

# Construcción de Soluciones

La vida del hombre está llena de decisiones que deben tomarse cada día y en cada momento. La relación entre las habilidades de pensamiento y una toma de decisiones acertada está tan relacionada que resulta difícil pensar que se puedan tomar buenas decisiones si se carece de estas habilidades. La mayoría de las decisiones de las personas no tienen la menor importancia; se toma decisiones respecto a realidades intrascendentes de la vida cotidiana, pero cuando se requiere tomar decisiones respecto a las grandes cuestiones de la vida, la profesión, las personas toman decisiones más basadas en el sentido común que en la razón, es decir, de manera irreflexiva y ahí está el problema.

Las personas con mejores decisiones son aquellas que han desarrollado sus habilidades de pensamiento, alcanzan la madurez a través de la reflexión y la metacognición, permitiendo que sus decisiones sean pensadas con un tamiz de orden, coherencia, claridad, precisión y finura.

La capacidad de tomar decisiones debe encontrar su máxima expresión en la capacidad de solucionar problemas. Una decisión no es tal mientras no se exprese en la acción. Todo el proceso de solución de problemas es un ejercicio de toma de decisiones. Estas habilidades adicionales deben desarrollarse para alcanzar la madurez, por lo que es necesario que desde la estancia en la universidad se haga consciencia de la necesidad de tomar decisiones para resolver problemas en la vida personal, académica y profesional. Los problemas implican la propuesta de soluciones novedosas, de ahí que González (2007) asegura que la creatividad es crucial para desarrollar la habilidad en la formulación y solución de problemas.

Quitian (2008) expone que en el proceso de solución creativa de problemas existe un aspecto de crucial importancia: la formulación de retos. Dependiendo de cómo se aborde y se formule el planteamiento del problema, dependerá el rumbo de su solución. Edison plantea en sus escritos, refiriéndose al proceso de invención, que la formulación del problema es fundamental para la resolución del mismo. Dice el inventor que, un problema bien formulado es un problema medio resuelto. Einstein, refiriéndose al planteamiento del problema, expresa: "A menudo, el puro planteamiento de un problema es mucho más esencial que la solución, que puede ser solamente una cuestión de habilidad matemática o experimental. Plantar preguntas nuevas, suscitar nuevas posibilidades, ver viejos problemas desde un ángulo nuevo, son cosas que exigen imaginación y señalan

# Construcción de Soluciones

verdaderos adelantos de la ciencia.” Warren Bennis plantea que, en la mayoría de las organizaciones, la mitad de las veces, cuando se resuelve un problema, se está resolviendo el problema que no es y cuando se está resolviendo el problema que es, generalmente se resuelve como no debe ser, generando un círculo vicioso en el proceso de resolución, del cual pocos se percatan dificultándose el logro en su solución.

Por otra parte, generalmente la resolución de problemas es centrada en la respuesta: se es experto resolutor, poco indagador y estratega en la formulación de problemas, por consecuencia se generan planteamientos desacertados; se tiende a la equivocación por falta de reflexión, metacognición y conocimiento metodológico en la formulación del problema.

Una forma de ayuda en la formulación y solución creativa de problemas, son los planteamientos del docente John Kao (2008) quien, al referirse a la toma de decisiones, estima el respeto por el reto mismo que esto implica, porque dependiendo de la claridad y precisión con que se aborde un reto, la solución de este estará inspirada por el mismo planteamiento y dependerá de sí mismo para la aceleración del proceso creativo. El autor plantea siete aspectos de un reto bien formulado; estos son: lenguaje, contexto, acción, preparación, disciplina, complicidad y empatía.

1. Lenguaje: Es necesario comunicar el mensaje en forma completa, discursivamente y visualmente. De otra manera, se empezará a dudar tanto de la gravedad como de la seriedad del reto.
2. Contexto: Es necesario referenciar el reto con el medio, con el tiempo, con sus escenarios y actores humanos. Un reto que se lance desde la nada no puede ir a ninguna parte.
3. Acción: Debe existir conformidad entre la posición ejecutiva del formulador del reto y la seriedad del reto. Es decir, para tener éxito, los retadores deben estar o ubicarse en la posición adecuada, en la que puedan tener capacidad de acción.

# Construcción de Soluciones

4. Preparación: Se debe estar preparado para cuando se le pida a una persona que dedique todas sus facultades (memoria, emoción, intelecto, imaginación y voluntad). Debe pensarse muy bien lo que se hace, antes de actuar.

5. Disciplina: Los retos que logran éxito se fundamentan en promesas comprometedoras, de recursos, de apoyo moral, de participación personal, de responsabilidad. Estas promesas garantizan el compromiso del retador y la significación del reto.

6. Complicidad: Los retadores deben concientizar a los miembros que ellos se están desafiando a sí mismos para triunfar, y que ellos deben ser los responsables del mismo.

7. Empatía: Se refiere a la apreciación y comprensión con el reto creativo, con su abordaje, con el manejo de instrumentos, con el seguimiento, con la búsqueda y la solución.

Donald J. Noone (1996), por su parte, establece como principio que la actitud y destreza en la solución de problemas son las claves para el éxito, y del auténtico poder, felicidad y satisfacción como ser humano. Noone dedica buen tiempo de sus reflexiones sobre la resolución de problemas, al problema del que ha de resolver problemas. Establece una serie de creencias inhibitorias de personalidad que impiden la resolución de problemas; estas son:

1. El Dictador; El individuo centrado en "Sé lo que es mejor."
2. El Acusador: Las personas que no asumen la culpa de nada.
3. El Absurdo: La sin razón. ¿Por qué pasó? "No debía haber pasado"
4. La Víctima: El no merecimiento. "¿Por qué yo? ¿Por qué a mí?"
5. El Perfeccionista: Ideal. "La solución tiene que ser perfecta."
6. El Blando: Se dedican a esperar. "Hay que esperar, voy a ver."
7. El Camaleón: Profesional de la coba. "Hombre sí, desde luego."
8. El Resistente: Adorar la rutina. "Siempre así, no hay necesidad."

# Construcción de Soluciones

Otro aspecto al que le da relevancia, es a las preguntas que no llevan a ninguna parte. Establece dos tipos de esta forma general de cuestionamiento: Preguntas que tienden a anclarse en la impotencia, ¿por qué, por qué, por qué?; preguntas francamente erróneas, interrogantes que se desvían del problema, se van a hechos, situaciones, formulaciones vagas, ¿dónde está el violín? Mientras Roma arde.

Finalmente, establece algunas estrategias para una buena formulación:

- Búsqueda de beneficio del problema.
- Enamorarse de las problemáticas.
- Suspender los juicios negativos.
- Tener una mente abierta y alerta.

En el proceso creativo es fundamental el punto de partida que hasta hoy, por los hábitos y tendencia cultural, se deja de lado o se le da poca importancia, sin entender que la construcción del futuro se realiza en la indagación y edificación del presente con atención al pasado, y que del alimento sembrado, saldrán los frutos que cosecharemos.