



LA PREGUNTA PERSUADE
MÁS QUE LAS RAZONES.

FUNDACIÓN
FABIÁN PONCE
ORDÓÑEZ **FPO**

- Inicie el diálogo con preguntas abiertas (exploratorias).
- Pregunte sobre los intereses de su interlocutor.
- Haga preguntas orientadas a acuerdos.
- Utilice preguntas cerradas para concretar acuerdos.
- No haga preguntas que generen una actitud defensiva, hostilidad o enfado.

www.fundacionfpo.org