

Ejercicio 12

A mejores preguntas, mejores respuestas

Según Tony Buzan, uno de los grandes *gurús* de la eficiencia mental y gran estudioso del funcionamiento de la mente, parece ser que uno de los principios del funcionamiento del cerebro es que éste busca la plenitud, busca rellenar los huecos. Es como si tuviéramos la necesidad innata de completar cualquier información que percibimos como incompleta.

Cuántas veces ha conseguido despertar en nosotros una intensa curiosidad alguien que nos ha comentado que tiene algo importante que decirnos, y que, tras ese comentario, nos indica que ese preciso momento no es el adecuado para hacerlo. En ese momento queremos que nos lo diga ¡ya! Cuando al cerebro se le da información incompleta este intenta por todos los medios rellenar los huecos.

Las preguntas tienen la característica de que crean huecos en la mente. Cada vez que realizamos una pregunta el cerebro, éste tiende, por una ley de funcionamiento natural, a buscar una respuesta a esa pregunta que acabamos de realizar, tiende a rellenar ese hueco que la pregunta ha creado en el cerebro.

De hecho, las preguntas se demuestran como una herramienta muy eficaz para conseguir la respuesta que proporcione esa información. La misma definición de pregunta que aparece en el diccionario nos indica que es una oración o estructura sintáctica con la que nos dirigimos a uno o varios interlocutores con el deseo de completar una información con su respuesta.

El aprendizaje cognitivo consiste en la adquisición de nueva información y las preguntas se demuestran como una herramienta poderosa de aprendizaje. Recuerdo que de pequeño tenía un profesor

que nos invitaba constantemente a realizar preguntas, él nos comentaba que desde siempre había sido muy curioso y que ya desde pequeño poseía muchos conocimientos. De hecho, contaba que cuando algún mayor le preguntaba los motivos de su sabiduría “niño, ¿cómo es que sabes tanto?”, el respondía: “de preguntar”.

Las preguntas que nos hacemos marcan las respuestas que obtenemos.

Realicemos un ejercicio para ver cómo funciona esa ley de funcionamiento del cerebro, conteste a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el título del último libro que ha leído?
- ¿Se ha dirigido su mente a buscar respuesta a la pregunta anterior?, ¿y, a esta pregunta?

Probablemente su mente se haya dirigido a buscar las respuestas a las tres preguntas que le he efectuado, y éstas habrán sido el título de un libro y dos síes.

Creo que con el ejercicio anterior ya he demostrado la obviedad de que las preguntas que nos hacemos marcan las respuestas que obtenemos. Esta cualidad de las preguntas, que por obvia puede carecer de trascendencia, es la clave del magnífico poder que poseen las mismas.

Continuemos con otro ejercicio. Realícese las siguientes preguntas y respóndalas:

1. ¿Qué he desayunado hoy?

2. ¿Cuál es mi camisa o traje favorito?

JUAN PLANES[©]

Ejercicio 12. A mejores preguntas, mejores respuestas

3. ¿De qué marca es mi coche?

4. ¿A qué hora me acosté ayer?

Ahora asigne la respuesta 4 a la pregunta 1, la respuesta 3 a la pregunta 2, la respuesta 2 a la pregunta 4 y la respuesta 1 a la pregunta 3.

Después de la reasignación de las respuestas, ¿tienen éstas algún sentido? Lógicamente no. Este pequeño ejercicio pretende dejar claro, por si no lo estaba ya, que cada pregunta que nos hacemos va a marcar la respuesta que obtenemos.

¿Qué pensarías de un compañero de trabajo al que cuando le preguntaras cómo está, te respondiera que las once y cuarto?

Pensarías que está sordo, que no ha entendido la pregunta o que está empezando a desvariar. Naturalmente este ejercicio es un absurdo que nos sirve para señalar hasta qué punto las preguntas que hacemos tienen la capacidad de marcar las respuestas que obtenemos y como ese hecho influye en el tipo de pensamientos que tenemos.

Si pensamos que la persona con la que más vamos a hablar a lo largo de toda nuestra vida somos nosotros mismos, y que el pensamiento, frecuentemente, no es más que el hecho de formularnos preguntas y respondernos a nosotros mismos, nos daremos cuenta de la importancia que tienen las preguntas que nos hacemos y de la influencia que las mismas tienen en nuestros pensamientos y estados emocionales.

