

E-BOOK AVA

Comunicación que Convince

Construye Relaciones Poderosas con AVA.

A

ACTITUD

V

VALOR

A

ACCIÓN

El Motor de Todo Negocio Exitoso

Ningún negocio crece sin comunicación efectiva — con clientes, con el equipo, con socios. Y sin embargo, es el área donde menos entrenamiento formal recibimos.

Este e-book aplica AVA a la comunicación: cómo escuchar con intención real, cómo decir lo que realmente importa sin rodeos innecesarios, y cómo manejar las conversaciones difíciles sin evitarlas ni explotarlas.

A — Actitud

Escuchar antes de convencer.

La actitud correcta en comunicación no es tener siempre la respuesta lista. Es entrar en cada conversación genuinamente curioso por entender a la otra persona, antes de intentar ser entendido.

La mayoría de los conflictos de comunicación no nacen de malas intenciones. Nacen de que ambas partes están tan ocupadas preparando su respuesta que dejan de escuchar realmente lo que se está diciendo.

*La escucha activa no es esperar tu turno para hablar. Es **hacer una pausa real** antes de responder, incluso cuando ya crees saber qué vas a decir.*

EJERCICIO PRÁCTICO

En tu próxima conversación difícil, cuenta hasta tres en silencio antes de responder. Nota cuánto cambia lo que decides decir.

V — Valor

Claridad, no elocuencia.

El valor en comunicación no está en sonar inteligente. Está en ser entendido correctamente, la primera vez. Una idea clara y directa vale más que un discurso elaborado que deja dudas.

Antes de un mensaje importante, pregúntate: si la otra persona solo recuerda una frase de esto, ¿cuál debería ser? Escribe esa frase primero, y construye el resto alrededor de ella.

*Comunicar valor no significa decir más. Significa decir **exactamente lo necesario**, de forma que no quede espacio para malentendidos.*

EJERCICIO PRÁCTICO

Antes de tu próximo mensaje importante (email, propuesta, conversación), escribe la idea central en una sola frase. Empieza por ahí.

A — Acción

Las conversaciones que evitamos son las que más importan.

Evitar una conversación difícil no la elimina — solo la pospone, generalmente empeorándola. La acción, aquí, significa tener un método simple para abordar lo incómodo sin drama ni confrontación innecesaria.

Un método que funciona: nombra el hecho concreto (no la interpretación), explica el impacto, y propón juntos el siguiente paso. "Noté que la entrega llegó tres días tarde. Eso afectó nuestra planificación. ¿Cómo podemos evitarlo la próxima vez?"

*Las conversaciones difíciles no se vuelven fáciles. Se vuelven **manejables**, con la estructura correcta.*

EJERCICIO PRÁCTICO

Identifica una conversación pendiente que has estado evitando. Escribe las tres partes del método (hecho, impacto, siguiente paso) antes de tenerla esta semana.

PRÓXIMOS PASOS

Comunicación que Realmente Conecta

La comunicación se entrena, no se improvisa. Si quieres trabajar tu comunicación de equipo o de cara al cliente de forma personalizada, hablemos.

Web	dianalacatus.com
Email	contact@dianalacatus.com
Teléfono	+34 624 612 063

"Actitud ganadora + Valor auténtico + Acción decidida."