



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Fragata Presidente Sarmiento 46 (1406) Capital Federal - Argentina - 2054 1499 - E-Mail: info@ianca.com.ar

¿CÓMO ESCUCHO YO? (María de los Ángeles Vecchiarelli)

Nº	Pregunta	Siempre	Casi siempre	A veces	Pocas veces	Casi nunca	Nunca
1.	Doy la cara a la persona que habla y me aseguro de que lo escucho.						
2.	Mantengo mi atención sobre lo que está diciendo la persona y no dejo que mi mente divague.						
3.	Trato de entender el punto de vista del que habla en lugar de concentrarme en cuál va ser mi respuesta.						
4.	Le pido al que habla que repita o que explique un poco más si no estoy seguro que he entendido lo que quiero decir.						
5.	Hago un esfuerzo consciente para evaluar la lógica y precisión de lo que escucho.						
6.	Trato de ayudar a otros a expresar sus ideas haciendo preguntas, reformulando lo que dicen, etcétera						
7.	Conscientemente resisto la tentación de rechazar lo que dice una persona sobre la base de su apariencia, personalidad o forma de expresarse.						
8.	Trato de escuchar las ideas claves y los puntos de importancia, de llegar al "meollo" de lo que dice.						
9.	Trato de que los otros sientan que los aliento, que estoy atento y que simpatizo con ellos.						
10.	Escucho al grupo y trato de ayudar a reunir y resumir sus ideas.						
Totales (a)							
Ponderación por cada respuesta (b)		25	10	8	4	2	0
Resultado (c = a . b)							

Nombre y Apellido:

Fecha:



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Fragata Presidente Sarmiento 46 (1406) Capital Federal - Argentina - 2054 1499 - E-Mail: info@ianca.com.ar

Evaluación de ¿CÓMO ESCUCHO YO?

(María de los Ángeles Vecchiarelli)

Mayores Puntajes

Siempre: (de 250 a 150 puntos) Usted atiende el mensaje del otro, es un buen receptor, pero debe asegurarse en la intercomunicación que el emisor también lo atienda.

Casi Siempre: (de 149 a 90 puntos) evitar esos mínimos momentos en que baja su atención.

A veces: (de 89 a 50 puntos) Trate de resolver las situaciones que lo afectan e impiden atender la intercomunicación.

Pocas veces: (de 49 a 30 puntos) Le cierra en una actitud que lo aparta de los beneficios que podrá obtener siendo más integrativo.

Casi nunca: (de 29 a 10 puntos) El aislamiento y la nulidad en la comunicación es un impedimento que debe resolver para evitar posibles conflictos.

Nunca: (de 9 a 0 puntos) Esta posición puede llevarlo a la incomunicación total con un clima cerrado y hostil que no lo favorecerá.