GUÍA 004 · GRATIS

# APRENDE A PREGUNTAR

Las preguntas que cambian lo que te responde la IA.

## AL TERMINAR TENDRÁS

- Cuatro preguntas que cambian lo que te responde la IA.
- Un texto que pegas una vez y hace que la IA te pregunte lo que le falta.
- La costumbre de pedirle de dónde sacó lo que dice.



ENDER LÓPEZ ENDERLOPEZ.COM

GUÍA GRATUITA

## ? LA IDEA

La IA contesta lo que le preguntas. Si le preguntas en general, te da lo de siempre. Con cuatro preguntas cambias eso: que te pregunte primero, que te lleve la contraria, que te dé opciones y que te diga de dónde sacó lo que dice. Y con un texto que pegas una vez al empezar un chat, lo hace sola.

En la cumbre de Forbes sobre el futuro del trabajo de 2026, la jefa de recursos humanos de Hilton lo dijo así: no hace falta enseñarle a la gente a programar, hace falta enseñarle a ser curiosa. Dicho de otra forma: hay que aprender a preguntar. Hoy las respuestas son baratas. Saber preguntar es lo que vale.

Mira la diferencia. Le escribimos a la IA: "Quiero organizar mi fin de semana sin gastar mucho." Nos devolvió casi 240 palabras, un plan para cualquiera, y al final tres preguntas de golpe. Le escribimos lo mismo, más "Antes de responder, hazme 3 preguntas, una por una", y contestó esto:

> Hoy es viernes 30 de octubre, así que tenemos justo el fin de semana por delante, y además cae en Halloween.
>
> **Primera pregunta: ¿cuál es tu presupuesto máximo para todo el fin de semana (comida, transporte y planes), aunque sea una cifra aproximada?**

Unas 40 palabras y una sola pregunta, y ya está pensando en tu fin de semana, no en el de todos.

## ✓ ANTES DE EMPEZAR

Abre la IA que uses. Las probamos en Claude. Son preguntas normales, así que puedes escribírselas a cualquier chat de IA. Para los ejemplos usamos un caso que se entiende rápido: alguien que quiere dejar su trabajo para vender comida desde casa y ya tiene 3 clientas fijas.

## 1 DEJA QUE TE PREGUNTE PRIMERO

Agrega esto al final de lo que le pidas:

**PROMPT 1 · TOCA EL ICONO PARA COPIARLO EN LA WEB**

Antes de responder, hazme 3 preguntas, una por una.

**Qué hacer con esto:** contesta cada pregunta con lo que sabes. Si una no la sabes, díselo: también le sirve.

## 2 PÍDELE QUE TE LLEVE LA CONTRARIA

La IA tiende a darte la razón. Pídele lo contrario:

**PROMPT 2 · TOCA EL ICONO PARA COPIARLO EN LA WEB**

¿Qué estoy pasando por alto? Dime 3 cosas que podrían salir mal.

Así empezó su respuesta a lo de la comida:

> Estas son tres cosas que suelen pasarse por alto:
>
> **1. Ingresos demasiado frágiles**
>
> Tres clientas fijas son un buen comienzo, pero si una se va, pierdes un tercio de tus ventas. Además, la demanda de comida casera varía según el mes, las vacaciones o la economía de cada clienta. Calcula cuánto necesitas al mes para vivir (no solo para cubrir ingresos del negocio) y compara con lo que generan hoy esas tres clientas. Lo ideal es tener de 3 a 6 meses de gastos ahorrados antes de renunciar, o al menos haber probado el negocio con más clientes mientras sigues empleada.
>
> (...)

**Qué hacer con esto:** no tienes que estar de acuerdo con todo. Pero si una de las tres te da miedo, esa es la que tienes que resolver primero.

## 3 PIDE OPCIONES Y ELIGE TÚ

Si le pides una respuesta, te da una. Si le pides opciones, ves el camino entero:

**PROMPT 3 · TOCA EL ICONO PARA COPIARLO EN LA WEB**

Dame 3 opciones distintas y dime qué gano y qué pierdo con cada una.

Para lo de la comida propuso tres caminos:

(...)

**Opción 1: Renunciar ya y dedicarte 100%**

(...)

**Conviene si:** tienes ahorros para 4-6 meses de gastos y otra persona aporta ingresos en casa.

(...)

**Opción 2: Transición gradual (sigues empleada mientras creces)**

(...)

**Conviene si:** tu trabajo te deja energía y horarios compatibles, y no tienes urgencia de salir.

(...)

**Opción 3: Salto planificado, con fecha y metas**

(...)

**Conviene si:** quieres irte, pero con menos incertidumbre.

(...)

**Mi recomendación**

Para la mayoría de personas con solo 3 clientas fijas, la **Opción 3** (que arranca como la 2 y termina como la 1) es la más equilibrada. Pasas a la libertad total sin apostar todo a ciegas.

