

EL ARTE DE LAS PREGUNTAS PODEROSAS

¿Qué son las Preguntas Poderosas?

Piensa en alguien que haya influenciado en tu vida, algún maestro o amigo o alguna figura familiar que haya sido de gran impacto en tu vida. Alguien que te haya hecho ver cosas que antes no veías. Alguien que te haya llevado a reflexionar sobre alguna situación en tu vida. Alguien por el que te hayas atrevido a hacer alguna acción después de una conversación.

Es casi seguro que recuerdes a esa persona no por los consejos que te daba sino por las preguntas que te hicieron reflexionar en un momento determinado y que aun recuerdas. A eso es lo que llamamos preguntas poderosas.

Cómo pudiste ver en el video de liderazgo transformacional, el carisma ya no es el componente principal para influenciar a las personas. Esto quiere decir que uno de los instrumentos principales que permite generar un impacto real y transformador en las personas es poder formular de manera adecuada preguntas que invitan a las personas a la reflexión y a la acción.

El líder transformacional debe ir más allá de ofrecer grandes discursos porque saben que no generan el impacto que quiere, por el contrario, prefiere diseñar preguntas poderosas que si tienen el poder para explorar y motivar a las personas.



Entender



Motivar



Transformar



¿Para qué nos sirven las preguntas poderosas?

1. Invitan a la reflexión

- Cuando una pregunta realmente impacta, logra que la persona se pregunte sobre él por qué está o no está haciendo algo y eso lleva a la reflexión sobre la situación que está indagando. (Ej. ¿Por qué sigues estudiando lo que no te gusta?, ¿Por qué sigues trabajando en eso que no disfrutas?, ¿Por qué estás evitando esa conversación tan importante?, ¿Por qué crees que tratar mal a las personas es una buena estrategia?).
- Permiten analizar las consecuencias positivas y negativas de hacer algo (Ej. ¿Qué es lo peor que te podría pasar si tomas ese camino?).
- Logran que la persona vea cosas que antes no veía, hacen que se vea el mismo problema desde una perspectiva distinta (Ej. ¿No crees que estas evitando esa conversación por temor a escuchar la verdad?).



Entender



Motivar



Transformar



2. Promueven la acción

- Pueden hacer pensar en alternativas para emprender acciones diferentes (Ej. ¿Por qué no has buscado un trabajo distinto?). Para aproximarse a un problema de forma diferente o también para solucionar un problema de otro modo (Ej. ¿Cómo crees que puedes hacer la presentación de una manera más impactante?, ¿Por qué crees que esa es la única solución?).
- Las preguntas poderosas empoderan (Ej. ¿Qué te hace falta para que te atrevas a intentarlo?)

3. Mejoran las condiciones y la calidad de la conversación

- Permiten desarrollar habilidades argumentativas en los indagados ya que su principal objetivo es la confrontación y esto hace que la persona necesite elaborar respuestas (Ej. Por qué no te gusto el libro que acabas de terminar).



- Promueven la escucha activa logrando así que la persona sienta un alto interés por parte de la persona que pregunta. Las preguntas poderosas se hacen especialmente importantes a la hora de hacer un buen parafraseo (Cuando la persona se asegura de entender lo que la otra persona le está transmitiendo) ya que se si se valida por medio de una pregunta, se evita hacer declaraciones contaminadas por nuestras creencias (Ej. ¿Lo que tú me estas queriendo decir es que se te dificulta aprender este nuevo tema?).



Entender



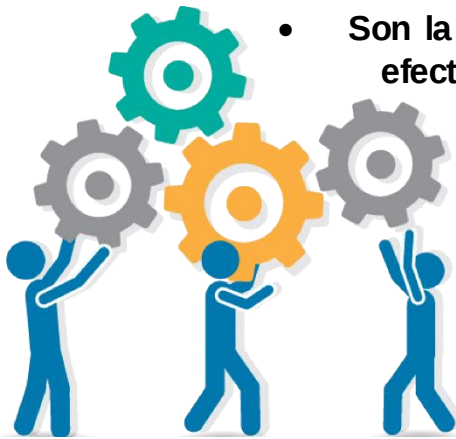
Motivar



Transformar



LeaderActive



- Son la herramienta principal para hacer una retroalimentación efectiva. En una retroalimentación tradicional, la persona opta por ofrecer veredictos finales que pueden resultar subjetivos y terminan construyendo un escenario colmado de juicios de valor y ataques. Por el contrario, el líder transformacional prefiere hacer su retroalimentación con preguntas, de esta manera modifica un escenario condenatorio a uno de reflexión y aprendizaje. (Ej. ¿Qué crees que hiciste bien?, ¿Qué crees que pudieras hacer mejor o diferente?).

- Gracias a las preguntas poderosas no elaboramos juicios de valor en las personas o no juzgamos a las personas con declaraciones que pueden ser injustas o hirientes que terminan siendo ataques.

Forma incorrecta

Tú evitas tener esa conversación porque eres un miedoso.

Forma correcta

¿No crees que estás evitando esa conversación por temor a que te traten mal?

En conclusión, Las preguntas poderosas ayudan a tener conversaciones mucho más efectivas donde se fomenta tanto la reflexión como la acción y es de especial utilidad para el líder transformacional para entender a profundidad las creencias y motivaciones que explican los comportamientos que deben ser transformados.

Recuerda que la única forma de desarrollar el arte de realizar preguntas poderosas es practicando. Te invitamos a aprovechar al máximo las sesiones de la herramienta creencias con LeaderActive para que así te vuelvas un experto en la formulación de preguntas poderosas.



Entender



Motivar



Transformar