

Otro método puede ser la lluvia de ideas

Paso 1. Habla con la gente. Si tu problema no es inmediato y tienes tiempo para reunir a personas que tengan las habilidades o la experiencia relacionadas con tu problema, toma ventaja de tener amigos tan inteligentes. Digamos que quieres empezar un negocio, pero no sabes cómo proceder.

Paso 2. Reúne a tu gente en torno a la mesa. Si estás en un entorno de trabajo, convócalos a una reunión. Si es más informal y vas a llamar a amigos, invítalos a una reunión social de trabajo.

Paso 3. Define el problema. Sí, al igual que anteriormente, no puedes resolver un problema a menos que primero lo definas. El problema es que quieres empezar un negocio, pero no tienes el conocimiento necesario para hacerlo con éxito.

Paso 4. Haz un plan. Habla con tu equipo; haz una lluvia de ideas; es decir, escucha sus ideas, discútelas, y úsalas como base. Pon tus ideas sobre la mesa y deja que la gente las discuta también. Muchas veces, te darás cuenta de que todo el mundo tendrá pequeñas ideas, pero al juntarlas se crea un plan mucho más sólido para continuar.

El plan de nuestro ejemplo será para que desarrolles la descripción general del plan de negocios. Esto te dará pasos concretos a seguir que te permitirán definir el negocio y sus objetivos, analizar la competencia, evaluar el mercado y tener una visión clara de lo que quieres lograr.

Paso 5. Lleva a cabo el plan. Construye el plan de negocios desde la base. Llevará un tiempo y pondrá a prueba los límites de tu conocimiento, pero te impulsará por el camino que te llevará a tener una empresa exitosa.

Paso 6. Evalúa los resultados. Una vez que hayas creado tu plan de negocios, reúne de nuevo a tu equipo y discute lo que has descubierto. De nuevo, haz una lluvia de ideas, escuchando e implementando lo que funciona y desechando lo que no.

Paso 7. Repite hasta que hayas ajustado tu plan y ya estés listo para comenzar el negocio. Ese problema se ha resuelto, pero ¡habrá muchos más por venir!

Otro método puede ser la lluvia de ideas

Por último, tal vez el mejor enfoque de todos es incorporar todos los enfoques que ya conoces, y no rendirte hasta que el problema esté resuelto. Hay una solución para cada problema, incluso si esa solución es difícil de aceptar. Como dice frecuentemente el I Ching: "la perseverancia trae ventura".

Consejos

- Considera los libros sobre resolución de problemas relacionados específicamente con el tuyo. El libro de Polya "How to Solve It" ("Cómo plantear y resolver problemas"), es un ejemplo de un libro excelente para resolver problemas generales.
- Ten en cuenta el papel que los demás pueden jugar en la resolución de problemas. El trabajo en equipo a menudo juega un papel vital en estos temas. La amenaza de la tensión personal en tales situaciones simplemente enfatiza la importancia de promover la claridad y la lógica dentro del grupo.
- Albert Einstein dijo la famosa frase: "Es imposible resolver un problema con la misma mente que fue la que lo creó". Cuando identificas un problema, puedes estar preocupado o decepcionado de que el problema exista. La reacción emocional inicial es normal, pero la forma en que la expresas es muy importante. Enojarte con los demás suele ponerlos en una posición defensiva o evasiva, lo que será mucho menos útil para la resolución colaborativa de problemas. Tómate un momento para dejar que las emociones iniciales se calmen; entonces, estarás en mejores condiciones para evaluar y decidir la forma de proceder de manera productiva. Trata de mantener la calma y sé sensato al afrontar un problema; básicamente, la solución radica en este enfoque.

Como ya revisamos en el contenido anterior, la "**clave**" de evitar problemas está en la toma de decisiones.

Otro método puede ser la lluvia de ideas

En la vida del ser humano de forma desmedida, se ha hecho presente la necesidad de tomar decisiones para la solución de algún o algunos problemas. La relación entre el liderazgo personal y la toma de decisiones está tan entremezclada que es difícil saber si mejorar la capacidad de decisión mejora el liderazgo o si mejorar el liderazgo desarrolla la capacidad de decisión.

