

Gestión de conflictos

Sesión 22: Lenguaje persuasivo · Fecha: 2026-04-23 · Bloque 2: La Conferencia y la Entrevista · Actualizado: 2026-02-10

Subtítulo: Insistir en una petición y gestionar conflictos

Objetivos

- Insistir de forma apropiada
- Negociar y gestionar conflictos
- Usar lenguaje persuasivo sin ser agresivo
- Encontrar soluciones de compromiso
- Reconocer tácticas de manipulación vs persuasión

Gramática (resumen)

Lenguaje de insistencia y negociación

- COMIENZA SUAVE: Podrías, Te agradecería
- AUMENTA GRADUALMENTE: Por favor → Realmente necesito → Es crucial
- CUIDADO: Insistir demasiado puede ser agresivo
- NEGOCIACIÓN: Reconocer posición + Expresar la tuya + Buscar compromiso

Vocabulario (selección)

Vocabulario de conflicto y negociación

Conflicto, Negociación, Compromiso, Solución, Reconciliarse, Ceder

Sugerencia de uso: imprime este PDF o tenlo abierto durante la sesión. Marca 3 expresiones/ideas que quieras usar hoy y úsalas al menos una vez.