



*Cuántica Activa*  
AUDIOLIBROS

KEVIN DUNCAN

*Cómo generar*

# 50 GRANDES IDEAS



*y...aplicarlas*

CUADERNILLO

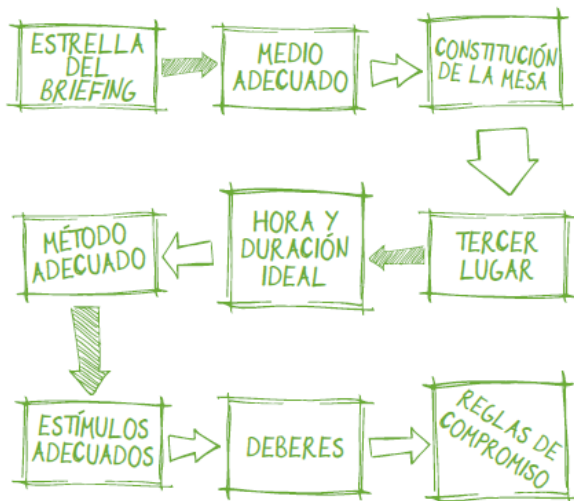
COMPLEMENTO DEL AUDIOLIBRO

Título original: The Ideas Book, LID Publishing LTD, 2014  
© Kevin Duncan 2014  
© Mark Earls 2014  
©LID Editorial Empresarial 2016  
VERSIÓN DE AUDIOLIBRO EN ESPAÑOL:  
©© 2018 Jeannette Hamui Picciotto / Cuántica Activa Audiolibros

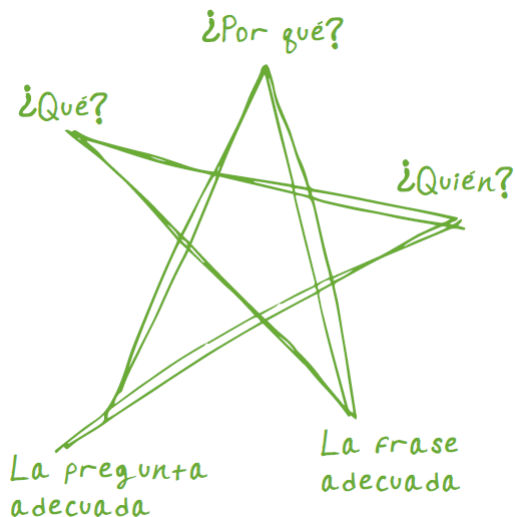
## PRIMERA PARTE

### CÓMO PREPARARSE PARA GENERAR IDEAS

*NOTA: En general, la primera parte se aplica a trabajar con otras personas y, en concreto, a las lluvias de ideas. Si tú trabajas por tu cuenta, puedes ir directamente a la segunda parte, aunque puedes aprovechar el principio de «informar con brevedad».*

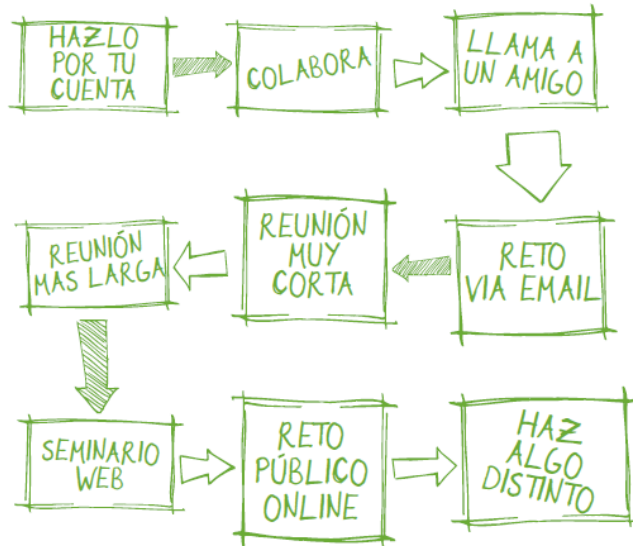


## 1. LA ESTRELLA DE LA SESIÓN DE INSTRUCCIONES



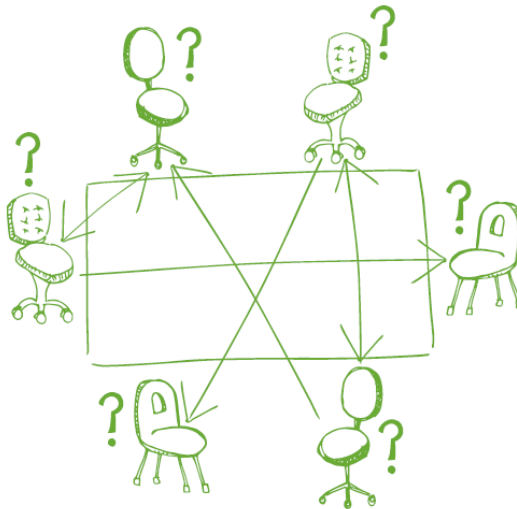
**EJERCICIO:** *Selecciona un problema grave que tenga un negocio. Dedicar tiempo a explicarlo de la forma más corta y clara posible. Primero, piensa, ¿qué intentamos conseguir? No sigas hasta que esto no esté clarísimo. Si es necesario, confirma la razón para verificar si el «qué» es lo bastante sólido. Utiliza una frase como resumen, o una pregunta, o ambas a la vez. Deja el resultado y revisalo más adelante, haz cambios si conviene. Coméntalo con un colega que tengas de referencia para ver si cree que el resumen está bien.*

## 2. EL MEDIO ADECUADO



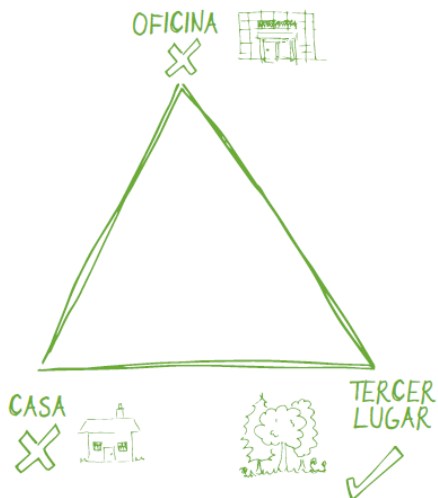
**EJERCICIO:** Elige una cuestión y trabaja las opciones expuestas en la figura del proceso. En todos los casos, considera primero la ruta más sencilla y más corta, y si funciona, no sigas pidiendo más opiniones.

