

Creando creatividad

Autor: Elder Flores Durán

Palabras: 1843

Índice

3

Creando creatividad

11

Glosario

Ahora quiero que puedas leer el siguiente reportaje y luego lo contextualicemos con la presente lección:

La creatividad es inventar experimentando, creciendo, tomando riesgos, rompiendo reglas, cometiendo errores, y divirtiéndose.

- Mary Lou Cook

Desgraciadamente, la creatividad tiene sus rivales y entre los más grandes se encuentran la comodidad y la duda. Estos rivales nos impiden consciente e inconscientemente usar la creatividad para cualquier tarea o solución.

Usted sabrá cuando la comodidad o esa familiaridad con la rutina se instalen en su oficina. Escuchará frases como: "de esta manera se hizo siempre". La duda en cambio no siempre habla en voz alta, sino que prefiere "susurrarnos" frases como: "no soy una persona creativa", o "nunca hice esto antes".

Si desea tener éxito y ser innovador en su trabajo, usted tiene que abandonar la comodidad y la duda; y puede reemplazarlas por estas diez maneras de incrementar la creatividad:

1. Comprométase con la creatividad: Elija conscientemente incrementar su energía y atención para encontrar diferentes maneras de ser creativo. Busque la manera de agregar interés a sus eventos de todos los días. Permita que cada uno en su trabajo, conozca que la creatividad es la norma y no la excepción: que es esperada y recompensada.
2. Confíe en que existen muchas soluciones: Busque siempre nuevas maneras de hacer las cosas que ya hace. Todo (desde organizar su lugar de trabajo, hasta responder los pedidos) puede mejorar, al buscar distintas soluciones a desafíos corrientes.

3. Haga lugar para la creatividad en cada proceso: Si usted continúa haciendo algo de la misma manera, continuará obteniendo el mismo resultado. Realice un ejercicio de pensamiento creativo cada vez que le sea posible. Tenga en cuenta estas siete ideas para movilizar su mente:
- Asociación:** Es lo que sucede cuando usted asocia un cuchillo con un tenedor, un chaleco salvavidas con un bote, o un cassette con un grabador.
- Combinación:** Unir ideas para formar una nueva idea. Cómo cuando dos o más compañías se juntan para lanzar una oferta especial a sus clientes.
- Adaptación:** Modificar una idea existente. Por ejemplo si usted anuncia novedades de su negocio vía email a sus actuales clientes, puede adaptar esta idea y aplicarla a sus anteriores clientes y también a los probables.
- Sustitución:** Reemplazar una cosa por otra. Sustituya un frío presupuesto por fax, por otro enviado en una fina carpeta... o un ceño fruncido por una sonrisa!
- Magnificación:** Hacer algo más grande. Si su cartel atrae clientes, pruebe hacerlo el doble de grande y vea qué sucede...
- Minimización:** Hacer algo más chico. Si usted está contento con su nuevo catálogo de ventas que acaba de lanzar, vea que sucede cuando lo hace del tamaño de bolsillo.
- Reordenamiento:** Poner las cosas en un orden diferente. Eche una mirada al trabajo que acaba de redactar y analice si sería mejor comenzar con otro párrafo.
4. Hágase preguntas: Su cerebro crece con el ejercicio, y la mejor manera de ejercitarlo es haciendo preguntas. Utilice preguntas con sus clientes. Puede ser una simple pregunta o un cuestionario, pero hágalo periódicamente. Algunas buenas preguntas son:
- ¿Cómo podría hacer esto de manera diferente?
 - ¿Cómo sería más fácil?

¿Qué haría una gran diferencia?

¿Cómo soy percibido?

