



WALTER ALMENDARES · MIEMBRO IANLP SUIZA

50 Preguntas *Poderosas*

Para sesiones de coaching – y para hacerse mejores preguntas en cualquier conversación de acompañamiento.

INICIO · ACUERDO · EXPLORACIÓN · CLARIDAD · RECURSOS · ACCIÓN · CIERRE



Una buena pregunta no entrega respuestas. Abre posibilidades.

Este recurso fue creado para coaches que acompañan sesiones individuales, pero también para facilitadores, líderes, docentes, mentores, profesionales del desarrollo humano y cualquier persona que quiera aprender a hacerse mejores preguntas.

Porque una buena pregunta no solo abre una conversación: también puede ordenar una decisión, revelar una necesidad, ampliar la mirada o ayudarte a reconocer algo que ya estaba presente, pero todavía no habías podido nombrar.

Estas preguntas no son una fórmula rígida ni una lista para seguir de principio a fin. Están organizadas por momentos de la conversación para que puedas usarlas con criterio, presencia y sensibilidad, según lo que la persona necesite explorar.

La fuerza de una pregunta no está únicamente en sus palabras, sino en el espacio de confianza que la sostiene, el momento en que aparece, el cómo se formula, la intención desde la que nace y la calidad de escucha que la acompaña.

*El coach no sabe más que el cliente sobre su propia vida.
Su lugar no es arriba – es al lado.*

PREGUNTAS 1 – 6

Crear contacto, bajar el ritmo y abrir el espacio. No es todavía el tema – es la llegada.

01 ¿Cómo llegas hoy a esta conversación?

02 ¿Qué está más presente en ti en este momento?

03 ¿Hay algo que necesites dejar afuera antes de empezar?

04 ¿Cómo ha estado tu semana por dentro, más allá de lo que se ve por fuera?

05 Si tu estado de hoy tuviera una palabra, una imagen o una sensación, ¿cuál sería?

06 ¿Hay algo importante que quieras que yo sepa antes de comenzar?

MOMENTO 02 *Acuerdo de coaching*

PREGUNTAS 7 – 13

Definir el foco: qué trabajar, para qué y cómo reconocer el avance. La diferencia entre una charla y una conversación con dirección.

07 ¿Qué te gustaría trabajar en esta sesión?

08 ¿Para qué es importante trabajar esto hoy?

09 ¿Qué te gustaría llevarte al terminar esta conversación?

10 Al finalizar, ¿cómo sabrás que esta conversación fue útil para ti?

11 Del 1 al 10, ¿qué tan importante es este tema para ti en este momento?

12 ¿Qué tendría que ocurrir en esta sesión para que sientas que valió la pena?

13 ¿Hay algo que prefieras no tocar hoy?

PREGUNTAS 14 – 21

Ampliar la mirada antes de buscar soluciones. El coach escucha más y pregunta con más curiosidad.

14 ¿Qué más puedes contarme sobre esto?

15 ¿Desde cuándo está presente esta situación en tu vida?

16 ¿Qué has intentado hasta ahora?

17 ¿Qué es lo que más peso tiene para ti en esta situación?

18 ¿Hay algo que todavía no has dicho y que quizá necesita tener lugar?

19 ¿Cómo está afectando esto otras áreas de tu vida?

20 ¿Qué parte de esta situación sientes que depende de ti?

21 Si observaras esta situación desde afuera, como si le pasara a otra persona, ¿qué podrías ver con más claridad?

NOTA DEL COACH

La pregunta 18 – lo que todavía no se ha dicho – es una de las más poderosas de este momento. Lo que se evita nombrar suele ser lo más importante.

Úsala cuando sientas que algo relevante está presente pero no ha encontrado palabras todavía.

PREGUNTAS 22 – 29

Ordenar lo que apareció en la exploración. Distinguir, nombrar y priorizar. No es todavía acción – es comprensión más nítida.

22 De todo lo que hemos hablado, ¿qué parece ser lo más importante?

23 ¿Qué quieres realmente, más allá de lo que otros esperan de ti?

24 ¿Qué ya sabes, pero todavía no te has permitido reconocer del todo?

25 ¿Qué creencia puede estar influyendo en la forma en que estás viviendo esta situación?

26 ¿Qué cambiaría si dejaras de mirar esto solo como un problema y empezaras a verlo también como información?

27 ¿Qué parte de esto es tuya y qué parte no te corresponde cargar?

28 ¿Qué es lo que más te cuesta aceptar de todo esto?

29 Si tuvieras total claridad sobre el siguiente paso, ¿qué harías?

NOTA DEL COACH

La pregunta 29 es presupositiva: asume que la claridad existe y la invita a emerger. Especialmente útil cuando la persona dice "no sé qué hacer" pero en el fondo ya tiene una respuesta que no se ha permitido nombrar todavía.

P R E G U N T A S 3 0 – 3 6

*Conectar con lo que la persona ya tiene: fortalezas, experiencias, apoyos y capacidades disponibles.
El coaching parte de la premisa de que el cliente tiene recursos.*

- 30 ¿Qué fortalezas tuyas pueden ayudarte en esta situación?
-
- 31 ¿Has enfrentado algo parecido antes? ¿Qué aprendiste de esa experiencia?
-
- 32 ¿Quién podría apoyarte de manera sana y concreta en este proceso?
-
- 33 ¿Qué te puede ayudar a empezar desde donde estás?
-
- 34 ¿Qué recursos tienes hoy que antes no tenías?
-
- 35 ¿Qué te ha funcionado en otros momentos difíciles?
-
- 36 Si la versión más serena y segura de ti tomara una decisión, ¿qué decidiría?