### 3. CONSTITUCIÓN DE LA MESA



**EJERCICIO:** *Estudia bien los objetivos. Examina el tema para debatir y decide quién es la persona más apropiada para abordar el problema. Busca en toda la empresa a los posibles candidatos. Si no existen, recurre a proveedores, socios, consultores, asesores y otras personas que puedan marcar la diferencia. Construye el equipo ideal para la reunión y no desistas aunque la logística sea complicada.*

## 4. EL TRIÁNGULO DEL TERCER LUGAR



**EJERCICIO:** *Elige un entorno que inspire a tus invitados. Considera niveles de energía, luz, aire, sitio para que respire la mente y estímulos interesantes. ¿Cuál sería el tercer lugar ideal para tu sesión?*

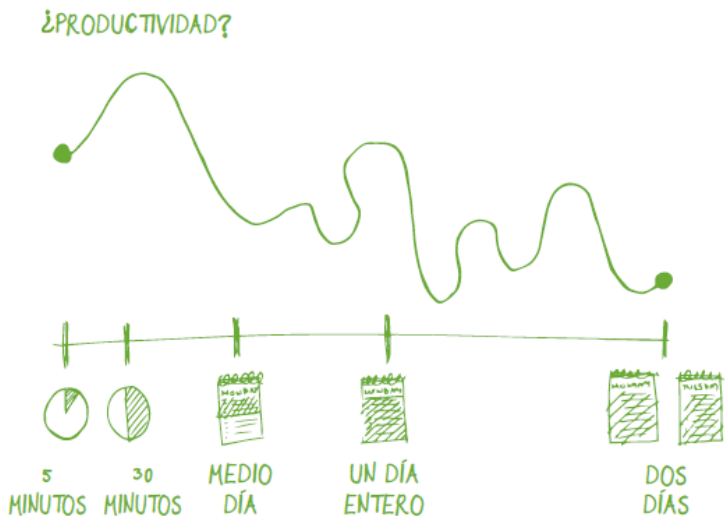
## 5. BUSCA EL MOMENTO ADECUADO



**EJERCICIO:** *Dedica cinco minutos a considerar los peores momentos para hacer una sesión y descártalos. Reduce tu selección a una semana, día y momento ideal. Comprueba si los asistentes deseados están disponibles. Si no, elige el siguiente hueco que cumpla las mismas características. También debes considerar si son personas «de mañana» o «de tarde».*



## 6. LA LÍNEA CRONOLÓGICA DE LA DURACIÓN



**EJERCICIO:** Examina la tarea. Plantéate cuál puede ser la duración más corta posible. Imagina que sólo tienes ese tiempo. Planifica cómo utilizar el tiempo de la forma más productiva.

## 7. EL DIAGRAMA DE FLUJO DEL MÉTODO



**EJERCICIO:** *Selecciona un número realista de etapas basadas en la tarea, el número de asistentes y la duración de la reunión. Apunta los enfoques más beneficiosos, explica el reto, examina opciones y genera nuevas ideas, reduciéndolas a una cifra manejable y a una decisión final.*

## 8. EL ESTÍMULO ADECUADO



**EJERCICIO:** Mira tu programa de la reunión. Imagina que eres un invitado y no la persona que va a dirigir el proceso. ¿Cuándo crees que te aburrirías? Justo ahí introduce un elemento sorpresa para estos momentos clave. Utiliza este libro para elegir un número adecuado de técnicas para generar ideas y estimular a los participantes.

## 9. LISTA DE TAREAS



**EJERCICIO:** *Imagina que al principio de la sesión todos los asistentes están perfectamente informados: comprenden el reto, el contexto, y están listos para aportar ideas. Da un paso atrás y piensa qué necesitarían para tener ese nivel de comprensión. Asegúrate de que reciban esa información mucho antes de que empiece la reunión y diles que es clave que se preparen a conciencia.*

## 10. REGLAS PARA INVOLUCRARTE E INVOLUCRAR A OTROS



**EJERCICIO:** Si estás dirigiendo una sesión para generar ideas, tienes que establecer el tono. Piensa el ejercicio teniendo en cuenta el resultado deseado. Revisa cómo quieres que actúen los participantes. Escribe el comportamiento esperado y asegúrate de que toda tu comunicación sobre el trabajo, incluso tu conducta durante ese día, lo refleje.

## SEGUNDA PARTE

### CÓMO GENERAR LAS PRIMERAS IDEAS

#### 11. TRES BUENAS TRES MALAS

	
BUENAS	MALAS
1 _____	1 _____
2 _____	2 _____
3 _____	3 _____

**EJERCICIO:** Piensa detenidamente si hay algún problema grave en la empresa, en un proyecto, si hay alguna limitación importante para el desempeño de una función o simplemente si existe en el equipo un estado de derrotismo, desmotivación o cinismo. Usa esta técnica para deshacerte de estos problemas de entrada y conviértelos en acciones positivas.

## 12. PIENSA «DENTRO DE LA CAJA»



**EJERCICIO:** Examina la declaración de objetivos.

Considera las áreas más absurdas e improductivas en las que la gente puede perder el rumbo, aunque tengan buenas intenciones. Observa todos los aspectos prácticos, como el precio, producción, distribución, tiempo y recursos, es decir, cualquier cosa que pueda entorpecer la idea. Usa estos parámetros para definir la «caja» dentro de la que se debe generar la idea.