Las preguntas son también una buena herramienta que nos puede ayudar a tomar

las decisiones adecuadas. Si somos capaces de realizarnos las preguntas correctas, éstas centrarán nuestra atención hacia las decisiones correctas.

Las preguntas pueden transformar la calidad de nuestras vidas, y lo harán simplemente cambiando el tipo de preguntas que habitualmente nos hacemos. Esto sucederá por la cualidad que tienen de marcar las respuestas que obtenemos. La gente con éxito, se hace mejores preguntas, y como consecuencia tiene mejores respuestas.

Las cuestiones de calidad crean una vida de calidad, si nos hacemos las preguntas correctas obtendremos las respuestas correctas. En los negocios, en las relaciones personales, en política, las buenas preguntas nos dirigen hacia las respuestas adecuadas. Preguntas del tipo: ¿Cómo puede mejorar mi relación con mi pareja?, ¿qué puedo hacer para evitar conflictos?, ¿cómo puedo incrementar las ventas?, ponen a nuestro cerebro a trabajar y a buscar respuestas.

Henry Ford se preguntó: ¿Cómo puedo producir coches más económicos? y la respuesta fue la producción en cadena. La respuesta que obtuvo fue el inicio de la creación de un imperio empresarial que convirtió en millonarios a varias generaciones de su familia.

El progreso humano va precedido por preguntas nuevas. Muchos de los grandes avances de la humanidad nacen de preguntas enfocadas al progreso y a la acción. ¿Cómo puedo mejorar...?, ¿qué tengo que hacer para...?, ¿cómo voy a superar la dificultad de...? Todo ese tipo de preguntas disponen a nuestro cerebro a la acción.

JUAN PLANES[©]

Ejercicio 12. A mejores preguntas, mejores respuestas

De hecho, los líderes del mañana no serán aquellos que sean capaces de tener respuesta a todo lo que sucede, sino aquellos que sean capaces de realizar las mejores preguntas. Imagínese el impacto que puede tener una buena pregunta en el seno de una organización de 3.000 personas motivadas y dirigidas a dar respuesta.

La mente es el más potente ordenador, con una increíble capacidad de almacenamiento, de procesamiento y de análisis de datos. Hay quien compra el mejor ordenador y no sabe cómo sacar la información del mismo, no sabe cómo acceder a los archivos o como realizar las funciones. Las preguntas son una herramienta que nos permite acceder a nuestros archivos mentales, y que bien utilizadas pueden sacar de nuestra mente el máximo partido.

Pero no sólo las preguntas que nos hacemos marcan nuestro destino, sino también las que no nos hacemos. Si usted deja de hacerse las preguntas adecuadas, dejará de obtener las respuestas adecuadas. Si las preguntas centran su atención y pueden ayudar a marcar sus objetivos, no plantearse las preguntas adecuadas puede impedir que su vida se centre en aquello que puede

Las preguntas cambian inmediatamente en lo que centramos nuestra atención y por lo tanto determinan lo que sentimos.

Las preguntas dirigen nuestra atención, y por lo tanto, dirigen nuestro pensamiento. Aquello en lo que pensamos influye directamente en cómo nos sentimos. Por lo tanto, las preguntas que nos hacemos influyen directamente en nuestros estados emocionales.

Una de las grandes diferencias entre las personas está en las preguntas que se

hacen constantemente. Los depresivos se centran en aquello que les afecta emocionalmente de forma negativa. Si una persona negativa cambiará el enfoque que da a sus preguntas habituales podría centrarse en otros pensamientos más positivos.

La mente es como un ordenador que da respuestas según lo que le preguntes, a cualquier pregunta responde, y siempre lo hace de forma directamente relacionada con la pregunta.

Un accidente de coche puede herir a una persona y dejarle paralizado de piernas para abajo. Si se pregunta, ¿por qué yo?, ¿por qué Dios me ha hecho esto?, ¿por qué la vida es tan injusta?, ¿qué cosas que hacía voy a tener que dejar que hacer, a qué tengo que renunciar?, ¿a quién voy a tener que molestar para que me ayuden?, ¿qué me voy a perder? Su mente no cesará de darle respuestas y como consecuencia su vida puede convertirse en un tormento.

