



¿Por qué no se me ocurrió a mí?

La Creatividad en los Negocios y en la Vida

Leonel Vidal Díaz
www.leonelvidal.com

Acerca del Autor



LEONEL VIDAL DÍAZ es Conferencista y Facilitador en Procesos de Capacitación con temas de Motivación, Desarrollo Humano, Ventas Efectivas y Servicio al Cliente. Asesor de Empresas y Autor de los libros **MOTIVACIÓN PARA EL ÉXITO**, **AUTOESTIMA Y MOTIVACIÓN** y **MERCADEO PARA PYMES**.

Sus seminarios han generado comentarios como este:

*“Los temas son tratados de una manera profesional, amena y entendible para la gente. Por la calidad de los temas y los resultados logrados en nuestra organización puedo calificar el trabajo del Dr. Vidal con una sola palabra: **EXCELENTE!** (Luz Stella Florez H., Gerente General ,Hotel Dann Norte, Bogotá).*

Para información sobre Conferencias, por favor contáctenos a través del e-mail info@leonelvidal.com o comuníquese al **Celular (57)310-5753848**
Tel. (57-1) 4112048 Bogotá, Colombia.

“¿POR QUÉ NO SE ME OCURRIÓ A MÍ?”

La Creatividad en los Negocios y en la Vida

Autor: LEONEL VIDAL DÍAZ
www.leonelvidal.com

Para nadie es un secreto que la creatividad resulta ser esquivada para muchas personas. Afortunadamente es posible convertirla en una actitud permanente, aplicable a las más diversas áreas de la actividad humana.

La Creatividad es hoy la condición que constituye la principal ventaja competitiva de las empresas. Esto es especialmente cierto en áreas tan sensibles como la publicidad, la creación de promociones, el hallazgo de oportunidades de negocios, el servicio al cliente y la toma de decisiones.

Algunas personas cultivan técnicas y habilidades que les permiten crear negocios diferentes, soluciones distintas a problemas cotidianos o problemas mucho más complejos... mientras otros se asombran y se limitan a seguir preguntando: “¿POR QUÉ NO SE ME OCURRIÓ A MÍ?”

Para ampliar nuestra capacidad para concebir ideas y soluciones, debemos comenzar por identificar cuáles son las barreras que nos lo impide. Veamos algunas de ellas.

RAZONES QUE NOS IMPIDEN SER MÁS CREATIVOS

▪ Baja autoestima

Las personas con baja autoestima también tienen ideas creativas. Sin embargo, su bajo nivel de autoconfianza los hace pensar que su idea no vale la pena, que no será tenida en cuenta, que se burlarán de él y de su idea, etc. Estas personas se asombran con frecuencia cuando descubren que otra persona expone la misma idea que él creyó insignificante y ¡sorpresa!, todo el mundo celebra la maravilla de idea que acaban de exponer!

- **Temor a equivocarse y hacer el ridículo**

Dos razones por el precio de una. La ausencia de una cultura de asertividad y el desconocimiento de nuestros derechos conducen al temor a equivocarnos. Nuestra cultura nos condujo al placer que produce “tener siempre la razón” y sobresalir por ello. Desconocemos el derecho a equivocarnos y el poder del error. El dulce placer de equivocarnos y contribuir con el error para llegar a lo que posiblemente es correcto.

- **Quedarse con la primera idea**

El hecho de creer que la primera idea es siempre la mejor, es limitante. Casarnos con la primera respuesta que se nos ocurre debilita las demás opciones. Cuando ello sucede, las ideas subsiguientes son comparadas con la primera y van siendo descartadas.

- **Dar por bueno lo sabido.**

¿Ha escuchado alguna vez la frase “siempre se ha hecho así”? Es tal vez la más efectiva frase para asesinar la creatividad y el deseo de aportar ideas en las empresas. Otras frases que van en la misma dirección: “Esa es la norma”, “eso ya se intentó y no funcionó”, “eso funciona en otro tipo de empresas”, “el sistema no lo permite”, “eso cuesta demasiado”, “si eso fuera posible, ya otro lo habría inventado”...

Permítame compartirle la siguiente lectura:

Un grupo de científicos colocó cinco monos en una jaula, en cuyo centro dispusieron una escalera que llevaba a un racimo de bananas, de manera que, cada vez que uno de los monos trepaba por ella para alcanzarlas, los científicos lanzaban un chorro de agua fría sobre los que quedaban en el suelo.

Después de algún tiempo, cuando alguno de los monos intentaba subir los demás lo molían a palos, hasta que llegó el tiempo en que ninguno de los cinco se atrevía a ceder a sus

instintos, a pesar de la tentación de las bananas.

