

Ventajas Competitivas de LET

1. Determinar quién “posee el problema” en una situación determinada.
2. Identificar las 12 Barreras de la Comunicación.
3. Distinguir entre Barreras y “Escucha Activa”
4. Evitar las Barreras que causan que la mayoría de los intentos fallen.
5. Reconocer cuando los miembros del equipo necesitan su ayuda como alguien que escucha con habilidades.
6. Usar el silencio, reconocimientos y abrepuestas para ayudar a otra persona con un problema
7. Escuchar Activamente para escuchar los sentimientos de otros.
8. Escuchar Activamente para clarificar la información.
9. Distinguir entre Conducta Aceptable e Inaceptable.
10. Determinar qué hacer cuando la conducta de otros está interfiriendo para satisfacer sus necesidades.
11. Desarrollar Mensajes-Yo Confrontativos de tercera parte.
12. Confrontar la conducta inaceptable de otros con un Mensaje-Yo.
13. Cambiar entre Mensajes-Yo y Escucha Activa cuando sea apropiado.
14. Reconocer el esfuerzo de otros con Mensajes-Yo Declarativos.
15. Prevenir problemas y conflictos usando Mensajes-Yo Preventivos.
16. Reconocer situaciones de conflictos.
17. Distinguir entre Conflictos de Necesidades y Choques de Valores.
18. Evitar usar el Método I.
19. Evitar usar el Método II.
20. Establecer el escenario para el Método III Resolución de Conflictos.
21. Usar el Método III para resolver un conflicto que usted tenga con otra persona.
22. Usar el Método III para mediar conflictos entre otros.
23. Manejo de Choques de Valores.
24. Usar el Principio de Participación cuando existe un elemento o problema involucrando a miembros del equipo.