Si en cambio se pregunta, ¿qué tengo aún?, ¿que soy capaz de hacer, incluso mejor que antes?, ¿soy sólo un cuerpo o soy mucho más que eso?, ¿hay alguna persona en silla de ruedas que haya llegado lejos o que parezca feliz? El resultado será diferente y seguramente la calidad de su vida lo agradecerá.

Si ante el hecho de afrontar una situación delicada no ceso de repetirme, “no es tan grave”, “soy feliz, soy feliz”, es posible que esta fórmula funcione, pero es posible que no lo haga. Si por el contrario me pregunto, “¿qué hay en mi vida que me atraiga, que cosas buenas tiene mi vida, de que puedo estar contento?”, “¿de qué tengo que dar gracias?”. Mi mente se centrará en los aspectos positivos y satisfactorios de mi vida y mi estado emocional cambiará.

JUAN PLANES[©]

Ejercicio 12. A mejores preguntas, mejores respuestas

Puedes cambiar lo que sientes, simplemente cambiando la pregunta que te haces.

Aprender a hacerse preguntas motivadoras en momentos de crisis es una habilidad crítica. Si alguien le deja colgado, o le defrauda, o le surge un problema complicado, la fórmula ideal para que esto le afecte lo menos posible es centrar la atención en la solución, y una pregunta es la fórmula más sencilla de cambiar el tipo de pensamientos que nos vienen a la mente.

Si ante la circunstancia de tener hijos las preguntas que una persona se hace son, ¿por qué tengo que asumir tanta responsabilidad?, ¿cuánto dinero anual supone tener un hijo?, ¿a qué voy a tener que renunciar por tener familia? Seguramente se pensará mucho tener hijos.

Si, por el contrario, la misma persona se preguntara, ¿qué cosas buenas van a aportar a mi vida?, ¿va a haber más amor y alegría en casa?, ¿cómo voy a disfrutar de ellos? Las respuestas que obtenga seguramente le animen a buscar tener hijos.

Este tipo de preguntas se pueden hacer en otros campos o situaciones como las finanzas, las amistades, el trabajo o las relaciones de pareja.

Las preguntas cambian lo que borramos de la mente.

La mente no puede procesar conscientemente toda la información que recibe, sino que se centra en aquello en lo que dirige la atención.

Si una persona se siente mal es porque está borrando las razones por las que podría sentirse bien. Si se realiza preguntas del tipo, ¿qué es lo que me molesta de este proyecto?, ¿qué es lo que no funciona en mi vida?, ¿qué defectos tiene mi

pareja? Incluso aunque antes no hubiera ni siquiera pensado en ello, su mente va a empezar a ofrecer respuestas a las preguntas que se ha formulado y con seguridad encontrará aspectos que no funcionan, se centrará en lo negativo y es probable que pueda empezar a sentirse mal.

Sin embargo, si la misma persona se pregunta, ¿qué es lo más grande de esto?, ¿por qué es fantástico? El efecto será el contrario.

La atención humana es selectiva y no puede procesar elementos positivos y negativos a la vez.

Le invito a realizar el siguiente **ejercicio**:

¿Cuántos objetos azules, o que tengan alguna parte azul, hay en la habitación o lugar en el que se encuentra en estos momentos?

Si ha contestado a la pregunta, es muy probable que se haya percatado de que hay algo azul en la habitación que anteriormente no había percibido.

La enseñanza del ejercicio es que, de lo que se busca se encuentra, que la energía se concentra en la dirección de nuestra atención y que las preguntas son una fantástica arma de búsqueda de soluciones.

Las preguntas cambian los recursos a nuestra disposición.

Las preguntas tienen el poder de contrariar las suposiciones y convicciones propias y de los demás. Hemos ya estudiado el pernicioso efecto que sobre nuestro rendimiento y nuestras relaciones tienen las autolimitaciones y las creencias pesimistas. Martín E. P. Seligman en su libro "Aprenda Optimismo" nos indica diferentes modos de tratar las creencias pesimistas del tipo "no soy capaz de hacer ..." y "me equivoco siempre que ...".

