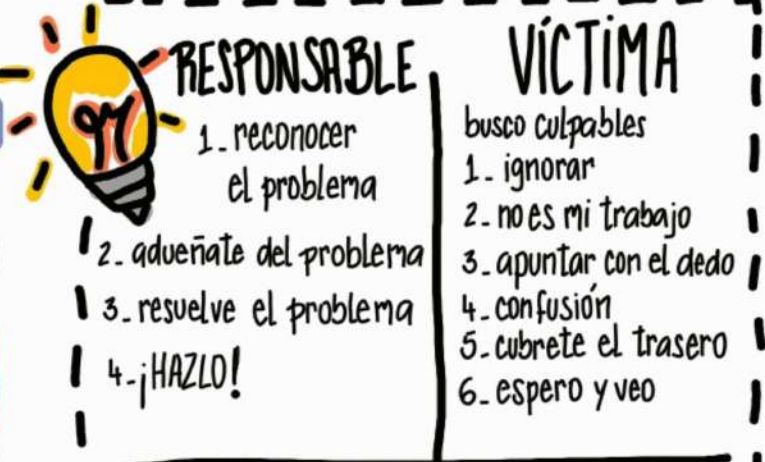


ELECCIONES Al no poder reconocer,
 Los **elijo** se transforman en las **"tengo que"**
 ↓
 INFORMACIÓN
 CONCIENCIA
 ELECCIÓN
 COMPORTAMIENTO

↓
 ESTÍMULO
 REACCIÓN



¿CÓMO REALIZAMOS LOS PEDIDOS/OERTAS?



- PEDIDOS EFECTIVOS**
1. quién lo pide
 2. a quién se le pide
 3. qué se espera
 4. para cuándo se espera
 5. saber que fue aceptado

Situaciones Comunes

- NO PEDIR
"Soy el mejor haciéndolo"
- NO OFRECER
Se el cambio

Solo con el hecho de ser oferta ya es un cambio en el contexto

COMPROMISO
 cuando un pedido/oferta es aceptado → Nace un compromiso

Sin aceptación no hay compromiso

¿Qué pasa frente al incumplimiento del compromiso?

Una vez generado un compromiso hay 2 opciones:
 1. cumplir 2. incumplir

En función a esto voy construyendo mi imagen pública alrededor de mi responsabilidad



Aceptación de Compromisos
 Instante previo a que nazca un compromiso
 Puedo maximizar las probabilidades de honrar el compromiso que estoy asumiendo

INICIAR: conocer lo que se espera y no darlo por supuesto

CONTRAOFERTAS: Si presupongo que no voy a poder cumplir las expectativas. Negociar

RESPONDER: si considero no poder cumplir el compromiso en el tiempo esperado

RECHAZAR: con respeto y fundamentos para abrir un espacio de negociación