Entonces, los experimentadores substituyeron a uno de los monos por otro novato que, como es de imaginarse lo primero que trató fue de trepar por la escalera, acción que le fue impedida por los cuatro antiguos, que lo bajaron a la fuerza y le propinaron una paliza, la que siguieron administrándole cada vez que al mono advenedizo lo intentaba, hasta el día en que, aprendida la lección, no quiso subir más.

Logrado lo anterior, un segundo mono de los antiguos fue sustituido. Ocurriendo lo mismo con la participación entusiasta del primer novato. Y así un tercero y un cuarto, hasta que del grupo de los cinco primeros no quedó ninguno.

Los científicos quedaron entonces, frente a un grupo de cinco monos que, aún cuando nunca habían recibido un baño de agua fría, continuaba golpeando a todo aquel que intentaba llegar a las bananas.

*Llegaron entonces a la conclusión de que, si a los monos se les preguntara el porque de su conducta a todas vistas antinatural y les fuese dado responder, la respuesta sería, sin lugar a dudas, “no lo sabemos. **Aquí las cosas siempre han sido así**”.*

¿Le suena familiar?

Le invito a desenmascarar cuales son las frases asesinas de la creatividad que suelen utilizar en su empresa y en su entorno.

▪ **Las Creencias limitadores**

El conjunto de ideas que las personas tienen íntima e inconscientemente de ellas mismas define sus creencias, sus comportamientos y sus resultados. Frases como “A mí nunca se me ocurre nada”, “Yo no soy ingenioso” “a mí la creatividad no se me da” y otras de ese tenor hablan de las creencias que rigen el comportamiento de una persona y por ende sus logros.

¡Cuántas veces creemos que no podemos hacer algo y a la larga el único impedimento para hacerlo somos nosotros mismos!

▪ **El desprecio por la diferencia**

La sana confrontación de ideas permite encontrar opciones creativas. Por ello la diferencia es conveniente, necesaria y, yendo un poco más allá, deseable.

La búsqueda de unanimismo se presenta generalmente cuando las gentes no desean parecer conflictivas o cuando existe un jefe o un líder autoritario, que siempre cree tener la razón.

Los equipos de trabajo más creativos son aquellos que afrontan con madurez la diferencia y la convocan en aras de la creatividad.

Ahora bien. ¿Cuáles son las técnicas que podemos utilizar para desarrollar el pensamiento creativo?

COMO INCENTIVAR LA CREATIVIDAD EN LA EMPRESA

Pregúntele a una persona especialista en decir “no se puede” porque algo no funcionaría y usted escuchará las razones más “creativas” que pudiera imaginarse. Al parecer, la creatividad no es necesariamente propositiva. Sin embargo aquí nos proponemos presentar técnicas para el desarrollo del pensamiento creativo para su uso proactivo. Veamos algunas:

1. Genere un clima propicio para la creatividad.

Infórmele a su equipo de trabajo que tiene tal o cual problema y que le está buscando solución. No olvide que las soluciones pueden aparecer de donde menos se las espera; tanto así que las soluciones creativas a veces provienen del equipo directivo de la empresa. 😊

2. Incentive la creatividad de otros

Siempre manifieste reconocimiento público a las personas que ofrecen sus ideas

creativas, ya sea que hayan funcionado o no. Esto es fundamental para incentivar otras iniciativas.

Cuando le traigan un problema para que usted lo solucione, antes de plantear una respuesta acostumbre a preguntar: “¿Usted que cree que deba hacerse en este caso?”

Sea receptivo a las ideas, aunque sean aparentemente absurdas. Si hace 120 años alguien nos hubiera planteado la idea de crear un aparato que volara por los cielos aunque fuera más pesado que el aire, que transportara 300 personas y que viajara a una velocidad mayor que la del sonido, seguramente habríamos dicho que esa era una idea absurda... ¡es mejor no descartar ideas!

3. Monte en su empresa un PROGRAMA PARA LA INCUBACIÓN DE IDEAS.

Utilizo el término “Incubación” con el propósito de no descartar ideas sino de guardarlas, madurarlas, cultivarlas, fusionarlas y manipularlas hasta hacerlas germinar. Las condiciones del programa para la incubación de ideas quedan abiertas a su creatividad.

Es un aporte valioso a la iniciativa de la gente y le garantizo que impacta la cultura y capacidad propositiva de la empresa.

4. Elimine las frases asesinas de la creatividad.

Identifique cuales son sus frases asesinas y cuales escucha a su alrededor. Reemplácelas por frases que promuevan la creatividad: “Todo problema tiene solución”, “Es posible. Solo falta descubrir cómo”, “Todo se puede mejorar”

“Lo estamos haciendo bien y podemos mejorarlo” y otras de su propia cosecha. Desafíe la creatividad de su equipo de trabajo. Provoque una cultura de la creatividad en su organización. Haga preguntas que “obliguen” a las personas a cuestionarse.

