

Hoja de trabajo

Aclarar la situación de la toma de decisiones

Aclarar con la mayor precisión posible: ¿Qué se debe decidir?

Queremos decidir si...
Breve descripción de la pregunta subyacente, las ideas y las posibles soluciones.

Nombre y describa el desencadenante:

Tipo	Así es en este caso en particular	Estos son los distintos elementos	Esto está asociado con esto (otras decisiones, restricciones)
Problema			
Idea Nueva			
Oportunidad			
Especificación desde el exterior			

¿Con quién necesita o quiere hablar sobre el problema de decisión?

Análisis de objetivos y necesidades
desde un punto de vista personal

Estas son mis preocupaciones	Estos son los objetivos	Estas son las necesidades: ¿Qué es lo que realmente quiero?

Así se llega a los aspectos relevantes:

- ☒ Simplemente haga una lista de deseos; cualquier cosa que se te ocurra.
- ☒ Piénselo: ¿Qué impacto tiene esto en los demás? ¿Qué quieres para ellos?
- ☒ ¿Cuál sería una solución ideal? ¿Qué tiene de particularmente tentador?
- ☒ ¿Qué es lo que absolutamente quieres evitar? ¿Cuál sería el “peor de los casos o escenarios”?
- ☒ ¿Cómo explicaría la situación de decisión a un extraño?

desde *la perspectiva de la empresa*

Estos son la visión, misión, valores, estrategias y objetivos prioritarios	Estos son los objetivos relacionados con la decisión	Estas son las necesidades: ¿Qué necesita realmente la empresa?

Para identificar la necesidad real, es útil una “pregunta inspiradora”, la pregunta **central**, como, por ejemplo:

☒ ¿Cómo lo manejo para que...?

Respuesta)

Ejemplos

- Situación: Compra de otra empresa. Pregunta clave: ¿Cómo puedo aumentar nuestra participación de mercado al porcentaje B comprando la empresa A?
- Situación: Desarrollo de un nuevo producto. Pregunta clave: ¿Cómo puedo conseguir que el grupo objetivo D sea cliente con el nuevo producto C?
- Situación: Entrada en un mercado extranjero Pregunta clave: ¿Cómo consigo afianzarme en el mercado E y operar allí de forma rentable?

- Situación: Comprar una máquina costosa o un sistema de TI. Pregunta clave: ¿Cómo puedo hacer que los procesos sean más efectivos y eficientes comprando F?

Con su respuesta, usted se concentra en su situación de toma de decisiones y explica sobre qué se debe tomar una decisión.

Derivación de resultados

Resultados	Explicación	Así lo comprobamos/medimos
deseado: esto debe lograrse		
neutral: eso debe asegurarse que permanezca así		
indeseable: esto debe evitarse		

De aquí se derivan los grupos importantes de resultados:
criterios de evaluación

Estos resultados deben lograrse	Criterio de evaluación	Esto es importante para nosotros
	se resumen como:	
	se resumen como:	
	permanece:	
	se resumen como:	
	permanece:	
	permanece:	

Resume la **situación de la decisión**

Meta	
Desencadenante	
Pregunta clave	
Resultados deseados	
Resultados neutrales	