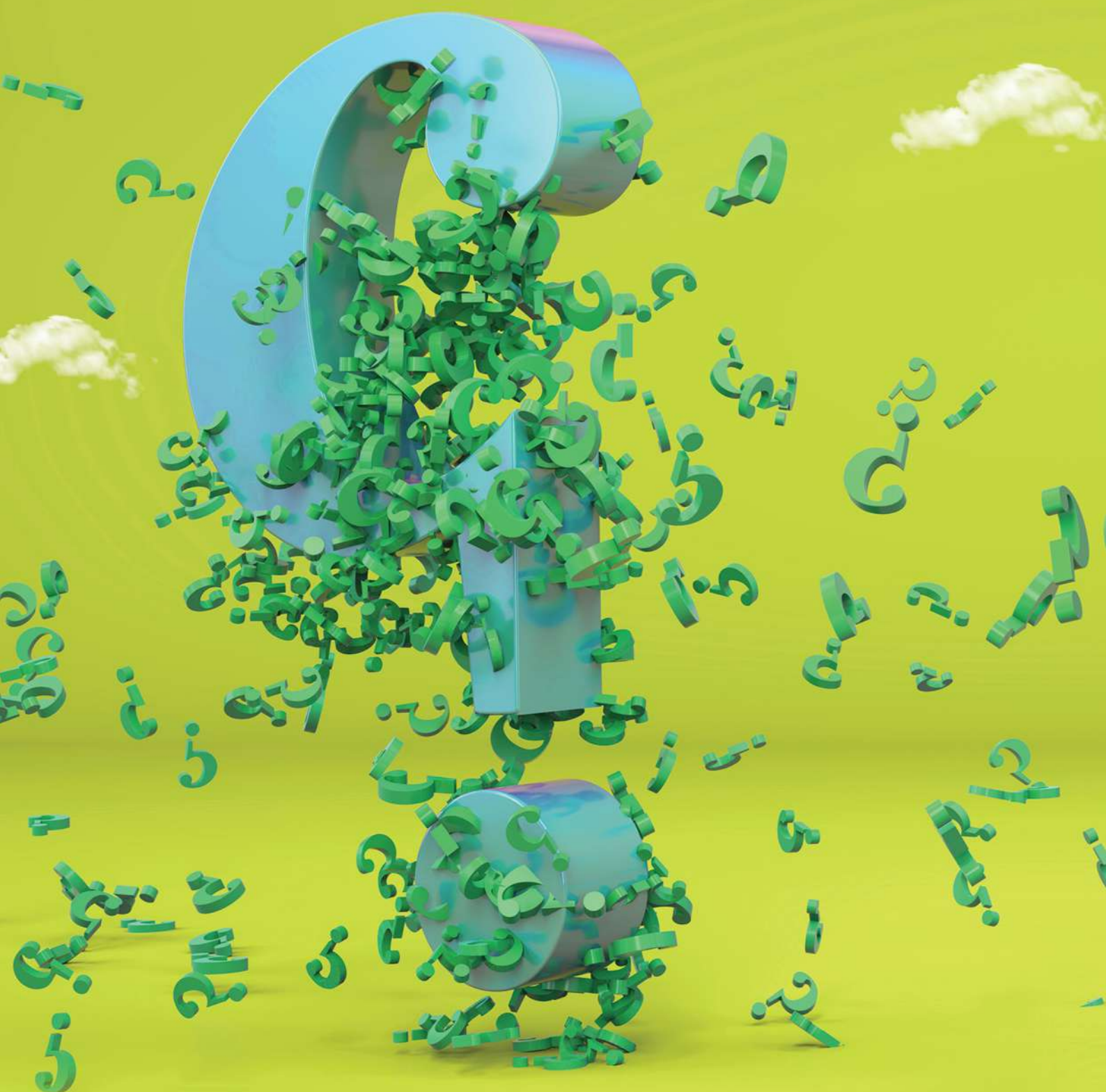


¡Deja de Hablar y Empieza a Preguntar!

JOSÉ PABLO VALENZUELA





JOSÉ PABLO VALENZUELA

Mindtrust Coach® y exjugador profesional de béisbol, es mejor conocido como "El Wey de los tenis rojos".