Un aspecto verdaderamente importante en la toma de decisiones es el grado de comunicación y la aplicación del arte de escuchar. En el campo del liderazgo personal no hay mayor talento que la capacidad de comunicación de una persona. En un líder no importa cuál sea su automotivación si no puede transmitir sus ideas a otros. Es entonces cuando se entiende la importancia de la comunicación efectiva.

Para esto es necesario basarse en hechos y no dejarse guiar solamente por el sentido común, la experiencia o la audacia. Basarse en estos tres elementos puede ocasionar que al momento de obtener resultados contrarios al esperado nadie quiera asumir responsabilidades.

La comunicación como parte de la toma de decisiones

Un líder debe ser capaz de dar a conocer sus ideas y a su vez debe entender las ideas de los demás para poder guiarlos. En las relaciones humanas, la mayoría de las diferencias y desacuerdos se originan en la falta de entendimiento entre las personas. La comunicación es difícil, es un arte. Exige algo más que intercambio de ideas; también es un intercambio de sentimientos, actitudes y de emociones.

Otro método puede ser la lluvia de ideas

La empatía en la comunicación

La empatía consiste en ver las cosas desde el punto de vista de la otra persona y estar de acuerdo con ella. Es la habilidad para llevarse bien con la gente. Es una especie de percepción y comprensión del comportamiento de la otra persona que se conduce a una sensibilidad por sus necesidades y a una flexibilidad para saberlas manejar con justicia y objetividad. Significa comprender al otro, aunque no se esté de acuerdo con él o no se acepten totalmente sus puntos de vista.

Esto es un poco el secreto de la comunicación, el logro de la comprensión del otro como medio para establecer dos principios básicos de la comunicación efectiva.

Cualquier persona tiene una serie de intereses que ha creado para protegerse de ideas no deseadas. La empatía es la clave para penetrar a través de esa cortina de hierro que selecciona las ideas de una persona.

Las ideas se expresan con palabras, pero estas son solo imágenes de aquellas. Mientras no se conozca bien a una persona, siempre es difícil e imperfecta la comunicación. Aquí la empatía debe ayudar a comprender cómo es una persona.

El arte de escuchar

La empatía ayuda a desarrollar una mejor comunicación, pero algunas personas no logran mejorar su empatía de forma sencilla. La ciencia ha sido desarrollada en gran parte por el arte de leer y escribir, pero no en el de escuchar. Es imposible comprender a una persona a menos que la escuchemos. Cuando como individuos se exige ser escuchado, se deben emplear algunas medidas necesarias para lograrlo:

- Estar siempre pendiente de las ideas aportadas.
- Ser objetivo y escuchar claramente.
- Evitar estar a la defensiva (mente abierta).
- Practicar el arte de escuchar.
- Escuchar para recordar (reflexión necesaria).

Otro método puede ser la lluvia de ideas

Conclusión

En las organizaciones, la toma de decisiones para la probable resolución de un problema, es un factor en algunos casos determinado por el grado de liderazgo que haya en la alta dirección. Es además un factor determinante en el área de recursos adquiridos, con facilidad de hecho si se hacen elecciones correctas basadas en hechos históricos, no obstante hay otras formas de tomar decisiones y enfrentar las posibles soluciones.

Referencia:

Rodríguez, J. (2005). DECISIONES GERENCIALES EFECTIVAS (1ªed) México: Trillas.

Por querer ser creativos, por sorprender o simplemente tratar de realizar lo inesperado, muchas veces los entrenadores más experimentados de la NFL, no siempre toman la mejor de las decisiones en los momentos clave del Super Bowl. Aquí te presentamos una de ellas.

Super Bowl XXV. Los Bills de Buffalo tenían el balón en su propia yarda 10 con 2:16 minutos restantes en el partido frente a los Giants. Los Bills tenían un tiempo fuera y la pausa de los dos minutos. En su última serie ofensiva, y a pesar de contar con los excelentes receptores Andre Reed y James Lofton, los Bills, dirigidos por el coach Marv Levy, sólo lanzaron dos pases en la serie, el más largo de seis yardas con el ala cerrada Keith McKeller. Y el resto se lo dejaron al corredor Thurman Thomas. En lugar de buscar más pases profundos, solo colocaron a Scott Norwood en posición para intentar un gol de campo de 47 yardas (tenía marca de 6-10 en intentos superiores de 40 yardas) y con sólo ocho segundos en el partido, Norwood erró. Los Giants ganaron el partido 20-19.