5. Tome notas: Anotar incrementa su atención y retención de ideas, le permite trabajar con ellas más tarde. Tome notas de todas las ideas (las que puede usar inmediatamente y las que no). Pero tan importante como anotar sus ideas, es releerlas periódicamente.
6. Sea curioso: Es necesario para seguir creciendo. Encuentre oportunidades para expandir sus habilidades. Concurra a seminarios, escuche cassettes o suscríbase a diferentes tipos de publicaciones. Nunca dude en invertir tiempo con expertos, siempre cosechará su recompensa.
7. Reconozca el riesgo como una opción viable: Es una opción que siempre está presente para solucionar desafíos. A través del riesgo, usted puede expandir su experiencia y construir su autoconfianza.
8. Tenga un tiempo libre creativo: Planifique y agende su recreación. Tómese 20 minutos de "mini-vacaciones" cada día, para rejuvenecerse. Camine, siéntese a descansar, o relájese a su manera. Descubrirá que las ideas creativas se hacen mucho más presentes en esos momentos... y no cuando está en su escritorio.
9. Encuentre cada día la manera de ser creativo y divertirse: Diversión es sinónimo de creatividad y suelen ir juntas, como las frutillas con crema. Existe mucho lugar para la diversión en su lugar de trabajo: puede festejar cumpleaños, ascensos, logros del equipo, nuevos clientes, etc.

10. Espere el éxito: Cuando usted comenzó su compromiso con la creatividad, también anticipó resultados positivos. Su optimismo abrirá las puertas a la creatividad y le traerá muchas recompensas.

"El eje competitivo en las décadas a venir estará sostenido por aquellos individuos y compañías que entren en una nueva vida, dirigiendo fuentes de inspiración, creatividad y vitalidad"

- Carol Osborne -

Incrementar la creatividad es lo que hará la diferencia entre el éxito, o la mediocridad de su negocio. En definitiva, es la creatividad lo que separa a aquellos profesionales que sólo sobreviven... de aquellos que prosperan!

Con el artículo anterior, podemos concluir que el emprendedor puede convertirse en una figura central en el crecimiento y éxito de un negocio. Los altos directivos de las corporaciones constantemente se plantean la mejor manera de fomentar la creatividad y el espíritu innovador de sus colaboradores internos.

Siempre existirán complicaciones, por lo que el emprendedor debe conocer cuándo comienza un proyecto y que se debe hacer. Es decir, debe conocer cómo manejar el "poder de la información" ya que a veces resulta difícil pero de ello depende el éxito del proyecto.

A continuación los fallos más comunes de un emprendedor:

1. **Vender lo que el emprendedor quiere:** se debe investigar lo que la gente quiere, no dejarse guiar por los gustos propios. Se debe invertir para conocer las necesidades de los clientes potenciales.
 - a. **No son solamente para satisfacer mis necesidades, sino que realmente tenemos que aprender a conocer al mercado.**
2. **Plan de negocios no escrito:** cuando una compañía tiene problemas financieros necesita un plan escrito para atraer inversionistas. Esto permite ver más allá y no perder la dirección elegida.
 - a. **Desde el inicio se tienen que trazar metas y DEJARLAS por ESCRITO.**
3. **No conocer sus fortalezas:** antes de diversificar productos o servicios, deben conocerse las fortalezas para concentrarse en ellas, y de ser necesario, reenfocar el negocio.
 - a. **El reenfoque del negocio es algo vital en momentos de crisis, debido a que quién mejor que el emprendedor para conocer el rumbo de su empresa.**
4. **No saber y no preguntar:** no atreverse a preguntar, por temor a originar pensamientos de incompetencia es un error. Aprender a pedir ayuda para que el negocio prospere es un **desafío**.
 - a. **Siempre se tiene que ser lo suficientemente humilde para reconocer errores, pero con la misma salir adelante.**
5. **No formarse antes de comenzar:** es necesario capacitarse para dirigir la empresa. Hoy en día, no puede ponerse como excusa la falta de información o dificultad para acceder a la misma.
 - a. **La formación es VITAL para poder llevar a la práctica la teoría, es por eso que te felicito, ya que este módulo lo has**

aprovechado de manera estupenda y tu manera de ver las cosas CAMBIÓ (es una REALIDAD).