### 13. LA MIRADA DE LOS EXPERTOS



RICHARD  
BRANSON



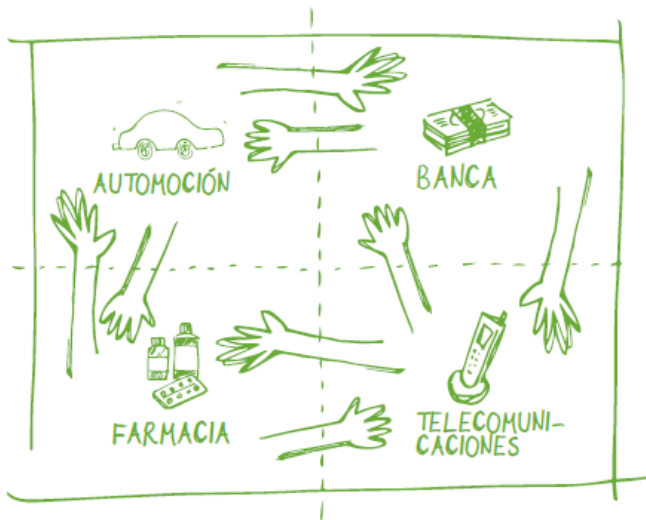
DAVID  
BECKHAM



NELSON  
MANDELA

**EJERCICIO:** *Elige una lista de expertos reputados. Trabaja en turnos cómo imagináis que dichas figuras enfocarían la declaración de objetivos. Si David Beckham estuviera analizando esta cuestión, ¿cómo la plantearía?*

## 14. ROBO DE SECTORES



**EJERCICIO:** *Selecciona tres o cuatro sectores que sean muy diferentes del tuyo. Estudia sus características y procesos al detalle. Concéntrate en una empresa o marca que tenga éxito dentro de ese sector. Ahora, imagina que utilizas ese enfoque para tratar de resolver tu declaración de objetivos. Repite con varios sectores según tus necesidades.*

## 15. GALERÍAS DE IMÁGENES



**EJERCICIO:** *Decide cuántas imágenes deseas ofrecer como estímulo. Si es un número pequeño, como diez, dedica tiempo a seleccionarlas. Si es una cifra elevada, por ejemplo, 100, decide cómo vas a organizarlo para que los asistentes trabajen con ellas. Amplía el campo de acción y asegúrate de que haya mucha variedad.*

## 16. PALABRAS AL AZAR

TELÉFONO PANTALONES ROCK  
Pastel <sup>hierba</sup> GRUPO  
ÁGUILA México <sup>naranja</sup> chica  
CANTO MARTILLO Libros  
DE AVE PLÁTANO  
TIGRE café guitarra  
FELIZ CORTE <sup>CAPIÑE</sup> móvil  
GAFAS DE SOL

**EJERCICIO:** *Selecciona tu fuente de palabras en función del número de asistentes, el tiempo asignado para el ejercicio y el grado de interacción requerido. Si es necesario, prepara algunas palabras basándote en el material relevante. Considera cómo vas a dirigir las respuestas.*

## 17. ULTIMAS NOTICIAS

DEPORTES

ACTUALIDAD

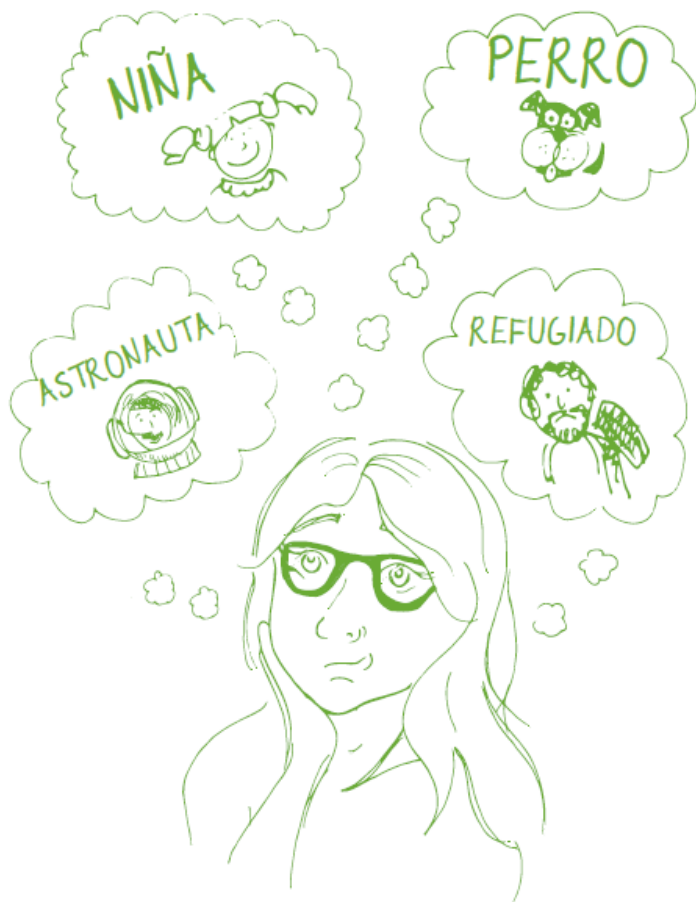
POLITICA

SOCIEDAD

TENDENCIAS

**EJERCICIO:** *Identifica seis temas de actualidad y utilízalos como telón de fondo para la declaración de objetivos. Crea ideas que logren más repercusión en esos contextos. Si necesitas más interacción, pide a los asistentes que identifiquen las últimas noticias antes de pensar en qué podrían servir de ayuda.*

## 18. OTRO PUNTO DE VISTA



**EJERCICIO:** *Selecciona un número manejable de perspectivas con las que ver la declaración de objetivos. Decide si quieres que todo el mundo adopte el papel a la vez o si dejas que cada persona seleccione su punto de vista. Trabaja con ellos y apunta las ideas más interesantes.*

