

**MARIO ELSNER**



**LAS 6 CLAVES PARA  
HACER PREGUNTAS  
PODEROSAS**

# LAS 6 CLAVES PARA HACER PREGUNTAS PODEROSAS

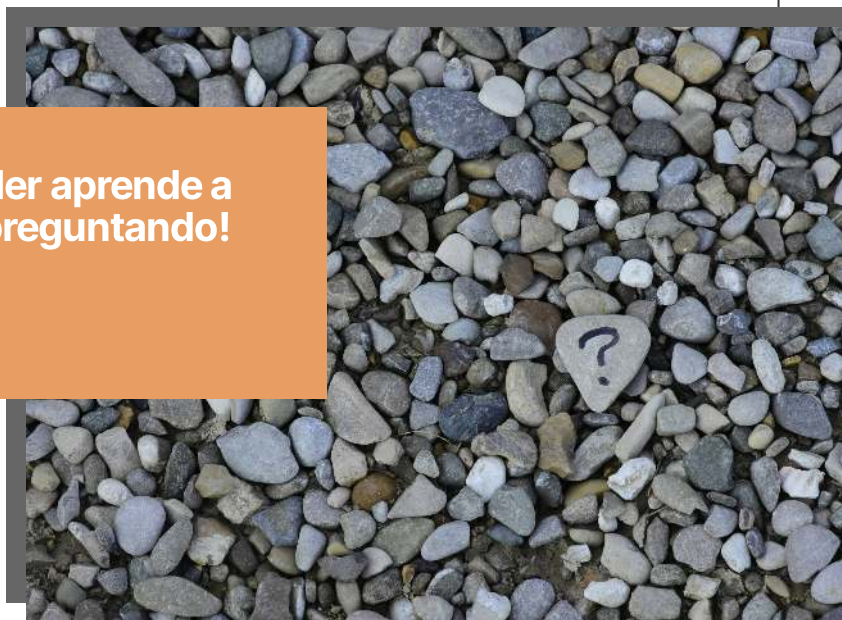
*La Guía Definitiva para Líderes de Impacto*

## INTRODUCCIÓN

Esta cheat sheet te ayudará a hacer preguntas poderosas como líder. Aprenderás a formular preguntas que no solo obtienen respuestas, sino que también inspiran, motivan y transforman. Mejorar tus habilidades de liderazgo a través de preguntas bien formuladas.

¡Un buen líder aprende a escuchar, preguntando!

👉👉 @Marioelsner\_



# Clave 1 - Define tu Objetivo

## Pregunta con Propósito:

*Antes de formular cualquier pregunta, define claramente tu objetivo.*

***¿Qué quieres lograr?***

### **Ejemplo:**

"Quiero identificar obstáculos en el proyecto para **poder ofrecer ayuda**."

### **Ejercicio:**

- Piensa en una situación reciente en tu equipo.
- Escribe cuál es tu objetivo al hacer una pregunta sobre esa situación.

**"Antes de entrar al bosque, define que es lo que quieres encontrar, de otra forma te vas a perder"**

@MarioElsner\_

## Clave 2 - Elige el Tipo de Pregunta Correcta

obtener más información y entender mejor la perspectiva de la otra persona.

### **Preguntas Abiertas:**

Preguntas que permiten respuestas detalladas y reflexivas. Son útiles para

**Ejemplo:** "¿Cómo te sientes respecto al progreso del proyecto?"

### **Preguntas Cerradas:**

Preguntas que requieren una respuesta específica, a menudo "sí" o "no".

Son útiles para obtener información concreta rápidamente.

**Ejemplo:** "¿Terminaste el informe?"

### **Preguntas Exploratorias:**

Preguntas que invitan a profundizar en un tema específico.

Ayudan a

obtener una comprensión más profunda de una situación o problema.

**Ejemplo:** "¿Qué más puedes decirme sobre el desafío que mencionaste?"

Ejercicio:

**PRACTICA:**

**Elige una situación y decide qué tipo de pregunta es la más adecuada.**

*Escribe una pregunta abierta, una cerrada y una exploratoria para esa situación.*

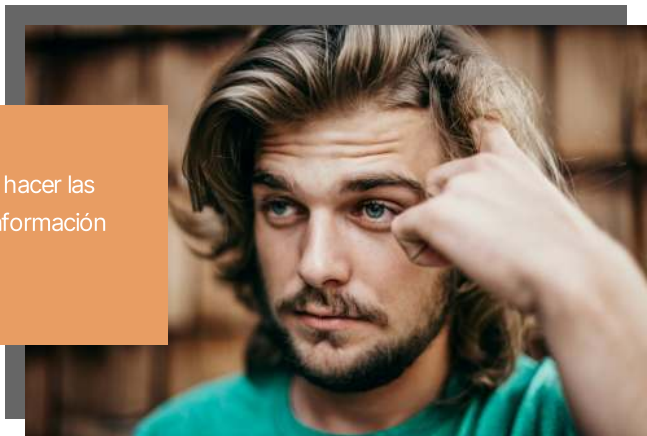
**Situación:**

Pregunta Abierta:

Pregunta Cerrada:

Pregunta Exploratoria

EL saber la forma de hacer las preguntas define la información que recibirás



# Clave 3 - Estructura Clara y Concisa

## Menos es Más:

Mantén tus preguntas simples y directas. Evita complicaciones innecesarias.

