

Ejercicio

¿Qué cambia cuando el pedido incluye qué, cuándo y para qué?

- ¿Qué efecto tiene en la confianza y coordinación del equipo?
- ¿Qué emociones aparecen cuando los pedidos son vagos o poco claros?
- ¿Qué hábitos conversacionales pueden mejorar la efectividad de los acuerdos?