



# CURSOS

# ATALCLI 1 2 3



*Formación y Asesoría Gerencial*

## **EL PODER DE LA PREGUNTA**

*El comportamiento humano es el resultado de sus emociones. Es por ello importante, que las relaciones interpersonales estén basadas en hechos reales y no en suposiciones que afecten la emotividad de las mismas. Creer saber lo que piensan los demás, como van a reaccionar, que van a decir o responder, es una cualidad que algunas personas están convencidas de poseer. La realidad es que si no se pregunta, para aclarar dudas, se asumen las mismas y esto implica mucho margen para malos entendidos. Asumir es actuar bajo mera interpretación unipersonal, la cual es variante y sujeta al estado anímico del interpretador. Nada recomendable para las relaciones laborales ni personales.*

*Muchas personas se limitan a preguntar lo que necesitan saber en un momento determinado. Están convencidas de saber a priori, sin ningún tipo de sustento razonable y menos aún científico, la manera cómo van a reaccionar, responder o pensar otras personas ante una situación determinada. Entre sus frases favoritas están las siguientes: “No te dije nada porque pensé que no te interesaba”, “No te busque porque pensé que estabas ocupado”, “No lo hice porque pensé que lo habías hecho”, “No voy a preguntar porque estoy seguro de saber la respuesta”. Todas estas frases y algunas otras, palabras más palabras menos, son un indicativo de actuar bajo mera presunción de lo que supuestamente creen está aconteciendo.*

*La creencia de saber lo que piensan las demás personas siempre crea predisposición ante eventos del pasado, presente o futuro. Es importante estar consciente que este mal hábito, de creer saberlo todo, es pura percepción. Algunos identifican tal percepción como sexto sentido, lo cual está sustentado en la intuición. La intuición es una línea muy delgada entre lo que se cree y lo que no se sabe o se ve, pero se siente. Esta definición por si misma refleja la complejidad de asumir, en contrasté con la simplicidad de preguntar lo que se necesite saber. Preguntar no cuesta nada, es más sencillo preguntar qué no hacerlo. El resultado de cualquier acción se basará en la realidad y los malos entendidos o las frustraciones se reducirán sustancialmente. Es importante recordar que no es sólo lo que se pregunta sino también como se pregunta.*

*Una de nuestras recomendaciones a las personas que asisten a nuestros cursos es “No asuma, pregunte”. La razón es muy sencilla, asumir es actuar en base a ti y no necesariamente en base a los demás, y cuando se trata de los demás, es mejor preguntarles directamente. En múltiples ocasiones he sido testigo cómo se genera un mal entendido por asumir, inclusive algo tan simple como lo que le gusta o no le gusta a otra persona. Las personas cambian, maduran, aprenden. Por lo tanto, lo que le gustaba o no le gustaba a alguien en el pasado, puede ser distinto en el presente. Conocer a una persona no es impedimento para preguntarle lo que se necesite saber, sobre todo si se hace de la manera apropiada. Es mejor irse por lo seguro, que especular la respuesta.*

*En el ámbito laboral asumir siempre representa un riesgo. Suponer que otros se van a encargar de algo, simplemente porque se considera que debe ser de esa manera, es un razonamiento con poco fundamento. Cuando se escuche a usted mismo u otros utilizando palabras como: asumir, suponer, considerar, es altamente recomendable en ambos casos utilizar el poder de la pregunta, que no es más que obtener la información que se necesita directamente de la fuente.*

*Otra de nuestras recomendaciones es evitar generalizar comportamientos y/o afirmaciones. Algunas personas tienen la costumbre de aislar los contextos y asumir de manera general situaciones o respuestas puntuales. En una ocasión un grupo de amigos no invitó a uno de sus compañeros a un partido de beisbol simplemente porque esta persona había comentado que no le gustaba jugarlo. Cuando el afectado se enteró y preguntó por qué no lo habían invitado, sus amigos le refrescaron la memoria. El afectado contestó "Dije eso hace 2 años, y lo que dije fue que no me gustaba jugarlo, nunca, que no me gustaba verlo jugar". "¿Qué les costaba preguntarme?" Como se puede observar, este es un ejemplo típico de aislar contextos y de generalizar situaciones.*

*El poder de la pregunta es certero, preciso y basado en la realidad. Cualquier acción o determinación siempre será mejor recibida por preguntar con antelación. Actuar o juzgar sin haber preguntado previamente es totalmente injusto. Cuantas veces las personas reaccionan, juzgan, dicen y actúan desproporcionadamente por asumir lo que nunca debieron asumir. Deciden no preguntar porque están convencidos de no tener necesidad de hacerlo. Piensan que sus conclusiones son irrefutables y actúan basados en lo que creen y no en lo que realmente es. Las consecuencias vienen por sí solas y los arrepentimientos muchas veces se quedan en el silencio.*

*El poder de la pregunta depende de su calidad. Hay preguntas cerradas que permiten sólo sí o no. Las preguntas abiertas permiten obtener más información y las preguntas de sondeo permiten descubrir más de lo que ya se sabe. En todos los casos anteriores, estas preguntas pueden comenzar con una de las seis palabras claves: ¿Qué?, ¿Cuándo?, ¿Dónde?, ¿Quién?, ¿Por qué? y ¿Cómo?*

*Ha llegado el momento de reflexionar. Después de haber leído estas letras, ¿Utilizabas o utilizas el poder de la pregunta?*

*"En verdad no puedes crecer y desarrollarte si sabes las respuestas antes de las preguntas"*

*Wayne W. Dyer*

*Escritor estadounidense de libros de autoayuda*

*Igor Rovira - Consultor*

*Presidente de Cursos ATALCLI 123*

*[irov23@cantv.net](mailto:irov23@cantv.net) 0416-6090750 [igor@movilnet.blackberry.com](mailto:igor@movilnet.blackberry.com)*

*[www.cursosatalcli123.com](http://www.cursosatalcli123.com)*

*Teléfonos: 793.2391 / 793.3496*

*Noviembre 2011*