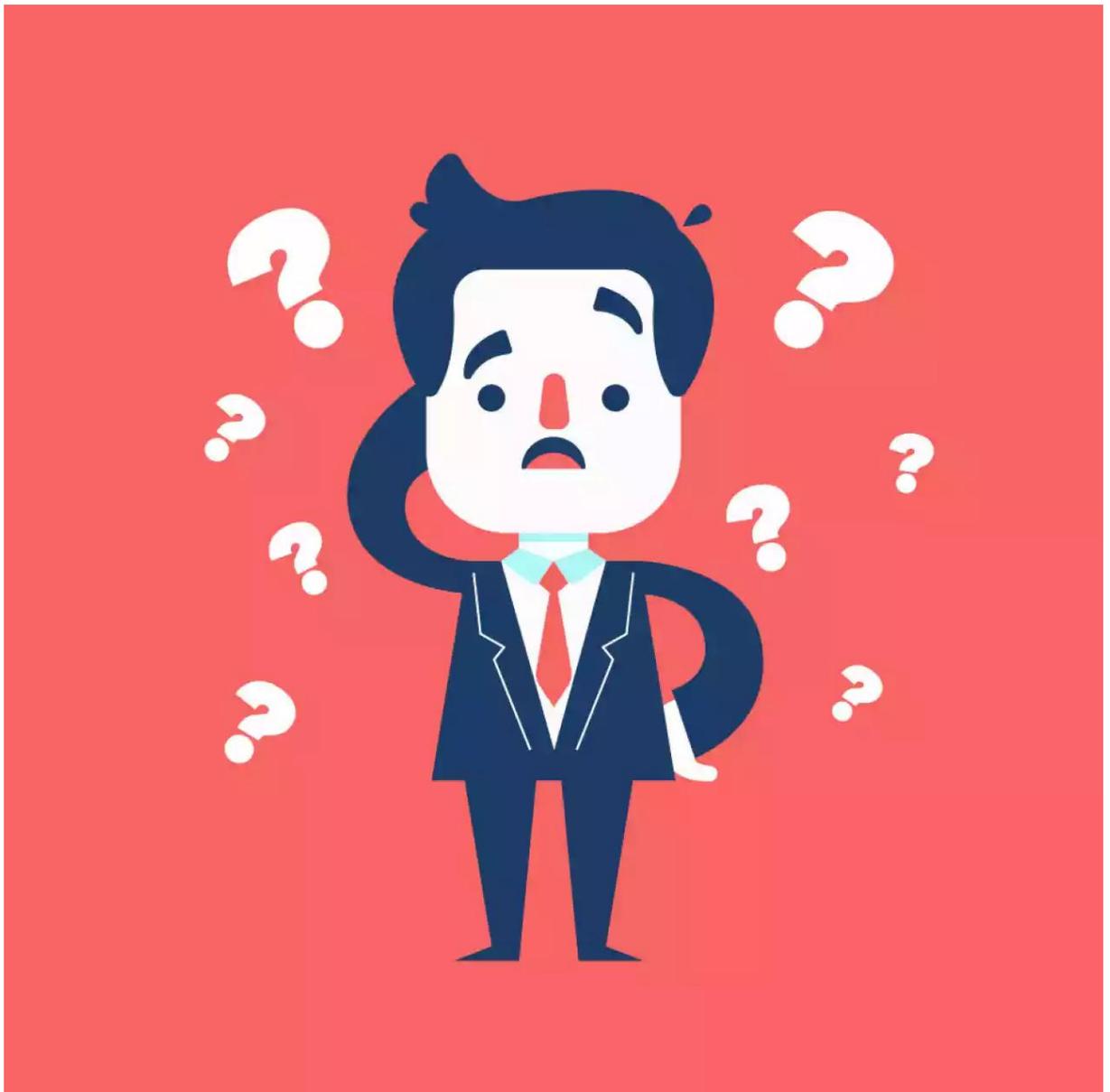


Mejores preguntas para mejorar los resultados

Por Fernando Del Vecchio

Hacernos mejores preguntas nos permite alcanzar una mejor interpretación de la realidad que experimentamos, para responder con efectividad y obtener mejores resultados.



[Creado por freepik](#)

La primera vez que escuché que al cambiar las preguntas podía modificar mi vida, dudé. La segunda vez, probé. La tercera, asentí al haberlo verificado.

Es cierto: cambio las preguntas y cambia mi vida. Porque las preguntas son la consecuencia de lo que llamo «problema». Lo que llamo problema es producto de mi interpretación. Los problemas no son objetivos. Los problemas son subjetivos. Cuando dos personas están hablando de un problema, no están necesariamente conversando sobre lo mismo, porque la interpretación de los hechos que han experimentado es diferente.

