

L'UNICA COSA CHE PUOI SEMPRE PREVEDERE DAGLI ALTRI È CHE AGIRANNO NEL PROPRIO INTERESSE.
LA FIDUCIA NEL PROSSIMO NON È QUINDI UNA QUESTIONE DI MORALE, MA DI PREVEDIBILITÀ.
I 6 indicatori che analizzeremo per prevedere il comportamento degli altri.

INVESTIMENTO

Creare un legame di reciproco interesse

1

Se la persona di cui stai valutando il comportamento, **capisce di poter beneficiare del tuo successo, investirà in te** e farà di tutto per aiutarti e per favorire i tuoi interessi

CONTINUITA'

Crede che il legame duri

2

Se la persona di cui stai valutando il comportamento, pensa che il vostro legame durerà a lungo, sarà più motivata a costruire una relazione reciprocamente vantaggiosa e tu sarai in grado di prevederne le mosse

AFFIDABILITA'

Dimostrare competenza e diligenza

3

L'affidabilità è una conditio sine qua non, quindi non esitare a volerne avere più di una prova.
La persona è in grado di fare ciò che promette? E lo farà?
Verifica sempre la competenza e la diligenza della persona di cui ti vuoi fidare.

Quid4Us

ROBIN DREEK
DEL PROGRAMMA DI ANALISI COMPORTAMENTALE
CAMERON STAUTH

IL CODICE DEL PROFILER

UN EX AGENTE SPECIALE DELL'FBI
SVELA IL METODO PER PREVEDERE
I COMPORTAMENTI

Spedite & Kindle

AZIONI

Mostrare modelli coerenti di comportamento positivo

4

La persona mostra modelli coerenti di comportamento positivo?
Se le azioni di qualcuno non corrispondono alle sue parole, stanne alla larga.

LINGUAGGIO

Creare connessioni autentiche grazie ad un linguaggio ottimale

5

Il contenuto è senza dubbio l'elemento più importante di un messaggio, ma è importante anche la modalità con cui viene esposto (i vocaboli, il tono, il linguaggio del corpo...) e la disponibilità ad ascoltare le ragioni dell'altro.

STABILITA'

Gestire i conflitti grazie a una piena maturità emotiva

6

La stabilità emotiva è un requisito indispensabile per un comportamento prevedibile.
Un consiglio: migliora la tua stabilità emotiva e ti sorprenderai di quanto anche gli altri intorno a te si stabilizzeranno.