

GENERA LOS ACUERDOS

Herramienta: AT005



1. **PLANTEA HISTORIAS INTELIGENTES.** ¿Qué historia debo contar para crear las emociones que mi cliente interno busca? ¿Qué es lo que queremos ambas partes? ¿Qué debería hacer ahora mismo para avanzar hacia lo que verdaderamente quiero?
2. **SEPARA LOS HECHOS DE LA HISTORIA.** Abandona tu certeza absoluta distinguiendo entre los hechos concretos y tu historia. ¿Qué pruebas sustentarán mi historia?
3. **ATIENDE LAS MALAS HISTORIAS.** Las historias de víctimas, malvados e impotencia se encuentran en el cliente interno y en uno mismo, si puedes evítalas y si no atiéndelas.

switzler, Al; Grenny, Joseph; Patterson, Kerry; McMillan, Ron. Conversaciones Cruciales – Tercera Edición revisada (Gestión del conocimiento) (Spanish Edition) (pp. 13-14). Empresa Activa. Edición de Kindle.