TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

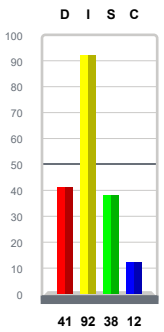
Lista de Verificación para Comunicarse

La mayoría de las personas están conscientes y son sensibles a la manera en que prefieren que las otras personas se comuniquen con ellas. Muchas personas consideran que esta sección es extremadamente precisa e importante para mejorar la comunicación interpersonal. Esta página proporciona a otras personas una lista de cosas sobre qué hacer cuando se comunican con Mario. Lea cada afirmación e identifique las 3 o 4 afirmaciones que son más importantes para Mario. Recomendamos resaltar los "puntos de interés" más importantes y proporcionar una lista a aquellos que se comunican con Mario con más frecuencia.

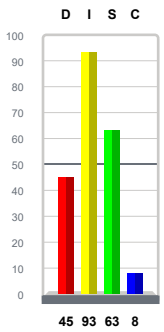
Formas de Comunicarse

- ☐ Utilice un enfoque equilibrado, objetivo y emocional.
- ☐ Lea el lenguaje corporal para identificar la aprobación o desaprobación.
- ☐ Dedique tiempo a relacionarse y socializar.
- ☐ Defina el problema por escrito.
- ☐ Ofrezca incentivos especiales, inmediatos y continuos por su disposición a asumir riesgos.
- ☐ Busque sus descuidos.
- ☐ Apele a los beneficios que recibirá.
- ☐ Use un enfoque motivador, cuando sea apropiado.
- ☐ Aclare cualquier parámetro por escrito.
- ☐ Proporcione soluciones, no opiniones.
- ☐ Proporcione testimonios de personas que él considera importantes.
- ☐ Proporcione ideas para implementar acciones.
- ☐ Use suficiente tiempo para ser estimulante, divertirse y moverse rápidamente en lo que se está haciendo.

Estilo Adaptado



Estilo Natural



Copyright © 1984-2015. Target Training International, Ltd.

Lista de Verificación para Comunicarse

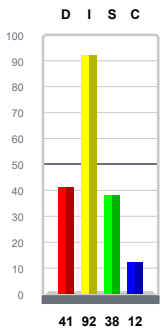
Continuación

Esta sección del informe es una lista de cosas que NO debe hacer mientras se comunica con Mario. Revise cada declaración con Mario e identifique los métodos de comunicación que resultan en frustración o rendimiento reducido. Al compartir esta información, ambas partes pueden negociar un sistema de comunicación que sea de mutuo acuerdo.

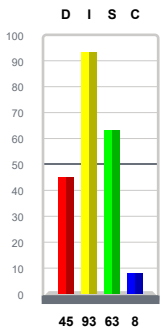
Formas de **NO** Comunicarse

- ☐ Legislar o silenciar: no controle demasiado la conversación.
- ☐ Solamente centrarse en hechos, cifras, alternativas o abstracciones.
- ☐ Dejar las decisiones pendientes en el aire.
- ☐ "Sueña" con él o perderás tiempo.
- ☐ Divagar.
- ☐ Subestimarlo al hablar.
- ☐ Dejar que te domine con verborrea.
- ☐ Ser dictatorial.
- ☐ Ser brusco, frío o mostrarse tenso con los labios apretados.

Estilo Adadptado



Estilo Natural



Copyright © 1984-2015. Target Training International, Ltd.