Ejercicio 12. A mejores preguntas, mejores respuestas

La primera forma que nos indica Seligman para la destrucción de las convicciones negativas sería la distracción, es decir, sencillamente pensar en otra cosa. La segunda, que a la larga resulta más efectiva es la discusión, porque las creencias que se discuten a conciencia tienen menos posibilidades de volver cuando una situación igual se presente. La forma más convincente de discutir una creencia negativa es demostrar que no se corresponde con la realidad. La mayoría de las veces los hechos estarán de nuestro lado, puesto que las reacciones pesimistas ante la adversidad suelen ser exageradas. Preguntas del tipo “¿cuáles son las pruebas para albergar esa creencia?”, “¿no haya nada en mi experiencia pasada que demuestre que estoy equivocado?” pueden ayudarnos. En la medida en que las preguntas marcan las respuestas seguro que preguntas de ese tipo nos llevarán a encontrar una respuesta que contradiga la convicción pesimista.

Cuestionar una convicción negativa es con frecuencia la forma más eficaz de deshacerse la misma. Yo mismo viví una tremenda sensación de impotencia generada por un importante fracaso empresarial que a veces me sucumbió en la tentación de pensar si quizás no estaba capacitado para realizar mi trabajo con eficacia. La simple pregunta: “¿no has demostrado alguna o muchas veces que eres verdaderamente bueno en lo que haces?”, hizo que esa desapareciera creencia pesimista desapareciera por completo de mi mente.

Todas las personas tenemos el mismo poder a nuestra disposición. En cualquier momento lo que nos preguntamos puede cambiar la percepción de lo que somos, de aquello que somos capaces, y de lo que estamos dispuestos a hacer para alcanzar nuestros sueños.

Una de las claves para buscar soluciones a los problemas y vivirlos de forma diferente es desarrollar el hábito de realizarnos de forma habitual buenas preguntas, este hábito no será habitualmente de gran ayuda y muy especialmente en las situaciones que a priori son negativas.

El magnífico poder transformador de la conducta que poseen las preguntas queda reflejado en el hecho de que el funcionamiento básico de uno de los instrumentos más en boga tanto para la consecución de mejores rendimientos profesionales como para la transformación de la calidad de vida de las personas, el coaching, está basado principalmente en la realización de preguntas por parte del coach para que su cliente encuentre las respuestas que le lleven a los procesos de cambio conductual que desea realizar.

Preguntas poderosas

El coaching es un sistema de trabajo que trata de asistir a otros para definir sus objetivos y encontrar el camino que los lleve a alcanzarlos. La práctica efectiva del coaching requiere la adquisición de compromisos de cambio de conducta por parte del cliente.

En la práctica del coaching, el coach o entrenador, no impone sus criterios ni ofrece sus propias soluciones a los problemas que se deben resolver. El coaching parte de la convicción de que las buenas soluciones son aquellas con las que el cliente se siente cómodo desde su manera de ver y vivir las cosas, desde su particular visión del mundo.

La función del coach es hacer ver a su cliente las diferentes opciones de cambio conductual, ofrecerle un mapa más rico de la realidad, de forma que se abran diferentes opciones para que éste escoja aquella que perciba que se adapta mejor a su

JUAN PLANES[©]

Ejercicio 12. A mejores preguntas, mejores respuestas

personalidad. Esa búsqueda de más opciones se realiza de forma principal en forma de preguntas, preguntas que mueven a la acción. En este sentido el coaching utiliza el mismo método que Sócrates utilizaba con sus alumnos, les realizaba las preguntas adecuadas para que estos por sí mismos dieran con la respuesta acertada.

Cuando existe una situación que deseamos transformar las preguntas que nos movilizan a la acción pueden ser:

- ¿Qué es lo que vas a hacer para cambiar la situación?
- ¿Cómo lo vas a hacer?
- ¿Cuándo lo vas a hacer?
- ¿Quién más está implicado?

Reflexión

¿Qué preguntas has de dejar de hacerte?

¿Qué preguntas has de comenzar a hacerte?