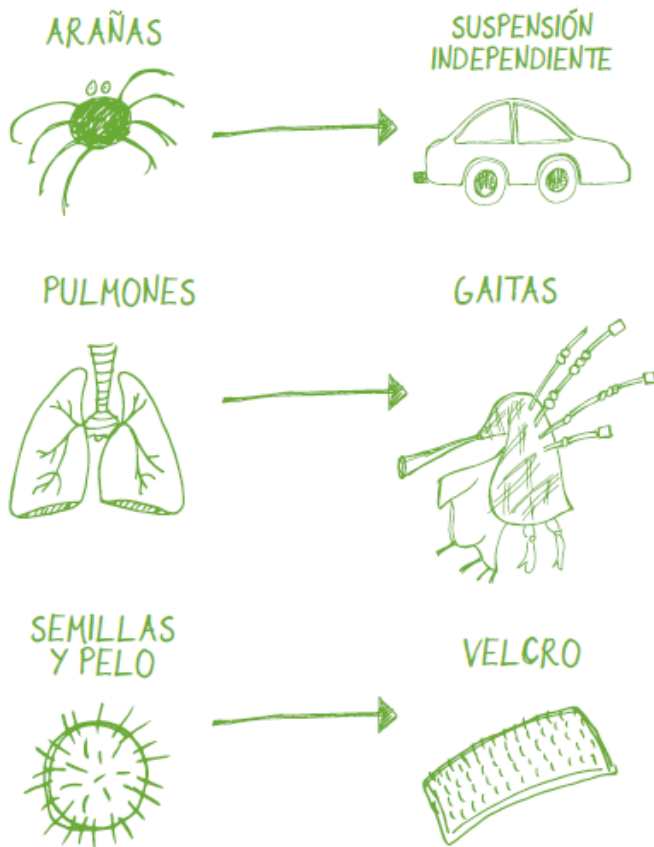


## 19. EXAGERACIÓN Y AUSENCIA



*EJERCICIO: Selecciona una ventaja del producto. Primero, avanza hacia los extremos a través de la exageración de lo que ofrece esa ventaja. Piensa si esa idea nueva conduce a algo interesante. Repite el proceso con otras ventajas si resulta útil. A continuación, imagina qué pasaría si los usuarios no tuvieran el artículo. En este caso, ¿se llega a una forma nueva de expresar su valor?*

## 20. EL TRAMPOLÍN DE LA ANALOGÍA

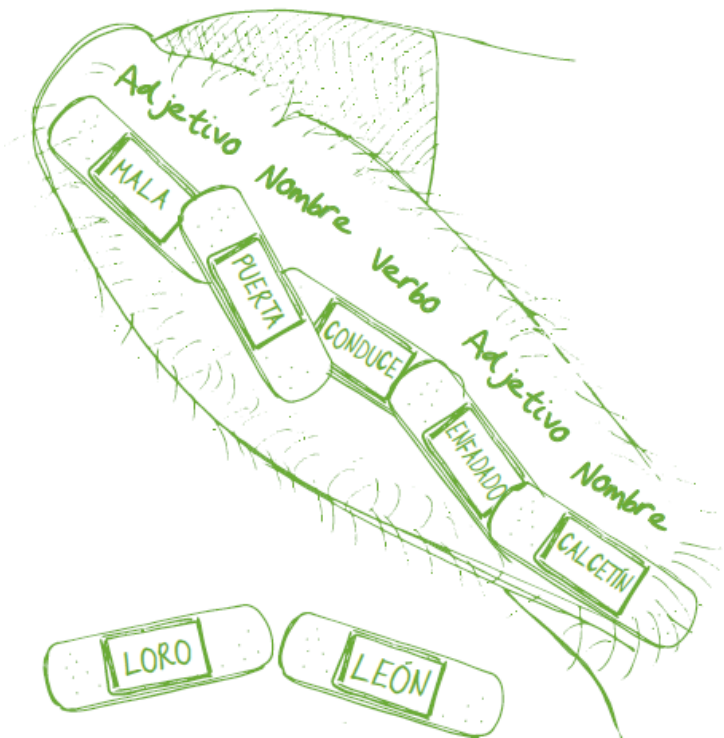


**EJERCICIO:** Piensa en estímulos adecuados con los que establecer analogías con tu declaración de objetivos. Puede ser tan sencillo como analizar todos los objetos de una sala. Si es necesario, combina este ejercicio con las técnicas de galería de imágenes o palabras al azar (revisa los capítulos 15 y 16). Apunta todas las ideas de pensamiento lateral que se generen.

# TERCERA PARTE

## CÓMO DESARROLLAR Y COMPRENDER IDEAS

### 21. LA FRASE TIRITAS PEGADAS



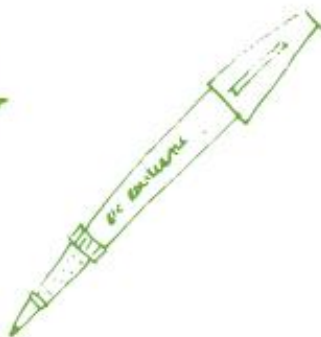
**EJERCICIO:** *Decide una forma de elegir las palabras (generadas por los asistentes o bien creadas a partir del material de referencia). Selecciona el número de frases que desees. Decide si generarlas todas a la vez y revisarlas juntas o bien analizarlas una a una a medida que surjan. Utiliza las frases para examinar nuevas perspectivas sobre la declaración de objetivos.*

## 22. MEZCLA DE CONCEPTOS

CONCEPTO UNO



CONCEPTO DOS



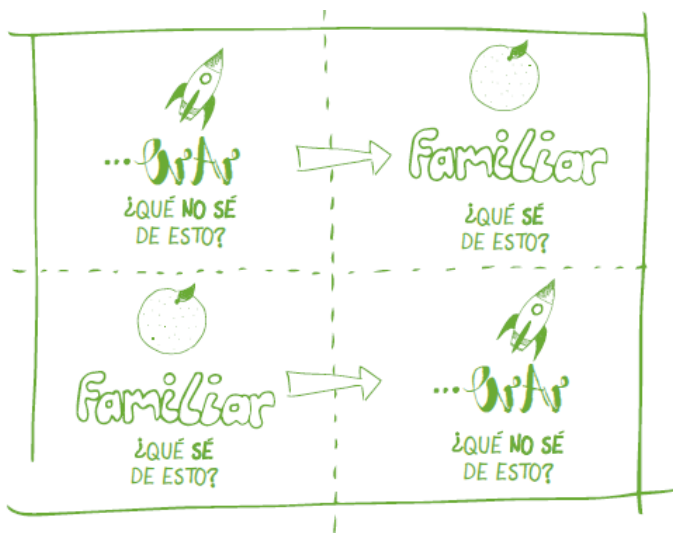
CONCEPTO TRES

(SOLUCIÓN NUEVA,  
INTERESANTE  
Y BASTANTE  
INTELIGENTE)

