



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](http://www.fundacionfpo.org)