Es pionero y creador del Liderazgo Emocional® y la metodología Mindtrust Coaching® que promueve y desarrolla programas, modelos de negocios, culturas organizacionales y mejores prácticas corporativas basadas en el modelo "Enfocar para Empoderar".

Posee más de 5 años de experiencia y ha participado en una amplia gama de programas y procesos de Coaching Emocional y de Actitud para empresas de la región de sectores como: manufactura, médica, financiero, comercial, electrónica, aduanal, deportivo y de servicios, con los cuales ha sumado más de 1,300 horas efectivas de Coaching a más de 4 mil personas.

Mindtrust Coach® and former professional baseball player, also known as "El Wey de los Tenis Rojos" (The Guy with the Red Sneakers).

He is pioneer and creator of Liderazgo Emocional®(Emotional Leadership) and the Mindtrust Coaching® methodology, promoting and developing programs, business models, organizational cultures, and better corporate practices based in the model "Enfocar para Empoderar" (Focus to Empower). He has more than 5 years of experience and has participated in a broad range of programs and processes for Emotional Coaching and Mindset for companies from sectors such as: manufacturing, medical, financial, commercial, electronic, customs, sports, and services, which sum more than 1,300 effective hours of Coaching to more than 4 thousand people.

**Stop Talking.
Start Asking!**



“No hay pregunta tonta, solo tontos que no preguntan”

El día de hoy por primera vez nos encontramos aquí, por mi parte muy entusiasmado de compartirte un nuevo tema y por la tuya con la necesidad de matar el tiempo quizás, o el genuino interés de entender un poco sobre la mecánica de cómo realmente funciona la vida empresarial y cómo puedes equiparte para afrontarla de una mejor manera, donde tus sueños y metas se vayan realizando al mismo tiempo que tú te sigues desarrollando.

El día de hoy en particular quiero comenzar de una manera distinta, no con un ejemplo o caso, sino compartiéndote un poco de mi infancia. Cuando yo era pequeño mi familia solía decir que yo era “muy preguntón”, me pedían prudencia al interactuar con los demás y que dejara de cuestionar todo de un momento a otro. Con el pasar de los años me enseñaron que preguntar podría ayudar a aprender de otras personas, y yo pregunté bastante, o quizás no tanto ahora que lo pienso.

Yo crecí con la filosofía de “no hay pregunta tonta, solo tontos que no preguntan”, con esto podrás entonces imaginar cómo fui (y sigo siendo) como alumno. Sin embargo, algo que jamás imaginé es que dicho comportamiento que en mi familia me pedían hiciera con menor frecuencia, en la vida me lo sugirieron para conocer mejor a las personas y en la escuela me alentaban a hacer, hasta el grado de que se convirtió en mi profesión y aunado a esto, que fuera tan poderoso. ¡Así es! Soy preguntón profesional y la gente me contrata para que le haga preguntas (te prometo, no estoy bromeando con esto).



We meet today for the very first time. I myself am very excited to share a new topic with you, and you are probably seeking to kill some time, or perhaps you have a genuine interest to understand something about the mechanics of how a business life really works and how can you equip yourself to face it, achieving your dreams and goals at the same time as you keep growing.

Today, I want to begin differently, not by using an example or a case, but rather sharing something about my childhood. When I was just a boy, my family would often tell me “I asked a lot”. They would tell be to be more careful when interacting with others and that stopped questioning everything from one moment to another. As the years went by, I was taught that asking could help you learn from other people, and I used to ask about everything, maybe not about everything now that I think about it.

I grew up with the philosophy of “there is no such thing as a dumb question, only dumb people who don’t ask”; you can probably guess how I used to be (and still am) as a student. However, something that I had never imagined was that, while I was asked by my family to stop this behavior the behavior, I was also encouraged by life and school to keep doing it so I could know people better to the point that it became my profession, along with this, it became very powerful. That’s right, I’m a professional questioner! And people hire me to ask them questions (I swear, it is not a joke).

“

Existe una disciplina que se llama Coaching, y por si no habías escuchado hablar de ella, es una disciplina que te enseña a realizar las preguntas correctas y quiero compartir esta útil herramienta contigo"



Existe una disciplina que se llama Coaching, y por si no habías escuchado hablar de ella, es una disciplina que te enseña a realizar las preguntas correctas y quiero compartir esta útil herramienta contigo. ¿Cómo lo voy a lograr? Simple, explicándote ¿qué es el Coaching? Y la diferencia entre un “¿Por qué?” y un “¿Para qué?”, con esto tú podrás realizar la pregunta correcta y ayudarme a compartir la importancia de esta gran pregunta.

¿Qué es el Coaching?

La definición de Coaching según la IAC (International Association of Coaching) en su página de Internet lo definió como: “un proceso transformador para la toma de conciencia personal y profesional, el descubrimiento y el crecimiento, y la expansión de posibilidades”. Ahora les comparto mi definición personal: “el Coaching es un proceso de confianza que consiste en fungir como acompañante de una persona o un grupo en la toma de decisiones, mediante preguntas específicas logramos enfocar y empoderar a las personas a través de un pensamiento crítico basado en sus propias acciones y recursos”.



There is a discipline called Coaching. If you haven't heard of it, it teaches you how to make the correct questions— a useful tool I wish to share with you. How will I do this? Simple, explaining you what is coaching and difference between asking why and what for. It will help you can ask the right question and help me share the relevance of this great question.

What is Coaching?

The IAC (International Association of Coaching) defines it as “a transformative process for personal and professional awareness, discovery and growth, and the expansion of possibilities”. I will now share my personal definition: Coaching is a trust process that helps a person or a group of people in decision making. By using specific questions, we can focus and empower people through critical thinking based in their own actions and resources.

“

There is a discipline called Coaching. If you haven't heard of it, it teaches you how to make the correct questions— a useful tool I wish to share with you"



Como decimos nosotros los coaches, estamos realizando una pregunta más creativa que invita a descubrir y abrir posibilidades, generando conciencia, claridad y acciones con sentido para tu futuro al momento de responder"



¿Qué hace un Coach?

El Coach trabaja del presente al futuro expandiendo el potencial de su cliente, generando más y mejores opciones y posibilidades para lograr la meta y/o el objetivo planteado. Mientras que el psicólogo trabaja del pasado al presente ayudándote con sus expertis a solucionar alguna situación o problema del pasado. Empresarialmente los capacitadores tienen una mejora de tu empresa en sus manos, los consultores tienen una decisión de tu empresa en sus manos, los mentores tienen el talento de tu empresa en sus manos, ya que tú los contratas debido al expertis en su área profesional. Y el único expertis que tiene el Coach es saber hacer preguntas. ¿Cómo? Dejando su agenda o su conocimiento a un lado y centrarse en el cliente dentro de la sesión donde todo fluye desde él y para él, con el objetivo de realizar preguntas que le generen sentido pero sobre todo que detone su potencial. Ejemplo: **cambiando un ¿por qué? Por un ¿para qué?**

¡Ahora sí! Llegó el momento de explicarte la diferencia que existe en preguntar un ¿por qué? a un ¿para qué? Por lo general el ¿por qué? Lo utilizamos en un tono interrogativo para cuestionar a alguien en diferentes momentos de su vida e incluso les pedimos en cierto momento que busquen su “por qué en la vida”, sin darnos cuenta que esta pregunta nos lleva a defendernos, o sencillamente a dar excusas sobre nuestras acciones o palabras, como respuesta. Pero, ¿qué pasa si cambiamos el “¿por qué?” por un “¿Para qué?” Como decimos nosotros los coaches, estamos realizando una pregunta más creativa que invita a descubrir y abrir posibilidades, generando conciencia, claridad y acciones con sentido para tu futuro al momento de responder.

What does a Coach do?

The coach works from present to future, expanding their client's potential and generating more and greater options and possibilities to achieve a goal and/or an objective. On the other hand, a psychologist works from past to present helping you using their expertise to solve a situation or a problem from the past, an entrepreneur trainer holds your company's improvement in their hands, a consultant has your company's decision, and a mentor has your company's talent, since you hire them due to the expertise in their professional area. The only expertise a Coach has is to know how to make questions. How? Leaving their agenda or their knowledge aside and focus on the client within the session where everything flows from them and for them, aiming for questions that make sense but above all that detonate his potential. Example: **change why? with what for?**

It's time! I will now explain the difference between asking why and asking what for. Generally, we use why to question someone in different moments of their life and even ask them to search the why in their life, without realizing that this question leads us to defend ourselves, or simply give excuses about our actions or words as an answer. But what would happen if we change why with what for. As we coaches like to say, asking a more creative question invites you to discover and open up possibilities, and generates awareness, clarity and meaningful actions for your future when you respond.



As we coaches like to say, asking a more creative question invites you to discover and open up possibilities, and generates awareness, clarity and meaningful actions for your future when you respond"



¿Cuál es tu para qué de la vida?

Ahora, como Coach que soy, me atrevo a hacerte la siguiente pregunta... ¿Cuál es tú para qué de la vida? Antes de contestar detente un poco para que analices la respuesta, te sugiero que escribas las respuestas ya que estoy seguro que son más de una. Una vez que hayas escrito las respuestas, te invito a que nuevamente te preguntes, “¿para qué?”, Sobre cada una de las respuestas y te darás cuenta que tienes más motivos, y quizás menos superficiales, de los que imaginabas. Ahora, ¿me vas a decir que no es mucho más poderoso un “¿Para qué?”, déjame explicarte que hace tan poderoso a esta interrogante. Si analizamos las respuestas que se dan y las distintas ideas de respuesta que vienen a tu mente, llegas a ese momento en el que te das cuenta que tienes una fortaleza única, que posiblemente no sabías que tenías y espera ahí dentro a ser liberada y darte cuenta del gran potencial que tienes pero aún no utilizas, es una de las partes más asombrosas de esta herramienta. El día de hoy tienes un compromiso, el de compartir



el poder de un “¿Para qué?” con tus hijos, amigos, compañeros de trabajo, familia, etc... Recuerda todo lo que hizo en tí, y cuando sólo preguntaste el para qué de tu vida, puedes intentar preguntarte quizás “¿para qué hago _____?”, “¿para qué dije _____?”, verás que así con más facilidad y exactitud podrás llegar a la raíz de los problemas y comenzar a solucionarlos. Ahora imagínate lo que puede hacer en alguien más si tan solo lo compartes.

Now, as a Coach myself, I dare to ask the following question: What is your what for in life? Before answering stop for a moment and analyze your answer. I suggest you write down the answers since I'm sure they're more than one. Once you have written the answers, ask yourself once again what for on each them and you will realize that you have more motives than you imagined (and probably less superficial). Now, are you going to tell me that a what for is not much more powerful? Let me explain you what makes this question so powerful. If we analyze the answers given and the different response ideas that come into your mind, you come to a moment when you realize that you have a unique strength, that you possibly didn't know you had and waits for it to be released. Realizing that great potential, still unused, is one of the most amazing parts of this tool.

Today you have a task, share the power of “what for” with your kids, friends, coworkers, family, etc. Remember what it did for you. If you only asked what for in your life, try asking yourself maybe “what am I doing this for?” or “what did I say this for?” and you will find it easier and more accurate to get to the root of the problems and begin to solve them. Now imagine what it can do to someone else if you just share it.

Como no puedes ir por la vida y los negocios solamente preguntando ¿para qué?, he decidido concluir este artículo compartiendo varias opciones de preguntas.

Cuando estas negociando, necesitas vender una idea a un colaborador, un producto o un servicio a un cliente, asegúrate de realizar una pregunta enfocada al "NO", como nos dice Chris Vos en su libro "Never Split Difference". Este tipo de pregunta genera a tu cliente la confianza de que él tiene el control en la negociación o la venta y le permites que se relaje y es ahí donde la verdadera negociación comienza. Un ejemplo cuando tienes que realizar una llamada a tu cliente puede ser la siguiente pregunta: ¿Es mal momento para hablar? Al momento que tu cliente te contesta NO, te garantiza su atención total.

Como lo mencionamos anteriormente debemos cambiar el cuestionamiento por la curiosidad, nuestro objetivo jamás es resolver las situaciones o problemas al instante, nuestro enfoque debe ser preguntar con curiosidad. Cuando preguntas con curiosidad, tienes la confianza de que tu mejor herramienta es la pregunta misma y das oportunidad a la otra parte de ser consciente de las respuestas que está dando, y encontrar la respuesta que tanto buscaba. Utiliza preguntas que empiecen con ¿Cómo? y ¿Qué? son preguntas que permiten la colaboración y dan la confianza a tu cliente o colaborador que tiene el poder de tomar decisiones.

El día de hoy te pido que confíes en ti pero sobre todo en tu compañero de equipo y/o en el proceso mismo de negociación y dejes de controlar cada paso. Para eso esfuerzate por escuchar más a la persona que tienes enfrente, deja de hablar y empieza a preguntar.



Como lo mencionamos anteriormente debemos cambiar el cuestionamiento por la curiosidad, nuestro objetivo jamás es resolver las situaciones o problemas al instante, nuestro enfoque debe ser preguntar con curiosidad"



As we coaches like to say, asking a more creative question invites you to discover and open up possibilities, and generates awareness, clarity and meaningful actions for your future when you respond"

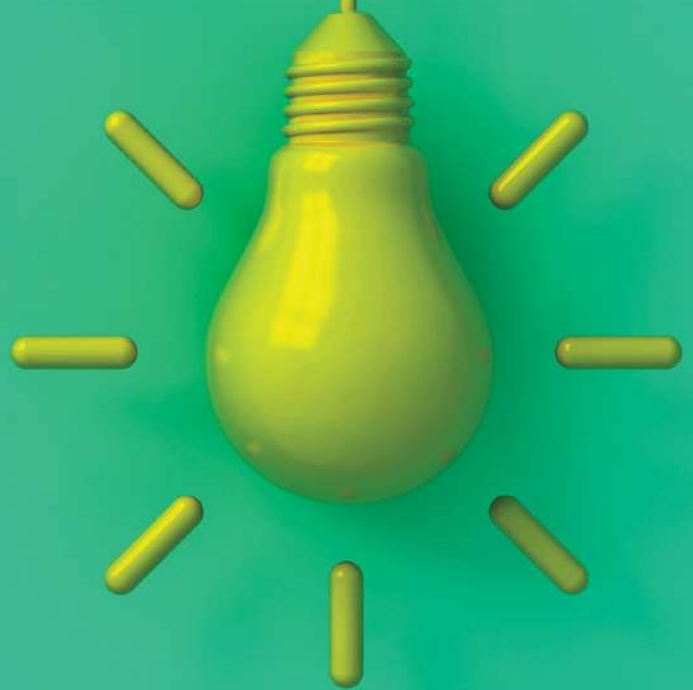


Since you can't go through life and business only asking what for, I have decided to conclude this article by sharing several question options.

When you are negotiating, and you need to sell an idea to a collaborator, a product or a service to a customer make sure you ask a question focused on "NO". As Chris Vos tells us in his book "Never Split Difference", this type of question generates your client's confidence that he has control in the negotiation or sale, and you allow him to relax; that's where the real negotiation begins. A clear example is when you have to make a call to your customer and the question may be: Is it a bad time to talk? The moment your client answers NO, you have guaranteed their full attention.

As we mentioned before we must change questioning for curiosity, our goal is to never solve situations or problems instantly, our focus must be to ask with curiosity. When you are curious, you have the confidence that your best tool is the question itself and you give the other party the opportunity to be aware of the answers they are giving and find the answer they were looking for. Use questions that start with how? and what? These are questions that allow collaboration and give confidence to your client or collaborator who has the power to make decisions.

Today I ask you to trust yourself but above all in your teammate and/or in the negotiation process itself and to stop controlling each step. In order to do this, try to listen more to the person in front of you. Stop talking and start asking questions.



BIBLIOGRAFÍA

International Association of Coaching (2019).
Retrieved from: www.certifiedcoach.org

Christopher Voss (2016). *Never Split the Difference (Break the No barrier)*; Barcelona: Penguin Random House Group editorial, S.A.U.

BIBLIOGRAPHY

International Association of Coaching (2019).
Retrieved from: www.certifiedcoach.org

Christopher Voss (2016). *Never Split the Difference (Break the No barrier)*; Barcelona: Penguin Random House Group editorial, S.A.U.