



Mini Ebook coleccionable

¡ Qué buena idea se **me** ocurrió a **ti** !

N° 03

“ ¿Y si en lugar de dar
órdenes...preguntas? ”

Liderar no siempre consiste en decir qué hacer.
A veces, una buena pregunta consigue mucho más que
una orden.

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir

Dar órdenes es rápido

- Puede parecer más eficiente
- “Haz esto.”
- “Cambia aquello.”
- “Necesito que lo termines hoy.”
- El problema es que la rapidez no siempre genera compromiso.
- La gente puede obedecer sin involucrarse ni comprometerse.

Una pregunta puede cambiar el eje de la conversación

- Compara:
- “Tienes que mejorar este resultado.”
- con:
- “¿Qué podríamos hacer diferente para mejorar este resultado?”
- La primera frase entrega una instrucción.
- La segunda invita a pensar.
- Y quien participa de la solución suele comprometerse más con ella.

Cumplir VS hacerse cargo

- Una orden puede conseguir cumplimiento.
- Una pregunta puede conseguir:
 - reflexión
 - participación
 - responsabilidad
 - compromiso
- Liderar no es conseguir que hagan lo que dices.
- Es conseguir que quieran hacerse cargo.

Preguntar no es perder autoridad

- Algunos líderes temen que preguntar los haga parecer inseguros.
- Es exactamente lo contrario.
- El buen líder sabe cuándo decidir...y cuándo hacer pensar.
- Preguntar no significa “no sé qué hacer”.
- Significa:
“Quiero que tú también seas parte de la respuesta.”

Ampliar las opciones (agrandar la torta)

- Cuando debes resolver un problema.
- Lo puedes hacer sólo y luego dar instrucciones a tu equipo.
- ¿Y si les preguntas a ellos cómo resolverlo?
- Seguramente las alternativas de solución y los caminos opcionales, serán más diversos, más amplios y, seguramente, mejores.
- Además habrás logrado un mayor compromiso con los resultados.

Planificar las vacaciones

- El jefe de planta de una industria tenía que entregar al área de Personas, la planificación de las vacaciones de cada uno de los miembros de su equipo.
- La empresa no podía dejar de producir en ningún momento y todos querían tomarse vacaciones en el mes de febrero.
- Cualquier opción de asignar por su cuenta los períodos de vacaciones, le traería problemas con aquellos que no resultaran favorecidos y sería cuestionado por esa decisión “arbitraria”
- Decidió plantearle el problema al equipo y les pidió que le aportaran con ideas para resolverlo.
- Acordaron reunirse en una semana más, para revisar las diferentes opciones, donde cada uno de los miembros debería hacer una presentación de la alternativa que sugería, con pros y contras.

Más y mejores alternativas

- A la semana siguiente, se reunió nuevamente con el equipo, cada uno presentó su alternativa, con pros y contras, en no más de tres minutos.
- Los demás escucharon e hicieron preguntas a cada expositor.
- Después de poco más de dos horas reunidos, y de escuchar atentamente más de 15 alternativas diferentes, se abrió una discusión acerca de las que consideraban las mejores propuestas.
- No votaron, no fue por mayoría, ni se defendieron.
- Para la sorpresa del Jefe, le confiaron a él que tomara la decisión, por la opción que le pareciera la mejor o una combinación de varias.

Lo mejor de todo

- El jefe tomó la decisión, con una combinación de tres alternativas, de las más consensuadas, que parecían más razonables.
- Ninguna de estas opciones, estaba en su cabeza antes de desafiar al equipo.
- Sabía que cualquiera fuera el modelo adoptado para planificar las vacaciones del equipo de producción, dejaría a algunos disconformes.
- Aunque fuera propuesto por ellos, dejaría algunos heridos...
- El mayor beneficio, fue que aprendió una nueva fórmula de negociación y de liderazgo.

El líder no tiene que tener todas las respuestas

- El antiguo liderazgo premiaba al jefe que sabía todo.
- El nuevo liderazgo premia al que consigue que su equipo piense mejor.
- Tu trabajo no siempre es entregar respuestas.
- Muchas veces es encontrar...la pregunta correcta.

¿Y si en lugar de dar órdenes...preguntas?

- Antes de dar una orden, detente un segundo.
- Y pregúntate:¿Podría transformar esta instrucción en una pregunta?
- Porque una orden puede mover a una persona.
- Pero una buena pregunta puede mover su cabeza, su voluntad y su compromiso.
- La próxima vez... ¿si en lugar de dar órdenes... preguntas?
- ¡Qué buena idea se me ocurrió a ti!

Conectemos



Julio Mujica

Suscríbete al newsletter semanal para que no te pierdas ningún capítulo de esta colección del mini Ebook.
Juliomujica.com



Suscríbete a mi podcast Ventas B2B en Spotify para que escuches contenidos de valor para gente de negocios y también la versión audio de este mini Ebook.



Conectemos por LinkedIn, donde publico contenido y casos de negocios.