

Pregunting

Autor: **Antonio Moar**

Editorial: **Empresa Activa**

Precio: **9 euros**

Páginas: **128**

Todos queremos respuestas, pero no siempre realizamos las preguntas adecuadas. Suponga que le hablan de una herramienta de gestión de elevada potencia que le permitirá duplicar su capacidad profesional e impulsar sus relaciones personales. Y lo mejor de todo, ya dispone de ella, no tiene coste, la está utilizando esporádicamente y le puede ayudar a resolver pequeños problemas en sus relaciones conflictivas, vender más e incluso incrementar su poder de influencia. Estamos hablando de la actitud **pregunting**, una habilidad que sólo requiere un entrenamiento regular y un severo pero alcanzable cambio de actitud.

Pensar en preguntar nos permite orientarnos a los demás de forma natural y preguntar nos ayuda a desplazar el peso de la conversación hacia nuestro interlocutor para encontrar un punto que se ajuste a nuestros objetivos conjuntos. Además, el proceso de escucha es un síntoma de interés, ya que cuando escuchamos con atención producimos un efecto mágico en el emisor. En definitiva, se trata de aspirar a comunicarnos con interactividad, invirtiendo en la relación con la persona con la que conversamos.

