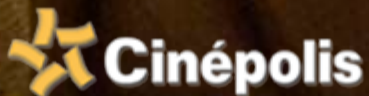


PREGUNTAS PODEROSAS



MENTOR



Universidad
Cinépolis







PREGUNTAS PODEROSAS

Parte del proceso de comunicación radica en saber hacer las preguntas adecuadas. Podemos conocer más de las personas y sus necesidades por medio de las preguntas correctas. A partir de estas, debemos dejar que las personas se expresen y se empoderen por medio de sus respuestas para así generar mayores conexiones, en este caso, entre mentor y *mentee*.

Usualmente, cuando preguntamos, usamos la frase: “¿Por qué?”. Estamos acostumbrados a ella, es lo que siempre hemos escuchado. Sin embargo, realizar la pregunta, ¿por qué?, hace que la persona responda por medio del neocortex, parte del cerebro que se encarga de lo racional. Entonces la persona responde por medio de la lógica, la cual no siempre es la que lleva a las personas a tomar una decisión. Cuando preguntamos, ¿por qué?, la persona está entendiendo que debe dar una justificación a lo que se le está preguntando y esto no es lo que nos ayuda a conectar y profundizar con la persona.

Entonces, si estamos dirigiéndonos a nuestro *mentee*, con quien queremos entablar una relación de confianza y, sí, autoridad, mas no imposición, ¿qué podemos utilizar? La respuesta es: preguntar, ¿para qué?, ¿qué te hizo actuar de esta manera?

Esto nos permite saber más sobre el propósito de su actuar, cambia el sistema de pensamiento de las personas y permite que reconozcan lo que les conduce a la acción. Este impacto que se genera por medio de las preguntas correctas es labor de las preguntas poderosas.

Hacer una pregunta poderosa implica hacer las preguntas adecuadas, de la forma adecuada, en el momento adecuado. Es preguntar para que el *mentee* pueda reflexionar, replantear y pasar a la acción. Por medio de estas preguntas, la persona se da cuenta de qué busca y ofrece una respuesta, cuenta con las herramientas y los medios para solucionar lo que se le plantea.

Cuando formulamos una pregunta poderosa, la mente de la persona es capaz de reestructurar el significado de la situación en la que está. Por ejemplo, si preguntamos: “¿Cuál es la gravedad de la situación?”, asumimos que hay algo grave, le damos un peso negativo y por lo tanto sentimos que es complicado resolver algo que es grave. Sin embargo, si lo formulamos de diferente manera, como: “¿Cuál es la mejor opción para resolver esta situación?”, nuestro cerebro entiende que hay más de una opción a la que podemos acudir y que además la situación se puede resolver. Representa una búsqueda para llegar a la acción en vez de un bloqueo o algo negativo.

Podemos resumir que las preguntas poderosas tienen el siguiente propósito y estructura:

1. Están orientadas hacia el futuro.
2. Conducen a la acción.
3. Están orientadas hacia la meta y no hacia el problema.
4. Preguntan “qué” en lugar de “por qué”.
5. Contienen supuestos positivos y útiles acerca de la situación.

Las siguientes preguntas están categorizadas según la situación en la que se pueden formular. Son ideas que puedes aplicar cuando te estás dirigiendo a tu *mentee*, sin embargo, recuerda que tú mismo puedes aprender a formularlas según sea la temática que se presente. El objetivo es que, por medio de Preguntas Poderosas, generes tanto una conexión más profunda con el *mentee* como una manera indirecta de hacerle saber que tiene medios para actuar y lograr un mejor desempeño.



ALTERNATIVAS

1. ¿Cuáles son las posibilidades?
 2. Si tuvieras que escoger, ¿qué harías?
 3. ¿Qué posibles soluciones hay?
 4. ¿Qué pasará si lo haces y qué pasará si no?
 5. ¿Qué distintos escenarios te puedes encontrar?
-

VALORACIÓN

1. ¿Qué te parece todo esto?
 2. ¿Qué piensas?
 3. ¿Qué es mejor?
 4. ¿Cómo te sientes al respecto?
-

HISTORIAL

1. ¿Qué te llevó a _____?
2. ¿Qué has intentado hasta ahora?