Quiero compartirle esta experiencia: Después de explicar algunas técnicas en el Taller de Creatividad que realizábamos en un hotel cinco estrellas, propuse el siguiente tema: “El hotel brinda actualmente un excelente servicio a los clientes. ¿Qué podemos hacer para mejorarlo sin incurrir en costos?” Todavía hoy me sorprende de la cantidad y calidad de respuestas que obtuvimos de un equipo de trabajo motivado en un ambiente propicio.

5. No se case con la primera idea

No se conforme con la primera respuesta que venga a su cabeza. Busque alternativas. Escriba tantas ideas como pueda, sin juzgarlas. O mejor aún, propóngase *deliberadamente* un número mínimo de posibles respuestas. Al final evalúe, sume, alargue, fusione, desagregue, mezcle, vuelva a juntar, arme la mejor respuesta al problema que necesita resolver.

La búsqueda de alternativas constituye sin duda alguna una de las técnicas más efectivas tanto para el desarrollo del pensamiento creativo como para encontrar solución.

Como usted sabe, el levantamiento de pesas sirve como preparación para una competencia de halterofilia y también para mover un pesado escritorio. De la misma manera el entrenamiento de la creatividad es útil para aplicarla en diversos campos.

Por ello entrenar la creatividad a través de juegos, dinámicas y otros recursos es útil para la creatividad en cualquier otro campo. Existen muchos ejercicios útiles para entrenar su cerebro en la búsqueda de alternativas.

Por ejemplo: Ud. viaja por carretera. De pronto, ve a la vera del camino a una familia que recoge piedras de tamaño mediano para echarlas en la parte posterior de su camioneta. Las personas que pasan por la carretera miran y se preguntan:

¿Para qué recogerán esas piedras? Escriba un mínimo de diez respuestas.

6. Convoque reuniones para la construcción de ideas creativas

Las sesiones de brainstorming, conocidas también como sesiones acríicas de ideas, se basan en el principio del “juicio aplazado”. Se trata de estimular respuestas a un asunto sin que esas respuestas sean evaluadas inmediatamente.

Las reglas básicas de una sesión acríica de ideas son:

- Toda crítica está prohibida
- Toda idea es bienvenida, aunque parezca errónea o absurda
- Reunir tantas ideas como sea posible
- Las exposiciones deben ser muy breves
- Las asociaciones de ideas son importantes en el proceso.

La valoración de las ideas debe realizarse preferiblemente en una sesión posterior, previa a la cual se hace llegar fotocopia de los apuntes a todos los participantes.

Curiosamente muchos especialistas recomiendan hacer las sesiones acríicas con 10 o máximo doce participantes. Siempre me pregunto: ¿Por qué? Eso es “dar por bueno lo sabido”. Es posible que en grupo se obtenga un aporte de ideas más enriquecedor, pero puedo dar fe de que cuando se hace individualmente este procedimiento también da excelentes resultados.

7. No permita que las ideas se le escapen

Tenga siempre a mano una grabadora, una agenda, un ordenador de bolsillo, una libreta o cualquier otro recurso que le permita guardar una idea.

¿No se ha despertado a la media noche con una respuesta brillante a un problema difícil? A la mañana siguiente ha olvidado la idea y nunca la capturó por ningún medio. No permita que las ideas se escapen.

Se dice que María G. Agnesi, una de las más destacadas figuras en el ámbito matemático del siglo XVIII, con frecuencia despertaba a la media noche con la respuesta a un problema que la había estado torturando. Escribía la solución y regresaba a la cama.

Prepárese para no dejar escapar sus ideas.

8. Considere la “solución opuesta”

Con frecuencia la “solución opuesta” es la respuesta que estamos buscando. Un ejemplo de “solución opuesta” es la “educación a distancia”, progresada hoy con la “educación virtual”. En lugar de esperar que el alumno vaya al centro educativo, es éste quien “llega” al estudiante. El servicio de “entrega a domicilio” es otra solución contraria. Para sacar el vino de la botella usualmente sacamos el tapón de corcho, pero también podríamos meterlo, ¿cierto?

