbal
- Palmada en la espalda
- Mensaje de correo electrónico o mensaje de voz
- Notas rápidas
- Aplauso

ELOGIO/ESTRATEGIA DE RECONOCIMIENTO

- Haga que el reconocimiento sea sincero
- Sea espontáneo
- Manténgase responsable
- Cree una atmósfera ganadora
- Una el reconocimiento con el logro



UNA APRECIACIÓN SINCERA

C Cosas

A Atributos personales

L Logros

E Evidencia

I. Dígales lo que usted admira:

II. Explique porque dijo esto: “La razón por la cual digo esto, es...”

III. Pregúnteles algo para que hablen:
