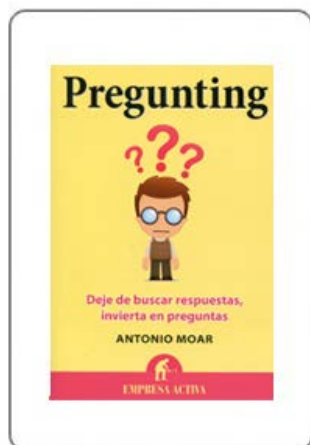


[Volver](#)

## No busque respuestas, invierta en preguntas



Título: *PREGUNTING*  
 Autor: ANTONIO MOAR  
 Editorial: *EMPRESA ACTIVA*  
 Año: 2012  
 Género: *ENSAYO*  
 Nº páginas: 195 PÁGS.

¿Existe otra palabra para sinónimo? ¿Por qué todo junto se escribe separado y separado todo junto? ¿Por qué se suele decir lleno a rebosar? ¿Cómo es un lleno sin rebosar?. Con preguntas divertidas termina su libro Antonio Moar. Y es que los interrogantes son el eje de "Pregunting, deje de buscar respuestas, invierta en preguntas", editado por

Empresa Activa. Una obra que pretende enseñarnos a *preguntar más y mejor*.

Su primera intención es que analicemos qué valor le damos a preguntar, cuánto lo hacemos y cuánto trabajamos nuestras preguntas. Interrogar, como acto comunicativo, tiene beneficios ya que nos permite *orientarnos de forma natural hacia el otro*, y además, trasladar el peso hacia el interlocutor. De esa manera sumamos fuerzas para lograr el objetivo.

Claro que no todo es tan sencillo. El autor rápidamente detecta un *problema: la escucha*. Para Moar, por lo general, se oye más que se escucha. Bajamos la persiana de la atención incomodando incluso al emisor del mensaje. Desarrollar una actitud más favorable a los mensajes que vienen del exterior es algo difícil pero recomendable. Por eso, la obra propone implementar el *ESB*. Algo tiene que ver con el ESP de los coches, un sistema que regula electrónicamente la tracción de las ruedas y aporta una conducción más segura. Moar recomienda que activemos el conmutador ESB, el de la *Escucha Sin Bloqueos*. Debemos ser los directores de nuestra competencia de escucha. Para eso se requiere *energía*. Una escucha activa reporta beneficios, pero también hay que elegir bien el momento, la situación (aquello de declararse cuando un helicóptero bufa a dos metros de nosotros en medio de una catástrofe natural no funciona si no es en una película)

Moar considera que las preguntas nos ayudan en actividades de primera orden en nuestro día a día. Por ejemplo, en vender o en *hacer networking*. Para esta última actividad reclama que el lector interiorice una actitud networking, dado lo útil que le será con el paso de los años en su carrera. Para eso pregunta también será la clave, ya que nos permitirá expandir nuestra red de contactos y, después, construir y mantener mejores relaciones.

Pero parece evidente que la parte más afectada, si cambiamos nuestra actitud respecto a las preguntas, será la de la *comunicación*. La primera recomendación es analizar si realmente nos identificamos como buenos comunicadores. Debemos preguntarnos qué queremos ser, si anhelamos ser algo. Después Moar analiza como comunicar tiene su origen en *poner en común*. De ahí que cuanto más interactivas sean nuestras comunicaciones mejor retorno tendremos. Para ello cada comunicación debe ser pasada por un filtro de preguntas sobre nuestro público, la finalidad, el arranque, la clausura... Si nuestro discurso tiene unas ideas fuerza, que hemos debido identificar y trabajar previamente, debemos formular unas *preguntas velcro* para ellas.

Creado y gestionado por: 

En un contexto de crisis motivar es un requisito imprescindible para una empresa.

Cada semana las claves sobre cómo hacerlo en nuestra Newsletter.

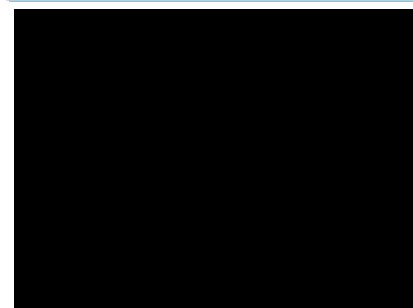
suscribete aquí >

 en radio nacional

### Contenidos más leídos

- ¿Cómo puedo estirar el tiempo?
- Las 7 claves para un líder productivo
- Poner a los directivos en su sitio
- El peligro del pensamiento positivo

### Dosis de inspiración



Más dosis de inspiración >

### Motivación y Más



MLGA #buenanoticia de hoy @motivacionymas: Cambia fondo d escritorio con citas sobre motivación (GRATUITO) bit.ly/TJwLH"

#reilusionarse

12 hours ago · reply · retweet · favorite

Cuestiones que nos ayudarán a reforzar y fijar esas ideas.



### Artículos Relacionados



**Del VIP al RIP: consecuencias de una mala comunica...**

2012-03-29 09:00:14



**Hablar para convencer**

2012-10-01 16:42:08



**El talking manager, ¿tienes pendiente una convers...**

2013-01-22 00:18:50



**Miedo a hablar en público, superar el miedo escé...**

2013-01-28 23:47:36

### DEJA TU COMENTARIO

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos necesarios están marcados \*

Nombre \*

Correo electrónico \*

Web

Comentario



Descubre el espacio de contenidos por y para los primeros ejecutivos  
[www.canalceo.com](http://www.canalceo.com)

CON LA COLABORACIÓN DE



SUSCRÍBETE AL BOLETÍN



Puede **suscribirse a Motivación y Más**, y recibir información semana en su e mail