- 6. Un presupuesto real:** al inicio se incrementan los gastos. La falta de un presupuesto realista mantiene a las empresas estancadas por largo tiempo.
 - a. Los números SIEMPRE nos dicen algo, por lo tanto tenemos que tener un presupuesto en lo que seamos conscientes de los ingresos y egresos de nuestra compañía.**
- 7. Mantener efectivo:** contar con efectivo suficiente es necesario. Hacer préstamos es inevitable de no disponer de **liquidez** inmediata.
 - a. Mantener fluidez y sana la economía de la empresa es una necesidad básica para poder tener a flote tu empresa, NO TE COMPROMETAS CON ASUNTOS O COMPROMISOS QUE NO PUEDAS CUMPLIR.**
- 8. No tener plan de mercadeo:** debe incluir tamaño del mercado, participación que se espera alcanzar, información sobre la competencia, presupuesto y cronograma para la campaña.
 - a. La publicidad y el saber cómo vender mi producto a la sociedad es algo que es básico conocerlo desde el principio.**
- 9. No asignar presupuesto de publicidad:** la publicidad ayuda. No hay que escatimar recursos para ello.
 - a. Este va unido con lo anterior, ya que tenemos que destinar fondos y capital necesario para poder llegar a financiar una**

excelente campaña de publicidad para que nuestro producto sea conocido.

10. No delegar: delegar funciones representa la diferencia entre crecer y quedarse estancado. Contratar y entrenar empleados hace que el jefe pueda dedicar su tiempo a prioridades y descansar eventualmente (cuando lo necesite)..

a. Siempre tienes que hacerle tiempo a tus trabajadores y a tu empresa, ya que de ti depende que la visión que una vez nació como un sueño, pueda llegar a ser una realidad tangible.

Las razones del fracaso pueden provenir de: un mal manejo del flujo de efectivo; los cobros o ingresos de dinero de las nuevas empresas no concuerdan con los períodos de pago de obligaciones; ausencia de controles; carencia de controles en cuanto a manejo de impuestos, aspectos legales y financieros; razones incorrectas para emprender; los emprendimientos que surgen solamente por “hacer algo”, por “pasar el tiempo” o “mientras encuentro trabajo” son los primeros que fracasan; enamorarse del producto; y por último querer vender un producto o servicio sin conocer procedimientos de producción y sin conocer las posibilidades reales de ventas con éxito.

Ahora tienes más claro el camino para algún día ser el futuro emprendedor, sí... esa persona dotada de cualidades especiales, que visualiza oportunidades, que es creativa, que no ve problemas donde otros los ven, que busca soluciones, que toma decisiones, que no se queda esperando que

le ofrezcan, sino al contrario ofrece. El objetivo es que puedas llegar a realizarte como persona y así ser de bendición para los demás.

FELICIDAD NO ES HACER LO QUE UNO QUIERE, SINO AMAR LO QUE UNO HACE

Jean Paul Sartre

Glosario

Asignar. Destinar a un uso determinado, designar.

Autónomos. Que goza de autonomía (independencia y capacidad de autogobierno)

Cambiantes. Que cambia a menudo.

Complejidad. Dificultad, calidad de difícil o complicado.

Concuerdan. Estar de acuerdo.

Conglomerados. Masa formada por fragmentos de diversas rocas o sustancias minerales unidos por un cemento.

Desafío. Incitación a la competencia.

Descentralización. Traspaso de competencias y servicios de la Administración central a corporaciones locales o regionales.

Difusión. Propagación, extensión, expansión.

Disperso. Disgregado, diseminado.

Diversidad. Variedad, diferencia.