**EJERCICIO:** *Identifica una idea o concepto (podría ser la declaración de objetivos, pero puede ser simplemente un rasgo del producto). Decide cómo generar una serie de ideas secundarias y que no estén relacionadas entre sí, bien preparándolas o bien pidiéndoselas a los asistentes. Asegúrate de contar con muchas, porque no puedes prever de qué combinación procederá la tercera y útil idea mezclada. Examina todas las terceras ideas para ver su potencial.*

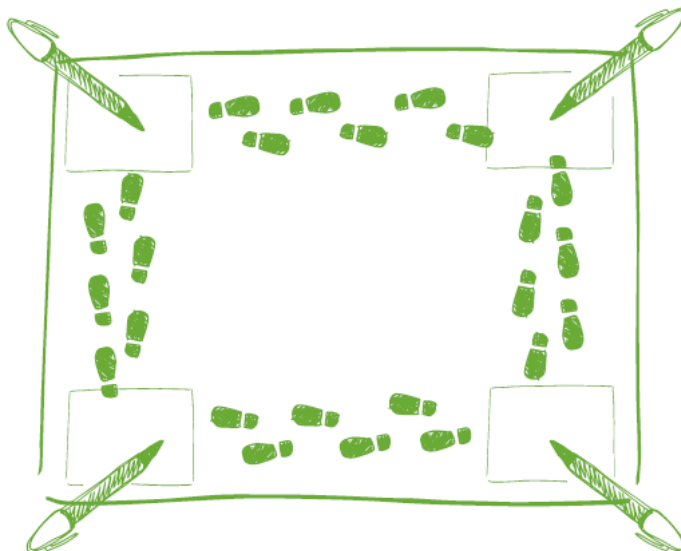


## 23. ¿RARO O FAMILIAR?



**EJERCICIO:** Decide qué cosas familiares quieres examinar. Pueden ser tu producto o servicio, o aspectos de estos, o bien objetos corrientes, como una naranja o una botella. Después, selecciona cosas raras que investigar. Decide si quieres estudiar una a una y apuntar las ideas que surjan o bien ofrecer todo el conjunto a los asistentes para que las elijan por su cuenta.

## 24. EL PASEO DE LAS 4 ESQUINAS



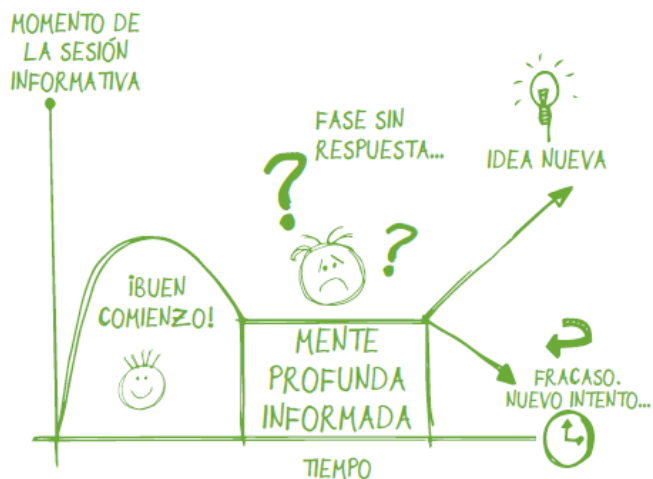
**EJERCICIO:** *Selecciona cuatro palabras cruciales de la declaración de objetivos. Escríbelas en las hojas. Indica al equipo que vayan hasta ese punto y las añadan. Cuando las hojas estén llenas, revísalas una a una para ver si hay nuevas vías. Si da resultados, elige cuatro palabras más de esos folios y repite el ejercicio tantas veces como sea necesario.*

## 25. FUERAS DE SERIE



**EJERCICIO:** *Identifica el elemento fuera de serie más extraño de la declaración de objetivos. O pide a los asistentes que lo hagan. Análzalo con detenimiento para descubrir por qué está ahí. Reevalúa tus opciones en función de esta perspectiva extrema y mira si ayuda a aclarar la posible respuesta a la declaración de objetivos.*

## 26. REVELACIÓN



**EJERCICIO:** Primero, intenta cualquiera de las técnicas del libro con concentración. Si, gracias a este esfuerzo, consigues acabar con el problema, perfecto. Si no, deja de dar vueltas al tema durante un tiempo. Tu subconsciente (consulta el capítulo siguiente) ya habrá conseguido la información. Espera a la revelación (que puede tener cualquier miembro del equipo en el momento menos pensado) o reúnelo para volver a tratar el asunto.

## 27. ENTRENA TU SUBCONSCIENTE



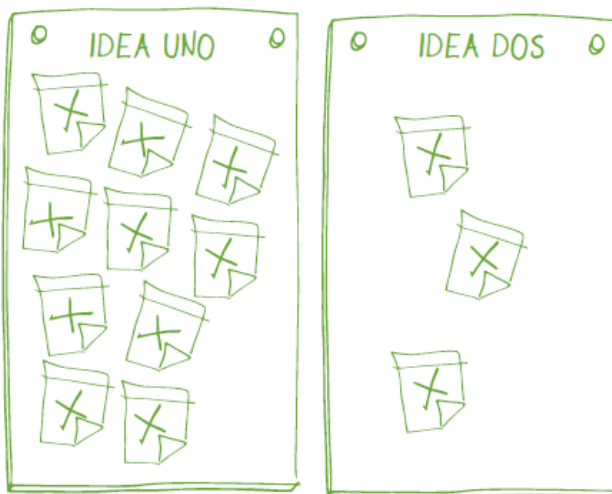
**EJERCICIO:** Examina la declaración de objetivos y déjala reposar. Traza un plan para exponer a tu mente, al cabo de unos días, a algún estímulo extraordinario que no esté relacionado con el trabajo. Crea un sistema para capturar tus observaciones sobre estas cosas que se salen de lo normal. Al final de este período de descanso, examina los pensamientos en el contexto de la declaración de objetivos. Puede que haya una revelación incluso antes de la revisión. Si es necesario, consigue que los compañeros de trabajo hagan lo mismo.