**Ejemplo:** "¿Qué recursos necesitas para completar esta tarea?"

## EJERCICIO

Toma una pregunta compleja que sueles hacer.

**Simplifícala para que sea más clara y directa.**

---

---

---

---

---

## CLAVE 4 - USA LENGUAJE POSITIVO Y NEUTRO

### Palabras que Empoderan:

1.-Evita el uso de lenguaje que pueda parecer acusatorio o negativo.

Utiliza palabras que fomenten la apertura y la colaboración.

2.-Evita: "¿Por qué no has terminado esto?"

Usa: "¿Qué obstáculos has encontrado que han retrasado el progreso?"

### ***Ejercicio:***

Piensa en una pregunta que podría ser percibida como negativa. Reformúlala usando lenguaje positivo y neutro.

*Pregunta Positiva:*

*Pregunta Negativa:*

# CLAVE 5 - INCORPORA ELEMENTOS DE EMPATÍA

## **Lidera con el Corazón:**

Muestra que te importa la perspectiva y los sentimientos de tu interlocutor.

Reconocer emociones y experiencias fortalece la relación y mejora la comunicación.

MARIO  
ELSNER

## ***Ejemplo:***

"Entiendo que esta situación puede ser frustrante. ¿Cómo te sientes con los cambios recientes en el proyecto?"





# EJEMPLO COMPLETO DE PREGUNTA EN ACCIÓN:

**Objetivo:**

Quiero saber cómo puedo apoyar mejor a mi equipo.

**Tipo de Pregunta:** Abierta y exploratoria.

**Estructura:** Clara y concisa.

**Lenguaje Positivo:** Enfocado en soluciones.

**Empatía:** Reconociendo emociones y experiencias.

**Pregunta Inicial:**

"¿Qué necesitarías para sentirte más apoyado en tu trabajo?"

**Seguimiento:**

"¿Puedes darme un ejemplo de una situación reciente donde sentiste que necesitabas más apoyo?"

**Reflexión:**

"¿Qué podemos hacer juntos para mejorar esta situación en el futuro?"

## **EJERCICIO:**

1.-Piensa en una situación en tu equipo donde podrías usar esta estructura.

2.-Escribe las preguntas que usarías siguiendo el ejemplo.

**Situación:**

**Pregunta Inicial:**

**Seguimiento:**

**Reflexión:**

**Conclusión**

# ¿ESTAS LISTO PARA SER UN MEJOR LÍDER?

@MarioElsner\_

Preguntas de Auto reflexión

MARIO  
ELSNER



#MarioElsner

## Mensaje Final:

Las preguntas poderosas son el secreto de un liderazgo efectivo. Empieza hoy y transforma tu equipo.

@MarioElsner

# ¿QUIÉN ES **MARIO ELSNER**?

Mario, actualmente DIRECTOR en una empresa transnacional con más de 25 años de experiencia, no es un conferencista convencional. Su enfoque se centra en compartir historias reales de fracasos y aprendizajes, desafiando la noción tradicional de liderazgo. En su viaje como líder empresarial, Mario aprendió que nunca estamos listos, lo que a veces nos lleva a volvernos tóxicos, sin quererlo. Él reconoce los riesgos de esta tendencia y ofrece una alternativa: la filosofía de Liderazgo de Impacto, fundamentada en la construcción de equipos sólidos y la búsqueda de resultados sostenibles a largo plazo.



Mario es un Speaker con experiencia internacional que cuenta con una comunidad de más de 500,000 Líderes de Impacto. Ha participado en eventos como el Hultz Price, conocido como el Nobel del Mundo Emprendedor. Mario es Contador Público de la Universidad Autónoma de Yucatán. Maestría en Alta Dirección y Diplomado de E-Commerce de la Universidad Anáhuac. Es fundador de Business Game Changers S.C. (Academia de Formación de Equipos). Es autor de 2 libros: "Cómo Conquistar a un Cliente en 60 Minutos" y "1 Habit to Thrive Post Covid World", éste último es un bestseller en 5 países. Su podcast "Liderazgo de Impacto" se ubica entre los TOP 50 de Negocios en México y TOP 40 de Liderazgo del Mundo.ns of Lorem Ipsum.