

***“En cualquier momento de decisión, lo mejor que puedes hacer es lo correcto, lo siguiente mejor es lo incorrecto y lo peor que puedes hacer es nada.”***

***-Theodore Roosevelt-***

Siempre estamos tomando decisiones, incluso si decidimos no tomar una decisión, esto en sí, es una decisión. Como dice Theodore Roosevelt, lo mejor que podemos hacer es tomar la decisión correcta. No podemos tener garantías de que todas las decisiones que tomamos son correctas, pero sí podemos tener una serie de ideas clave que nos ayuden a incrementar nuestros aciertos, las cuales se describen a continuación:

### **1.- Evitar Errores.**

Se toman decisiones todos los días y no se puede pretender acertar siempre, es difícil tener razón de forma constante con más frecuencia, porque el mundo es un lugar complejo y en constante evolución, pero si existe una manera de plantear las cosas que nos dan muchas más opciones de acertar más veces.

Carl Jacobi fue un matemático alemán del siglo 19 que solía decir ***“Invertir siempre invertir”*** lo que él quería decir era que, si pensamos en un problema desde una perspectiva inversa, es decir, lo invertimos, entonces podemos desbloquear nuevas soluciones y nuevas estrategias. Dos de los inversores de más éxito de todos los tiempos, Warren Buffett, Charlie Munger, siguen esta filosofía. De hecho, según Charlie Munger, ***“Es notable la ventaja a largo plazo que la gente como nosotros hemos obtenido al tratar de no ser estúpidos constantemente, en lugar de intentar ser muy inteligentes.”***

Los maestros de ajedrez saben que para ganar hay que evitar perder, lo primero que hacen después de que un oponente haya hecho un movimiento, no es pensar en la estrategia o en ganar, sino que se preguntan ¿Cuál es la amenaza? Muchas veces es mejor buscar evitar la estupidez antes que buscar la brillantez. El modelo de pensamiento inverso es un poderoso modelo en la toma de decisiones, porque pensar en el problema o en la oportunidad de una situación inversa, ahora nos abre un abanico de opciones, ahora nos permite ver claramente errores que podemos evitar.

Cuando damos la vuelta a una idea o un problema para poder verlo desde una perspectiva diferente, directamente abrimos nuevas puertas, por ejemplo, la mayoría de las personas inviertan su dinero con la perspectiva de ganar más dinero. El enfoque inverso sería invertir dinero con la perspectiva de no perder dinero. En el área de la salud, un enfoque directo sería, pues, tratar de construir una dieta saludable, tal vez haciendo más comida en casa con ingredientes que son más nutritivos. Un enfoque inverso, por el contrario, sería tratar de evitar opciones poco saludables.

Si nuestro objetivo es lanzar un nuevo negocio. Aquí la pregunta sería, ¿qué tendría que pasar para fracasar en el intento de lanzar este nuevo negocio? Pues a lo mejor no hacer una buena investigación de mercado, invertir más de lo necesario, no tener reservas de liquidez, entre otros, simplemente evitando errores, ahora podemos acertar mucho más en nuestras decisiones.

## **2.-Pensamientos de Segundo Orden en Decisiones**

La segunda de las ideas es entender el pensamiento de segundo orden en decisiones y tenerlo siempre presente a la hora de tomar decisiones. Durante el período colonial francesa en Vietnam, en Hanoi, el gobierno local creó un programa de recompensas por las ratas, con el objetivo de disminuir la cantidad de ratas que había en la capital. Se pagaba una recompensa por cada cola de rata que se traía, la población de cazadores de ratas las atrapaba y luego las soltaba y después de cortarles la cola así las ratas, pues podían regresar y podían reproducirse.

Algo similar pasó en el reinado colonial de los ingleses, en la India, a los ingleses les preocupaba la cantidad de cobras que habían Dely así que decidieron premiar a los ciudadanos de India que trajeran una serpiente muerta a las autoridades, su objetivo era bajar la cantidad de cobras que había en Dely, sin embargo, el resultado fue que se crearon granjas de cobras con el único fin de poder dar a los ingleses más serpientes y poder cobrar por ello, el problema se hizo todavía peor por no aplicar el pensamiento de segundo orden. Cuando tomamos decisiones no podemos limitarnos simplemente a lo que va a pasar de manera inmediata. Tenemos que pensar múltiples pasos por delante de lo que puede ocurrir en base a la primera decisión que tomamos.

Este pensamiento, está dividido en dos, el pensamiento de primer orden, que sería la implicación inmediata directa de una decisión que tomamos y luego tendríamos el pensamiento de segundo orden que sería pensar en las consecuencias de esta primera decisión. Para acertar más debemos mirar más allá del impacto inmediato de las decisiones que tomamos hoy. Los que son buenos tomando decisiones, se anticipan múltiples pasos por delante, las decisiones consecuentes siempre suelen tener muchas implicaciones para el futuro.