(...)

**Qué hacer con esto:** la decisión es tuya. La IA te enseña lo que ganas y lo que pierdes; tú sabes qué te importa más.

## 4 PREGÚNTALE DE DÓNDE LO SACÓ

Cuando te dé un número o un dato, pregúntale:

**PROMPT 4 · TOCA EL ICONO PARA COPIARLO EN LA WEB**

¿De dónde sacaste eso? ¿Qué tan seguro estás?

Le preguntamos cuánto cuesta abrir un negocio de comida en casa y nos dio una cifra. Cuando le hicimos esta pregunta, respondió:

> Esa cifra es una estimación aproximada basada en conocimiento general, no sale de un estudio, estadística o fuente concreta. No consulté datos actuales ni ninguna fuente que pueda citarte, así que no deberías tomarla como un dato firme.
>
> **Qué tan seguro estoy:** poco. Como orden de magnitud para un proyecto muy pequeño (cocinar desde casa, pocos productos, venta a conocidos o por redes) me parece razonable. Pero el rango es amplio y depende de cosas que no te pregunté:
>
> (...)

**Qué hacer con esto:** cuando te diga que no está seguro, comprueba ese dato en otro lado antes de usarlo.

# 5 EL ENTREVISTADOR

Si no quieres acordarte de las cuatro preguntas, pega este texto al empezar un chat. Desde ahí, antes de responderte, la IA te pregunta lo que le falta, te avisa si ve un riesgo y te dice qué tan segura está.

**PROMPT 5 · EL ENTREVISTADOR · TOCA EL ICONO PARA COPIARLO EN LA WEB**

Desde ahora, en todo este chat, sigue estas reglas antes de responder cualquier cosa que te pida:

1. Si te falta información para responder sobre mi caso, y no con una respuesta general, hazme primero la pregunta más importante. Solo una, y espera mi respuesta. Como mucho tres preguntas por tema.
2. Si ya tienes lo que necesitas, responde directo, sin preguntar.
3. Si lo que quiero hacer tiene un riesgo claro, dímelo aunque no te lo pregunte.
4. Termina cada respuesta con una línea que diga qué tan seguro estás y qué debería comprobar yo por mi cuenta.
5. Habla sencillo, sin palabras técnicas.

Si junto con estas reglas ya te hice una pregunta, empieza con ella. Si no, responde solo: "Listo. ¿Qué quieres saber?"

**Descarga el entrevistador (.md)** · arrástralo a un chat nuevo. Desde la guía web

Lo probamos en Claude con lo de la comida. Primero avisó del riesgo e hizo una sola pregunta:

Antes de responder, hay un riesgo claro: 3 clientas fijas es un buen comienzo, pero rara vez alcanza para vivir. Si una se va, pierdes un tercio de tus ingresos de golpe. Además, vender comida hecha en casa casi siempre requiere un registro o permiso sanitario. Sin él te arriesgas a multas o a tener que cerrar.

La pregunta más importante:

**¿Cuánto dinero te queda al mes con esas 3 clientas, después de pagar ingredientes y envases, y cuánto necesitas al mes para cubrir tus gastos?**

*Seguridad: alta sobre los riesgos, pero todavía no puedo decirte si te conviene dejar el trabajo. Comprueba por tu cuenta qué registro sanitario exige tu país o ciudad para vender comida hecha en casa.*

## 5 ASÍ SIGUIÓ

Le contestamos: "Con las 3 clientas me quedan unos 300 euros al mes. Necesito 900 al mes para mis gastos, que es lo que gano en mi trabajo. Tengo ahorros para 2 meses." Y respondió (recortado donde ves "(...)"):

> **No dejes tu trabajo todavía.** Con estos números, el negocio aún no puede mantenerte.
>
> Las cuentas:
>
> - Te faltan 600 € cada mes (necesitas 900, el negocio deja 300).
> - Tus ahorros cubren unos 1.800 €. Si cubres esa diferencia con ellos, se acaban en unos 3 meses.
> - Cada clienta te deja unos 100 € al mes, así que necesitas 9 clientas para igualar tu sueldo. Te faltan 6.
>
> (...)
>
> **Cuándo sí dejar el trabajo:** cuando el negocio te deje unos 900 € al mes durante 3 meses seguidos y tengas más ahorro. Así sabrás que el ingreso es estable y no algo de un solo mes.
>
> (...)
>
> *Seguridad: alta en las cuentas, porque son simples con tus números. Comprueba por tu cuenta cuánto cuesta y cuánto tarda el permiso sanitario donde vives, y si tus clientas pagarían un poco más.*

**Qué hacer con esto:** fíjate en la última línea de cada respuesta. Te dice qué tan segura está y qué tienes que comprobar tú. Esa línea es la que más te protege.

UNA REGLA PARA QUEDARTE

**La primera respuesta es el borrador. La segunda pregunta es la que vale.**