Tomemos en cuenta un caso concreto: no tienes trabajo. El problema, según me explicas, es que el gobierno ha hecho algo, o no lo ha hecho. O que los empresarios son tal o cual cosa. O que tus vecinos son esto o lo otro, que las políticas de los países limítrofes permiten o no permiten hacer ciertas cosas, que los inmigrantes, que las nuevas restricciones, políticas, normas, etc. Nada de lo que me cuentas es «el problema». Lo que describes es una serie de circunstancias sobre las que no tienes ningún control, y de acuerdo con tu particular mirada, pueden ser las causas de no tener trabajo.

El problema —la brecha entre lo que es y lo que esperabas que fuese— es que no tienes trabajo y quieres tenerlo. El problema es la diferencia entre lo que quieres que pase y lo que sucede. Adicionalmente, un problema es una situación sobre la que tienes control. Y nada de lo que mencionas como causas está bajo tu control. En definitiva, lo que mencionas como problema, no es el problema. Pueden ser causas que dificultan el conseguir empleo, pero no describen el problema.

Si el problema es esa diferencia entre lo que quieres que suceda y no sucede, donde tienes algún tipo de control sobre las causas que determinan esa brecha, las preguntas que haces son clave para entender qué sucede, determinar cómo ver el problema y trabajar en lo que controlas para administrarlo y/o resolverlo.

Entonces, te preguntas: ¿cómo conseguir trabajo? La pregunta te lleva a una serie de tareas que terminan empleándote, o no. Cambiando la pregunta, modificas la perspectiva de análisis de la situación. Y modificando la perspectiva de la situación, cambian las tareas a realizar para administrar esa situación. Entonces, en lugar de preguntar ¿cómo puedo conseguir trabajo?, pregunta: ¿cómo puedo convertirme en la persona que todo el mundo quiera contratar?

El cambio de la pregunta cambia la perspectiva, desde el «qué tienes que hacer», hacia el «quién tienes que ser» o «en quién te tienes que convertir». En lugar de concentrarte en la forma en que debes seducir al empleador para que te contrate, debes enfocarte en convertirte en la persona que todo el mundo desee contratar. Entonces dejas de intentar trabajar sobre quien contrata (sobre quien no tienes control), para trabajar en tí mismo (sobre quien tienes control).

En lugar de preguntar: ¿cómo puedo bajar de peso?, pregunta: ¿cómo puedo convertirme en la persona que tenga la disciplina de hacer el ejercicio necesario, comer lo que corresponde, para alcanzar el peso que deseo y mantenerme delgado? ¿Cuál es la diferencia? Si la pregunta es ¿cómo puedo bajar de peso?, es probable que hagas dieta y ejercicios. Si la pregunta es ¿cómo puedo convertirme en la persona que tenga la disciplina de hacer lo necesario para

alcanzar y mantener el peso deseado?, la dieta y los ejercicios serán la consecuencia de algo más duradero, que es lograr el compromiso de iniciar ese proceso y la disciplina para mantenerlo.

En lugar de preguntar: ¿cómo puedo vender más?, pregunta: ¿cómo puedo convertirme en el vendedor que proyecta la confianza que requieren los clientes para cerrar la mayoría de los tratos de ventas? ¿Por qué cambiar la pregunta en este caso? Porque en lugar de adquirir técnicas para lograr convencer (o manipular) a los clientes, trabajarás en otros aspectos relacionados con tu crecimiento personal, que deriven en crecimiento profesional y, en consecuencia, mayores ventas.

En lugar de preguntar: ¿cómo puedo hacer para que la gente sea puntual?, pregunta: ¿cómo puedo convertirme en la persona que nadie quiera perder un minuto de su compañía, llegando a tiempo para aprovechar al máximo el suyo? ¿Y en este caso? Cambias la pregunta, porque en lugar de pensar en la forma de castigar a los impuntuales, trabajarás en ti para lograr que la gente quiera llegar puntualmente a verte.

Concluyendo

Cuando cambias la pregunta y la orientas hacia «cómo convertirme en», dejas de pensar en cómo hacer para que los otros acepten, hagan, o dejen de hacer ciertas cosas —algo que no puedes controlar— para dedicar tu esfuerzo en trabajar en ti mismo, sobre quien sí tienes control. El control es una de las claves para identificar qué es y qué no es problema. El control sobre las cosas es algo que tienes que identificar para saber si puedes o no puedes trabajar sobre ellas.

Entonces, cambias la pregunta a partir de identificar sobre qué tienes control, replanteas el problema, orientas tu esfuerzo hacia lo que sí puedes hacer, y cambias tu vida. En conclusión, cambia la pregunta, cambia la meta, trabaja sobre ti mismo y cambia tu vida. La clave es elevar la calidad de las preguntas. Planteate preguntas de calidad para orientar tu energía y atención hacia el trabajo que te permite conseguir la respuesta que resuelve el problema. Obteniendo una respuesta de calidad, te orientas hacia el logro de tus metas. Mejoras la calidad de tus preguntas y mejora tu calidad de vida.

Publicado el 30/07/2018

FOROALFA

ISSN 1851-5606

<https://foroalfa.org/articulos/mejores-preguntas-para-mejorar-los-resultados>

