



COMUNICACION

CIPARVESTICA

Comunicación Efectiva

Como escuchar:

- Percepción: ¿Cómo ve, la otra persona, la situación?
- Sentimiento: ¿Cómo le afecta?
- Suposición: ¿Qué asume la otra persona?
- Valores: ¿Cuales son sus creencias o valores?
- Cambio: ¿Cual es el cambio que la otra persona quiere?

hablar:

- ¿Cómo veo yo la situación?
- ¿Como me afecta?
- ¿Que supongo?
- ¿Cuales son mis creencias o valores?
- ¿Cual es el cambio que yo quiero?

cuando yo veo _____

yo siento _____

yo pienso _____

yo creo _____

el cambio que yo quiero _____

Funciones de las preguntas

- Llamar la atención:

e.g. "¿Cómo te ha ido?"

- Recibir información:

e.g. "¿Cuanto cuesta la camisa?"

- Dar información:

e.g. "Sabías que podías manejar esa situación porque no lo haces?"

- Provocar pensamiento:

e.g. "¿Alguna vez has hecho...?"

- Para concluir:

e.g. "¿Es tiempo de actuar, no?"

- Para acorralar:

e.g. "¿Cuándo fue la última vez que llegaste temprano?"