

Una pregunta clave, poderosa y simple.



Posiblemente este título te genere la expectativa de una pregunta existencial. Sin embargo no se trata de eso sino de una pregunta clave que deberíamos usar más en nuestras conversaciones tanto en la empresa como en nuestra vida. Pero la pregunta más poderosa del mundo no es nada del otro mundo; simplemente no se usa habitualmente. ¿Cuál es?

Vos que pensas o vos que crees?

Esa es. "¿vos que pensas o, vos que crees?" es la pregunta más poderosa del mundo, y aquí te explicamos por qué y cómo podes usarla en tus interacciones diarias. Cada vez que hagas esta pregunta los resultados te van a sorprender.

Esta pregunta, en sus múltiples formas (¿Cómo te suena esto?, ¿Cuál es tu perspectiva?, ¿Qué opinas?, ¿Cómo ves las cosas?, ¿Cuál es tu opinión?, ¿Que pensas vos?), hace algo que no vemos lo suficiente en nuestro mundo

empresarial: invita a otros a participar, a compartir su voz y opinión, a estar presentes y a permitir que otros escuchen.

Gran parte de nuestras interacciones empresariales las pasamos diciendo a los demás lo que pensamos, o escuchando lo que otros piensan sin que nunca se nos pregunte qué pensamos nosotros. Tendemos a pasar mucho más tiempo defendiendo nuestras posturas que buscando entender las posturas e intereses de los demás. No hacemos suficientes preguntas.

Alguna vez te pasó estar en una reunión y mientras escuchas a la persona que expone te planteas preguntas, acerca de sus dichos o sus afirmaciones. Es más, te preguntas como poner en práctica lo que está exponiendo o qué impacto tendrá en tu tarea o en tu responsabilidad o en tu equipo o mercado.

No hace mucho participe en una reunión del CEO de una empresa con líderes de distintos países de la región. Era claro que el CEO había preparado su exposición en detalle y ya tenía una opinión formada. A medida que avanzaba la reunión, observé que cada ejecutivo daba su opinión sobre lo que podría hacerse para resolver los distintos desafíos que enfrentaban como mercado, pero también como región. La primera persona habló. Luego, la siguiente persona expuso su opinión. Y así cada uno se expresó conforme a su mercado. Observé que este equipo en realidad no estaba trabajando en conjunto, sino que se hablaban unos a otros con opiniones como si fueran verdades universales, sin reconocer que eran perspectivas personales subjetivas, no hechos ni verdades en absoluto. En ningún momento, nadie hizo una sola pregunta.

Después de varios minutos, el equipo había expresado varias opiniones, pero no había avanzado ni un centímetro hacia una solución.

El objetivo de esta historia es que expresar tu opinión en el trabajo no es lo mismo que colaborar. Expresar tu opinión seguido de la pregunta más poderosa del mundo, "¿Qué opinas?", da origen a la colaboración.

Si en esta reunión tan solo alguien hubiera dado pie para tomarse uno pocos minutos y anotar las preguntas que quedaban en el aire sin respuesta, seguramente la consecuencia hubiera sido un mejor diagnóstico y posiblemente una mejor solución y aún más, mejores ideas para el equipo.

¿Por qué esta pregunta es tan poderosa?

Con esta pregunta aparentemente simple,...

1. Reconoces la necesidad humana más básica: la de ser reconocido como valioso solo por existir. Eso es lo que llamamos humanidad. A un nivel subconsciente, los humanos sentimos esa conexión cuando es sincera. Es uno de los motores más poderosos del compromiso que existe.

2. Invitas a otros a participar en un verdadero intercambio de ideas. Reconoces que, aunque tu idea pueda ser excelente y estar basada en una sólida experiencia, las opiniones de los demás pueden ser complementarias y añadir valor.
3. Haces de la curiosidad un valor y un atributo importante de tus conversaciones. La gente comienza a construir sobre las ideas de los demás, y el progreso se libera de la trampa de la certeza de otras personas.
4. Colaboras con otros de una manera mucho más significativa. Una forma impulsada por la curiosidad y el aprendizaje, en lugar de por el saber y la apariencia de saber.
5. Aprendes y construyes soluciones juntos. Esto te permite avanzar de manera más eficiente en las tareas empresariales en cuestión.
6. Demuestras apertura a otras ideas. Esto es muy importante en el mundo empresarial actual, lleno de "expertos" y sabelotodos. Es refrescante e inspirador ver apertura en lugar de la necesidad de control y el miedo por parte de líderes y la dirección.

¿Cómo puedes aprovechar el poder de esta pregunta y ver una diferencia en tus relaciones laborales, interacciones y resultados empresariales?

Usala. Usala mucho. Usala todo el tiempo.

Ponela en práctica hasta adquirir el hábito de terminar todas mis intervenciones con esta pregunta. Incluso ponela en tus emails. No importa lo que esté discutiendo, compartiendo o escribiendo, termino mis emails con esta pregunta. Los resultados son asombrosos. La gente reacciona con gran entusiasmo e interés. Escucho cosas de personas que nunca antes habían intervenido. Más y mejores ideas. Más perspectivas. Más comentarios.

Cuando estoy conversando con otras personas en reuniones laborales, termino todas mis opiniones con esta pregunta. Intento no proponer nunca una idea sin preguntar a los demás qué piensan sobre lo que acabo de decir. También puedes preguntar a otros qué piensan sobre lo que acaba de decir otra persona para profundizar la colaboración.

Probalo, animate. Que esta poderosa pregunta sea tan parte de tu vocabulario como "Yo creo que...". Vas a notar los resultados de inmediato.