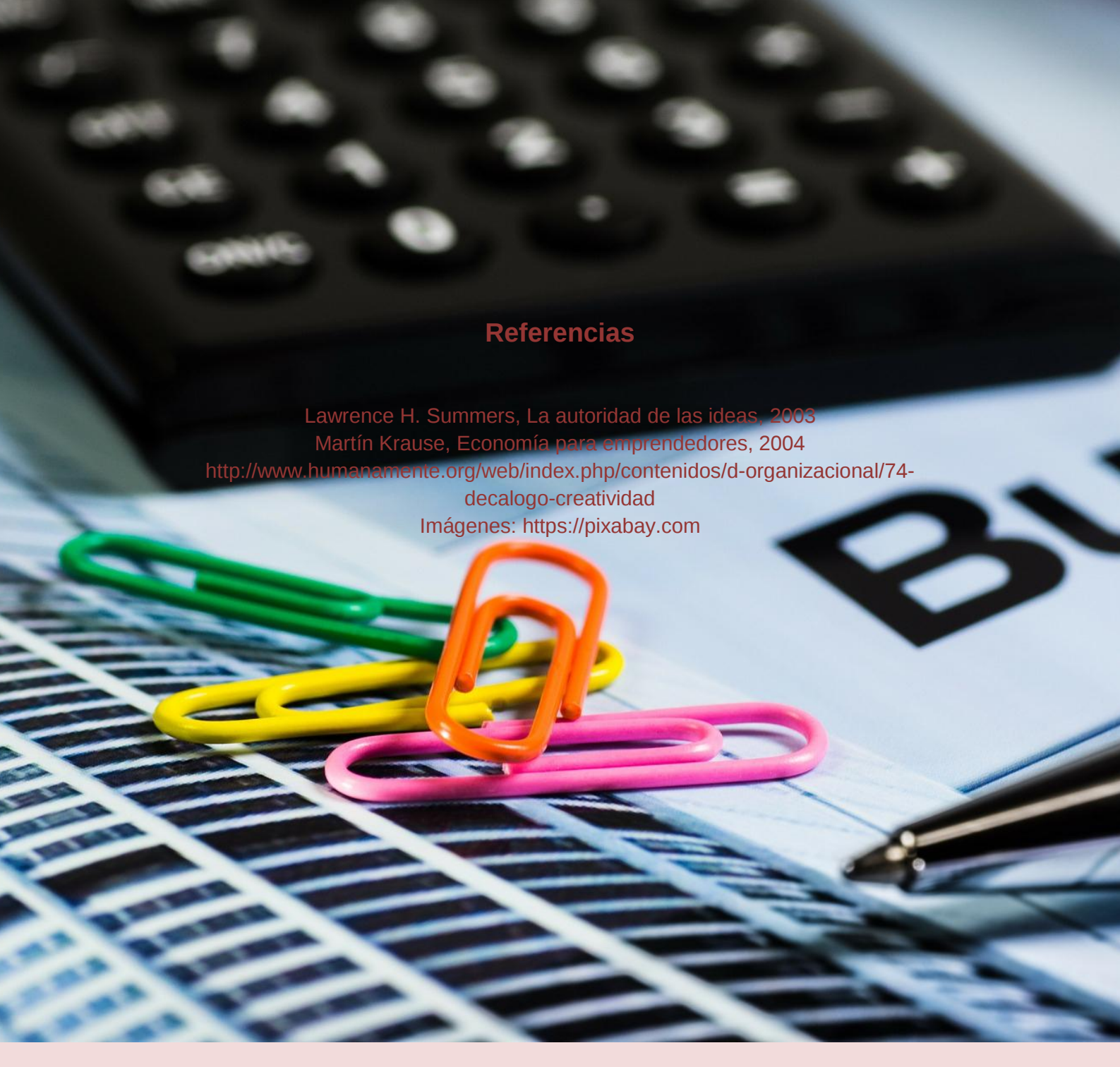
Jerárquica. Organización y categorías o grados de importancia entre diversas personas o cosas.

Liquidez. Calidad del activo o capital financiero para transformarse fácilmente en dinero efectivo.

Manufactura. Fabricar o producir con medios mecánicos.

Minuciosamente. Detallista, cuidadosa hasta en los menores detalles.

Roles. Papel que desempeña una persona o grupo en cualquier actividad.



Referencias

Lawrence H. Summers, La autoridad de las ideas, 2003

Martín Krause, Economía para emprendedores, 2004

<http://www.humanamente.org/web/index.php/contenidos/d-organizacional/74-decalogo-creatividad>

Imágenes: <https://pixabay.com>