## 28. EVITA LA MUERTE POR PICOTEO



**EJERCICIO:** Descubrid juntos cuáles son las mejores ideas que tenéis. Someted cada una a las cuatro pruebas antes mencionadas. Si sospechas que alguna ya ha sido escudriñada, debes recuperar cómo era al principio para ver su forma original. Si es necesario, reúne al grupo para volver a analizar la idea de nuevo.

## 29. VOTAR CON SEÑALADORES AUTO-ADHERIBLES



**EJERCICIO:** *Selecciona una duración determinada o número de ideas y, al superar dicho período o cantidad, haz una pausa y, después, una votación. Comentad los resultados y pasad página. Repetid con regularidad.*



## 30. REINVENTA IDEAS

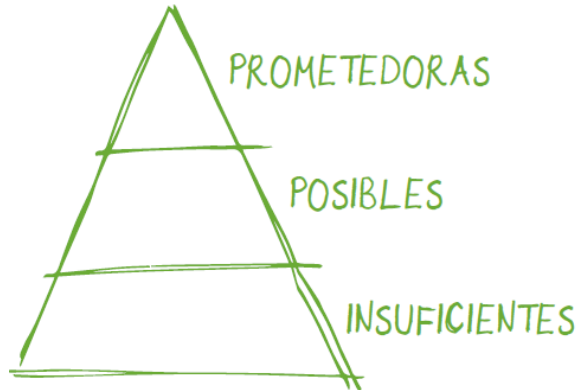


**EJERCICIO:** *Elige una serie de ideas que ya se hayan generado y organiza una revisión. Entrega un número limitado de vetos y observa cómo se elimina el material. Si crees que una sesión va a ser complicada porque hay muchas ideas, entrega esos vetos antes de la reunión y explica las reglas.*

## CUARTA PARTE

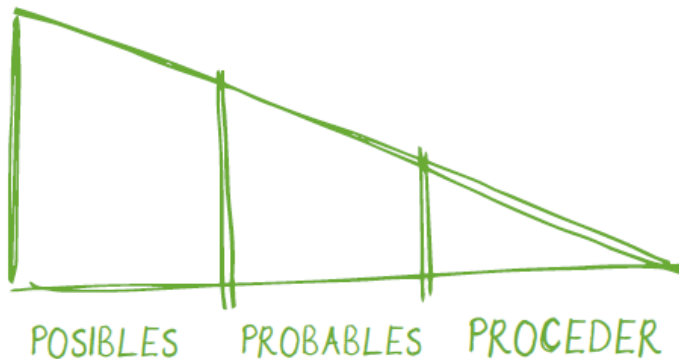
### CÓMO VALORAR IDEAS

#### 31. LA PIRÁMIDE DEL POTENCIAL



**EJERCICIO:** *Mostrad las ideas generadas. ¿Cuántas hay en total? ¿Y en cada categoría? Si no hay ninguna en el grupo «prometedoras», mira el de las «posibles». Si hay suficiente potencial en los dos conjuntos superiores de la pirámide, descarta el resto y concentra los recursos en el lugar adecuado.*

## 32. LA PIRÁMIDE DE DESCENDIENTE DE LA DECISIÓN



**EJERCICIO:** *Selecciona todas las ideas posibles y analiza en principio su posibilidad práctica. Haz una pausa o invita a más personas a participar en el proceso. Analiza la probabilidad de seguir adelante. Asegúrate de que el número del grupo «proceder» sea realista.*

### 33. EL TRIÁNGULO DEL JUICIO



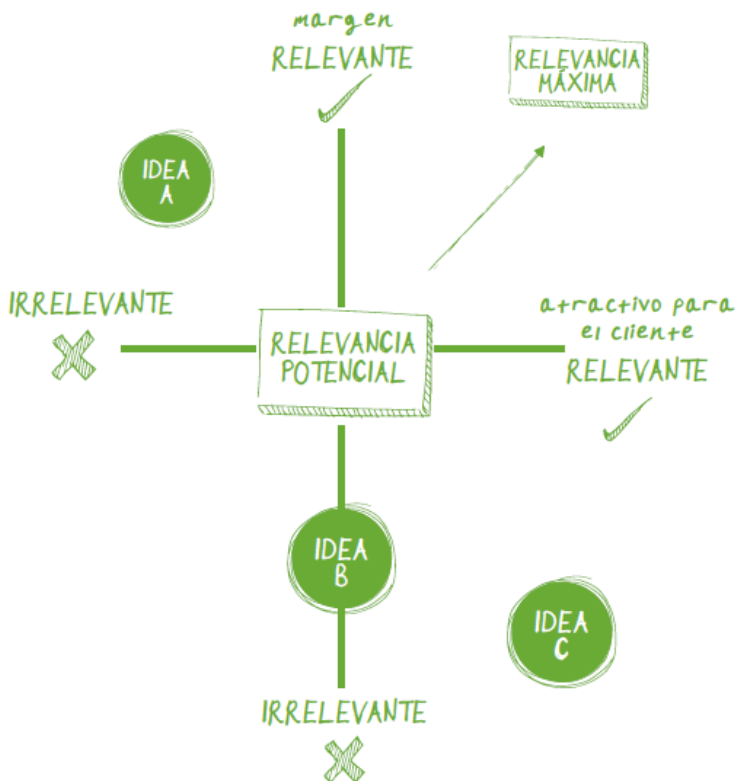
**EJERCICIO:** *Analiza las ideas una a una. Si no cumple alguno de los tres puntos, descártala, o cambia una parte fundamental de ella para que sea aceptable.*