EVALUACIÓN

1. ¿De qué manera?
 2. ¿Cómo encaja esto en el plan?
-

SUAVIZAR

1. Qué fue divertido/agradable acerca de ____?
 2. ¿Cómo puedes encontrar el modo de hacerlo más agradable/divertido?
 3. ¿Cómo quieres que sea?
-

IDENTIFICACIÓN DEL TEMA

1. ¿Cuál parece ser el problema?
2. ¿Cuál parece ser el mayor obstáculo?
3. ¿Qué es lo que no te permite continuar?
4. ¿Qué es lo que más te preocupa de ____?

PONER EN PRÁCTICA

1. ¿Qué tendrás que hacer para completar los deberes?
2. ¿Qué apoyos necesitas para cumplir _____?
3. ¿Qué harás?
4. ¿Para cuándo lo harás?
5. ¿Qué te gustaría conseguir con tu equipo?
6. ¿En qué medida estás comprometido con esto?
7. ¿Cuál es el próximo paso?
8. ¿Qué acciones te ayudarán a conseguir tu objetivo?

INFORMACIÓN

1. ¿Qué información necesitas para poder decidir?
2. ¿Qué sabes sobre eso ahora?
3. ¿Cómo crees que puedes encontrar más información?
4. ¿Qué idea tienes ahora de esa situación?



PLANIFICACIÓN

1. ¿Qué piensas hacer al respecto?
2. ¿Cuál es tu plan de acción?
3. ¿Qué clase de plan necesitas crear?
4. ¿Cómo supones que podrías mejorar la situación?

RELACIÓN

1. Si haces esto, ¿cómo impactará a/en _____?
2. ¿Qué impacto tendrá esto en tu equilibrio/en tus valores?
3. ¿Cómo afecta esto a la situación en su conjunto?
4. ¿Qué más necesitas tener en cuenta?

PREPARACIÓN PARA EL FRACASO

1. ¿Qué pasará si las cosas no salen como deseas?
2. ¿Qué pasará si no funciona?
3. Si esto falla, ¿qué harás?
4. ¿Cómo quisieras que fuera?

HIPÓTESIS

1. Si te hubiese ocurrido a ti, ¿qué habrías hecho?
 2. ¿De qué otro modo podría alguien manejar la situación?
-

RESUMEN

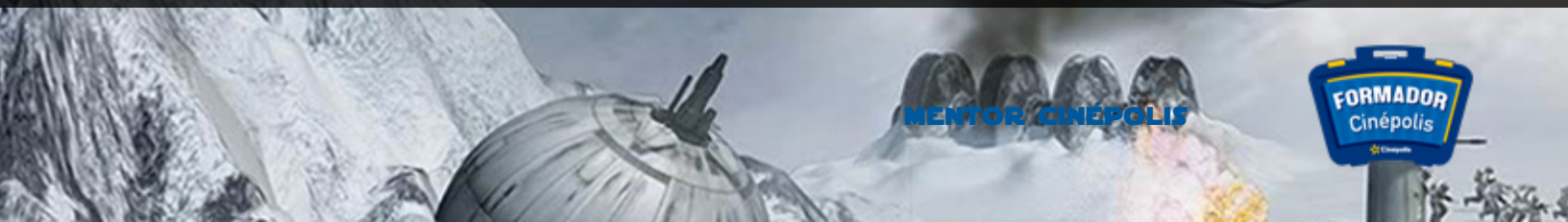
1. ¿Cómo está funcionando esto?
2. ¿Cómo describirías esto?
3. ¿Qué crees que significa todo esto?
4. ¿Cómo resumirías el trabajo/esfuerzo realizado hasta ahora?





GRACIAS

POR TU PARTICIPACIÓN



MENTOR CINÉPOLIS