## **3.- Usar Reglas**

En el siglo 1 antes de Cristo. Marcus Vitruvius Pollio, un ingeniero civil y arquitecto romano, escribió, la obra de arquitectura llamada **“Los 10 libros de arquitectura”** Él fue uno de los primeros en avanzar en la idea de que la arquitectura se debe basar en reglas y en principios. Es una idea que podemos aplicar al proceso de toma de decisiones, crear una serie de reglas que podemos aplicar a situaciones que surgen, ahora nos libra de tener que pensar y pasar por un proceso largo de toma de decisiones. Si por ejemplo, ya sabemos que es un

cierto tipo de contratación, la que mejor funciona en nuestra empresa es mejor establecer reglas claras y sólo contratar a personas que cumplen este criterio. Si entendemos que solo ciertos tipos de proyectos o de clientes nos encajan, es mejor crear reglas que cumplen el criterio de escoger sólo a este tipo de clientes o de proyectos. Así, cada vez que estemos delante de estas decisiones, evitaremos pasar por todo un proceso de debatir qué decisión tomar. Con las reglas simplificamos ciertas decisiones y también acertamos más.

#### **4.-Escoger Múltiples Opciones**

Una buena estrategia para todas las decisiones frecuentes que tomamos es establecer reglas a base de la experiencia, para no tener que pensar demasiado, escoger múltiples opciones. En el libro de toma de decisiones “¿How To Decide?” o ¿Cómo decidir? en español, la escritora Annie Duke cuenta la historia de Iván Boesky, Iván Boesky era un corredor de bolsa que se convirtió en un símbolo de éxito, también exceso, Iván fue el modelo para la película Wall Street y el personaje Gordon Gekko, que era la codicia encarnada, pronunció el discurso original que sale en la película Wall Street de la codicia es buena, durante la ceremonia de graduación de una Escuela de Negocios. Esto ocurrió antes de declararse culpable de tráfico de información privilegiada, ser condenado a 3 años de prisión y pagar una multa de 100.000.000 de dólares.

Hay una leyenda que dice que cuando Boesky cenaba en un famoso restaurante de la ciudad de Nueva York, pedía todos los platos del menú y solo comía un bocado de cada 1. ¿Cierto o no? La idea ilustra un principio útil para la toma de decisiones. Cuando estás sopesando, qué opción elegir, a veces puedes elegir más de una al mismo tiempo, cuando el coste de escoger varias opciones es bajo, a veces conviene elegir más de una opción. Si estás en fase de contratar a alguien, pues podría ser mejor contratar a varias personas de prueba a la vez y luego quedarte con la mejor opción en vez de lanzar, por ejemplo, sólo un negocio, podemos buscar la manera de probar diferentes líneas o diferentes ideas de manera más económica y ver qué funciona mejor.

#### **5.- Tiempo de Espera**

No siempre tenemos que limitarnos a escoger sólo una opción. Esta idea es sencilla, pero no es usada por muchos. Ante ciertas decisiones importantes, el tiempo es un factor, sobre todo si hay un elemento de riesgo alto, para ciertos tipos de decisiones es una buena estrategia establecer tiempos mínimos de espera, por ejemplo, antes de hacer una inversión importante de dinero, pues debemos buscar que haya un mínimo margen de tiempo que tenemos para evaluar y para decidir para realmente tomar una mejor decisión. A ciertas decisiones que no se pueden tomar a la ligera. Y, que realmente requiere un mínimo de tiempo para recopilar y analizar bien la información antes de decidir nada.

## **6.- Efecto Dominó en la Toma de Decisiones**

La cadena de dominó más larga la creo Heveshfive en Youtube tardó 2 días en construir la impresionante línea de dominó de 15.524 fichas y cayeron todas en tan solo unos 5 minutos. Heveshfive tiene 22 años y al día de hoy a través del domino ha generado más de 3.140.000 suscriptores. De hecho, vive exclusivamente de crear eventos con dominio en su canal de Youtube. La idea del domino sirve para ilustrar un concepto clave en la toma de decisiones. En una hilera de fichas de dominó basta con que caiga la primera para desatar una reacción en cadena. Una ficha diminuta puede derribar a otra más grande y así sucesivamente. Dicho de otra forma, las acciones pequeñas pueden tener consecuencias enormes.

Los mejores tomadores de decisiones usan el poder de la primera ficha para acertar con más probabilidades en su proceso de tomar decisiones. La primera ficha es como aquella decisión que al tomarla hace que todas las demás sean más fáciles, o incluso irrelevantes. La primera ficha no siempre es la más sencilla o la más obvia. Aplicar el efecto dominó nos puede exigir salir de nuestra zona de confort. A veces la primera ficha es una importante decisión estratégica, con consecuencias para todo un sector y otras veces la primera ficha es simplemente nuestra actitud. O la pequeña decisión que determina ahora cómo afrontamos el día por delante. Pensar en términos de primeras fichas nos permite enfocarnos tanto en lo más importante y consecuente como en aquello en lo que podemos influir, nuestra esfera de influencia.

Las decisiones definen nuestro futuro, definen nuestros aciertos, define si llegamos a nuestras metas, las decisiones definen si logramos crear el destino que buscamos, por lo tanto, aprender y tomar mejores decisiones debe ser una actitud obligatoria para nosotros si queremos crear el futuro que buscamos.