## 34. EL CUADRO DE LA ORIGINALIDAD



**EJERCICIO:** *Selecciona una serie de ideas. Trábalas asignando cada una al cuadrante relevante. Si un número abundante pertenece al grupo de buenas y originales, continúa trabajando con ellas y descarta las demás. Si no, decide qué hacer para mejorar las que quedan.*

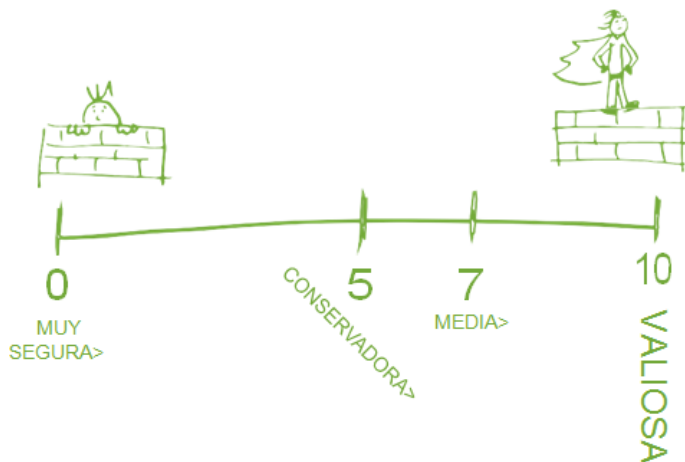
## 35. EL MAPA DE RELEVANCIA DE LAS IDEAS



**EJERCICIO:** *Identifica las variables más importantes que puedan determinar la relevancia de una idea en tu mercado o categoría. ¿Cuántos mapas se necesitarían? Dibújalos y añade las ideas. Repetirlo tantas veces como sea necesario para establecer a los ganadores constantes o lo que se debe cambiar para mejorar la relevancia.*



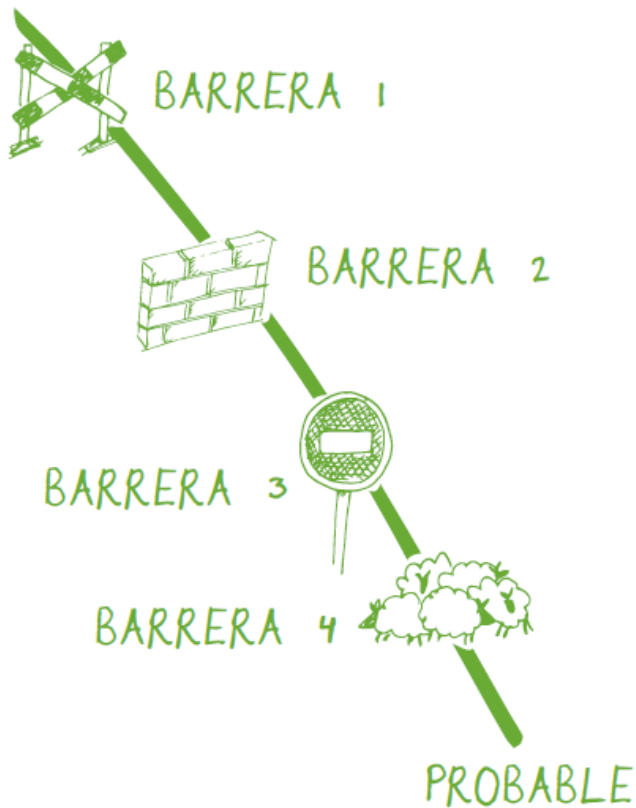
## 36. LA ESCALA DE LAS IDEAS INNOVADORAS



**EJERCICIO:** Hazte las dos preguntas. Si la cultura de la empresa es bastante conservadora, reduce los niveles de expectativa relativos a tener ideas valientes. Puntúa cada idea utilizando la escala y piensa en su grado de osadía: demasiado, insuficiente o justo el adecuado.

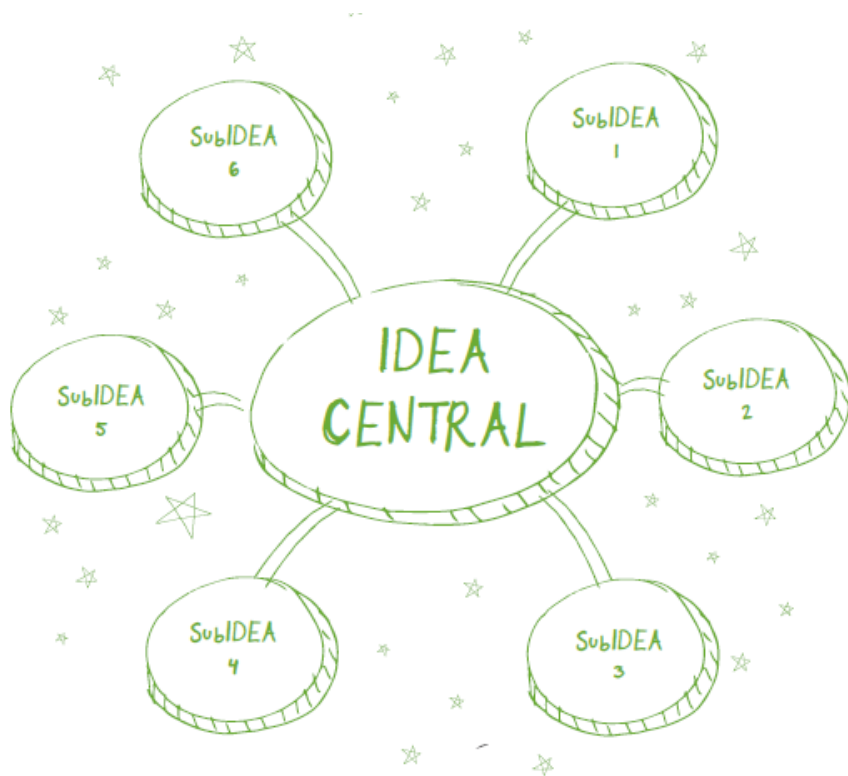
### 37. EL EJE DE PROBABILIDAD DE ÉXITO

POCO PROBABLE



**EJERCICIO:** *Selecciona una idea que creas que tiene valor. Utiliza el eje para marcar todas las razones que puedan tener la empresa o los ejecutivos de puestos influyentes para no aprobarla. Si procede, coloca las barreras en orden cronológico, o las más grandes o difíciles primero, en el lado izquierdo. A continuación, elabora un plan para eliminar cada obstáculo. Si hay alguno que no se pueda suprimir, quizá debas admitir el fracaso.*