NOTA DEL COACH

La pregunta 36 invita a tomar distancia del miedo sin negarlo. Ayuda a que la persona pueda mirar la situación desde una versión más serena de sí misma y acceder a su propio criterio con mayor claridad.

PREGUNTAS 37 – 43

*Convertir la claridad en un movimiento concreto y posible. No un plan perfecto – un primer paso.
El coaching vive en lo que pasa después de la sesión.*

37 ¿Qué quieres hacer diferente a partir de hoy?

38 ¿Cuál sería el paso más pequeño y realista que podrías dar hoy? ¿Qué podrías hacer esta semana para darle continuidad?

39 ¿A qué estás dispuesto a comprometerte antes de nuestra próxima conversación?

40 ¿Qué podría frenarte y cómo podrías responder si eso aparece?

41 ¿Qué tendría que pasar para que puedas decir: "sí, ya avancé"?

42 ¿Qué necesitas dejar atrás para poder avanzar?

43 Del 1 al 10, ¿qué tan comprometido estás con este paso?

NOTA DEL COACH

La pregunta 40 – anticipar obstáculos – hace el compromiso más robusto. Si la respuesta a la 43 es menor a 7, el paso probablemente es demasiado grande o no es el correcto.

Eso abre una conversación importante antes de cerrar.

PREGUNTAS 44 – 50

Integrar lo que ocurrió en la sesión. No es un resumen – es un reconocimiento. El cierre bien hecho consolida el aprendizaje y deja a la persona con más de lo que trajo.

44 ¿Qué te llevas de esta sesión?

45 ¿Qué fue lo más valioso para ti hoy?

46 ¿Qué descubriste sobre ti en esta conversación?

47 ¿Hay algo que quieras agradecerte por haber traído, mirado o reconocido hoy?

48 ¿Cómo llegaste a esta sesión y cómo te vas ahora?

49 ¿Hay algo que quieras decir antes de cerrar?

50 ¿Qué quieres recordar de esta conversación cuando vuelvas a encontrarte con una situación parecida?

Una pregunta poderosa no presiona. Abre.

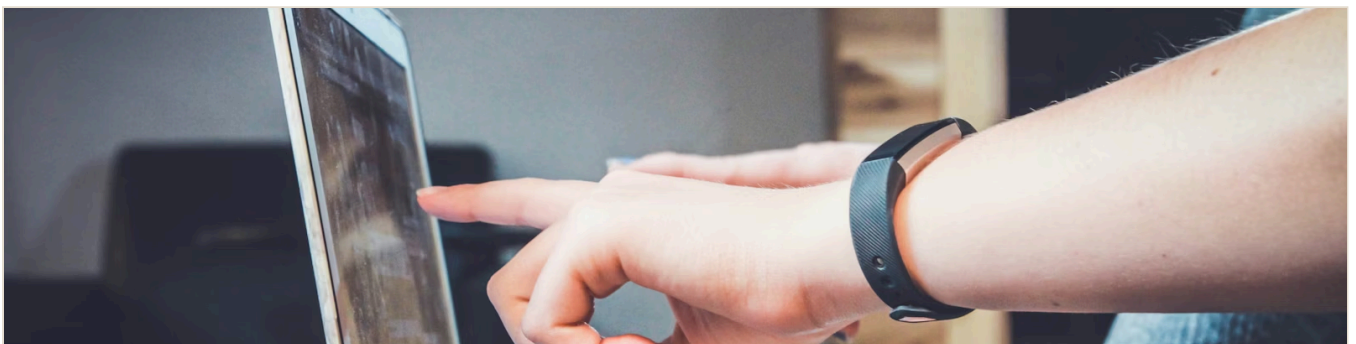
NOTA FINAL

El coaching es una conversación profesional orientada al desarrollo, la conciencia y la acción. No reemplaza procesos psicológicos, médicos ni terapéuticos. Cuando una situación requiere atención clínica o acompañamiento especializado, lo responsable es derivar o complementar el proceso con el profesional adecuado.

META HUMANO · LATINOAMÉRICA

¿Quieres ir más *profundo*?

Este recurso es el punto de partida. Si quieres trabajar desde enfoques más específicos o acompañar procesos con mayor profundidad y estructura, hay más disponible.



GUÍA COMPLETA · GRATUITA

Qué es el coaching

Tipos, enfoques, cómo funciona y diferencias con psicología y mentoría.

www.meta-humano.com/coaching/que-es-el-coaching

RECURSO PREMIUM · PRÓXIMAMENTE

Banco Premium de Preguntas por Enfoque

Ontológico · PNL · Sistémico · Gestáltico.

Preguntas organizadas por enfoque, momento de sesión y profundidad de intervención. Para coaches con formación específica y personas que quieren mejorar la calidad de sus preguntas.

FORMACIÓN CERTIFICADA · IANLP SUIZA

Practitioner en PNL

Una formación internacional con más de 12 versiones realizadas.

Modalidad virtual · Latinoamérica ·
Certificación internacional.

HERRAMIENTA GRATUITA

Test VAK

Descubre tu canal dominante de aprendizaje.

www.meta-humano.com/test-vak