He aquí un problema que ha sido muy difundido con su respuesta:

En la Edad Media un hombre de reconocidas calidades fue injustamente acusado de haber asesinado a una mujer. En realidad, el verdadero autor del crimen era una persona muy influyente del reino y, por eso, desde el primer momento se procuró un “chivo expiatorio”, para encubrir al culpable. El hombre fue llevado a juicio ya conociendo que tendría escasas o nulas esperanzas de escapar a la terrible sentencia de la horca. El juez, que había sido comprado, cuidó de dar todo el aspecto de un juicio justo y dijo al acusado: “Conociendo tu fama de hombre de hombre justo y devoto del Señor, vamos a dejar tu destino en manos de Él. Escribiremos en dos papeles separados las palabras ‘culpable’ e ‘inocente’. Tú escogerás y así se definirá tu destino” Por supuesto, había preparado dos papeles con la leyenda ‘culpable’. El juez ordenó al hombre tomar uno de los papeles doblados. La sala quedó en silencio.

La pregunta es: ¿Cómo pudo el hombre salir de la encrucijada?

Vamos a omitir la respuesta para que usted apele a la técnica de buscar la solución opuesta.

9. Consulte a un “incompetente”

Comente el problema que desea resolver con una persona competente en una actividad completamente diferente a la suya y pídale una sugerencia. Cuanto más disímil sea su profesión, ocupación, aficiones, filiación política, etc., tanto mejor. Aproveche su capacidad de entender las cosas de una manera diferente. Nos va mucho mejor cuando pensamos con varios cerebros trabajando desde ángulos diferentes que cuando lo hacemos solo con el nuestro.

Pregúntele también a un niño. Es fabuloso descubrir los resultados de esta sugerencia. En primer lugar porque estarás obligado a simplificar el problema para poder explicárselo y eso ya es un beneficio. En segundo lugar, déjese sorprender por las respuestas que obtendrá. Recuerde: No descarte ideas. Recoja alternativas.

10. Rompa las rutinas

Romper las rutinas es una oportunidad de ver y hacer otras cosas o las mismas cosas de manera diferente. Es brindarnos la oportunidad de ver el mundo con otros ojos y ampliarle a nuestro cerebro el horizonte de las posibilidades.

Explore actividades que regularmente no hace. Cambie el tipo de lectura. Si usualmente va a su oficina en automóvil, váyase en autobús o en taxi y mire la ciudad como si fuera un turista. Cambie el tipo de películas que usualmente ve. Si es un asiduo televidente, deje de ser televisión por unas semanas y dedique ese tiempo a la lectura o a otra actividad. Vaya a comer a un restaurante vegetariano, lea un libro en compañía, prepare una cena con su hijo, practique un deporte extraño para usted.

En suma, haga cosas que usualmente no hace. Permítase ver las cosas desde un punto de vista que le sea novedoso.

Todos podemos practicar técnicas y hábitos para cultivar el desarrollo del pensamiento creativo. Ahora tiene 10 sugerencias de fácil aplicación en sus negocios y en su vida. Usted puede comenzar a ponerlas en práctica o seguir preguntándose: “**POR QUÉ NO SE ME OCURRIÓ A MÍ?**”

CONVENCIONES, CONFERENCIAS, SEMINARIOS Y TALLERES

La Motivación y Actualización del equipo humano
facilitan el logro del Éxito Personal y Corporativo

Si desea contratar a Leonel Vidal para sus eventos,
por favor envíe un mensaje al mail

leonelvidaldiaz@yahoo.com
o info@leonelvidal.com

o comuníquese al Tel. (57-1)4112048 o al Celular 310-5753848
Bogotá, Colombia

o visite su sitio web

www.leonelvidal.com

“MOTIVACIÓN PARA EL ÉXITO”

¿Cómo alcanzar el Éxito a partir de la autoconfianza, con un plan de acción y otras herramientas importantes?

De eso trata este libro. Para que te sea útil, lo primero que quiero pedirte es que no rechaces una idea, un concepto o un método porque sean desconocidos para ti. Conocerlos es importante, pero no suficiente. Por ello, te invito a tomar el tiempo necesario para reflexionar, diseñar tu propio plan de Crecimiento Personal, ponerlo en práctica con decisión y evaluar los resultados.



El Contenido del libro es el siguiente:

- ¿A dónde quieres llegar?
- ...y ¿cómo lograrlo?
- ¿... a que fantasmas me enfrento?
 - Los temores
 - Tres temores autodestructivos y cómo afrontarlos
 - Cómo superar el temor al fracaso
 - Aprendiendo de los fracasos
 - El Banco de los Éxitos
 - El temor al éxito
 - “Yo merezco ser exitoso”
- ¡Acción!
- La Motivación del Individuo
 - Motivación
 - Los esquemas mentales
 - Los esquemas mentales limitadores
 - Cómo construir esquemas mentales positivos
 - Los motivos ocultos detrás de los motivos
- Mujeres y hombres de Éxito

Obtenga otras lecturas en www.leonelvidal.com