## 38. EL SISTEMA DE SATÉLITES DE LA IDEA CENTRAL



**EJERCICIO:** *Sitúa la idea principal en el centro del sistema. Añade la lista de subideas relacionadas. Colócalas en burbujas más pequeñas alrededor de la idea central. Si se acaban las subideas rápido, comprueba que la principal tenga tanto potencial como pensabas al principio. Si no, utiliza el diagrama para demostrar a los demás el alcance y la aplicación de la idea que forma el núcleo.*

## 39. LAS TRES CUBETAS



BÁSICOS  
GENIALES



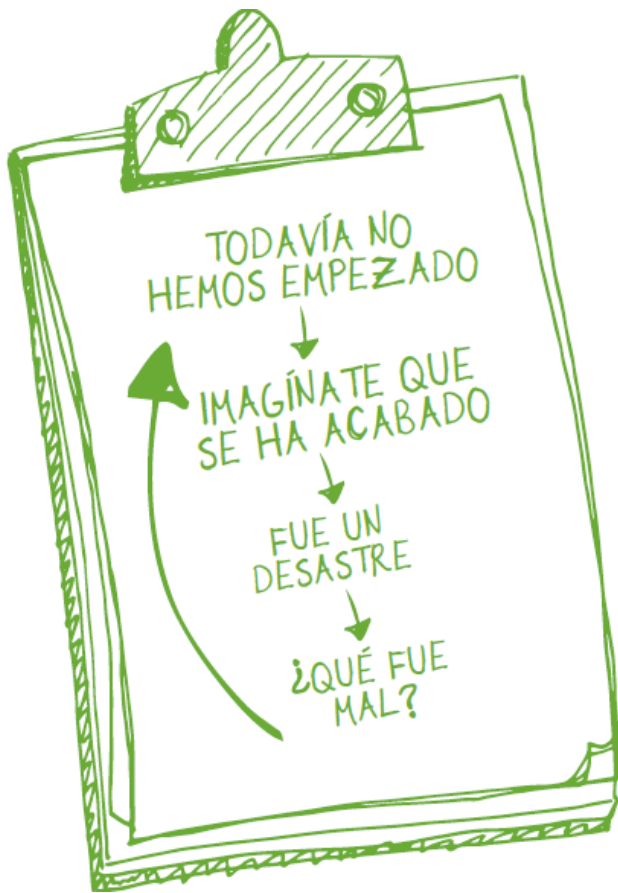
DIFERENCIA  
CONVINCENTE



CAMBIAN  
EL JUEGO

**EJERCICIO:** Toma una lista con todas tus ideas. Analízalas mediante los tres conjuntos de criterios y colócalas en el cubo adecuado. Mira la cantidad resultante. Comprueba si hay un equilibrio. Utiliza estas conclusiones para eliminar las ideas débiles o buscar otras que sean mejores.

## 40. EL PRE MORTEM



**EJERCICIO:** *Elabora una idea. Haz una lista de las personas que toman la decisión. Convócalas a una reunión corta. Pídeles que se imaginen que ha pasado un año, que todo se puso en marcha y que fue un desastre. Deben escribir un resumen de lo que fue mal. Analiza los resultados para ver si el grupo ha revelado un error fatal de la idea.*



## QUINTA PARTE

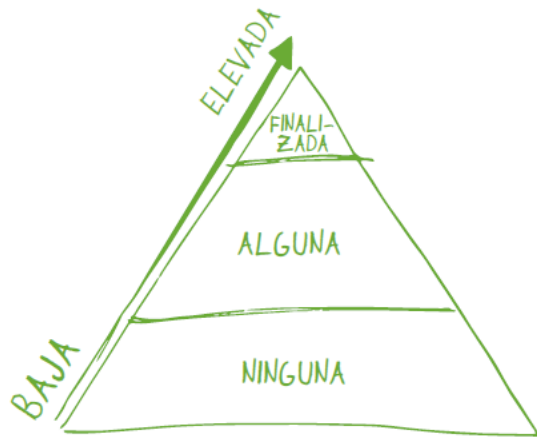
### CÓMO APROBAR IDEAS

#### 41. LA TRIÁNGULO DE MOTIVACIÓN



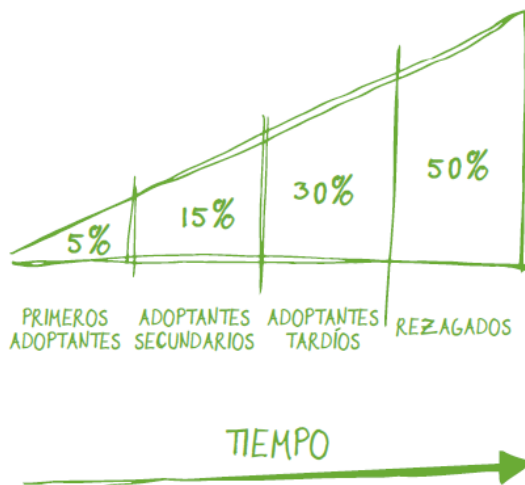
**EJERCICIO:** Piensa qué se debe hacer realmente para aprobar la idea. Considera si el equipo encargado de hacerlo está lo bastante motivado. Pregúntales si tienen la autonomía, el dominio y los fines necesarios para que se haga el trabajo. Si crees que no es así, investiga cómo equiparlos y motivarlos de forma adecuada para conseguir la mayor probabilidad de éxito.

## 42. LA PIRÁMIDE DE LA PROBABILIDAD DE QUE SUCEDA



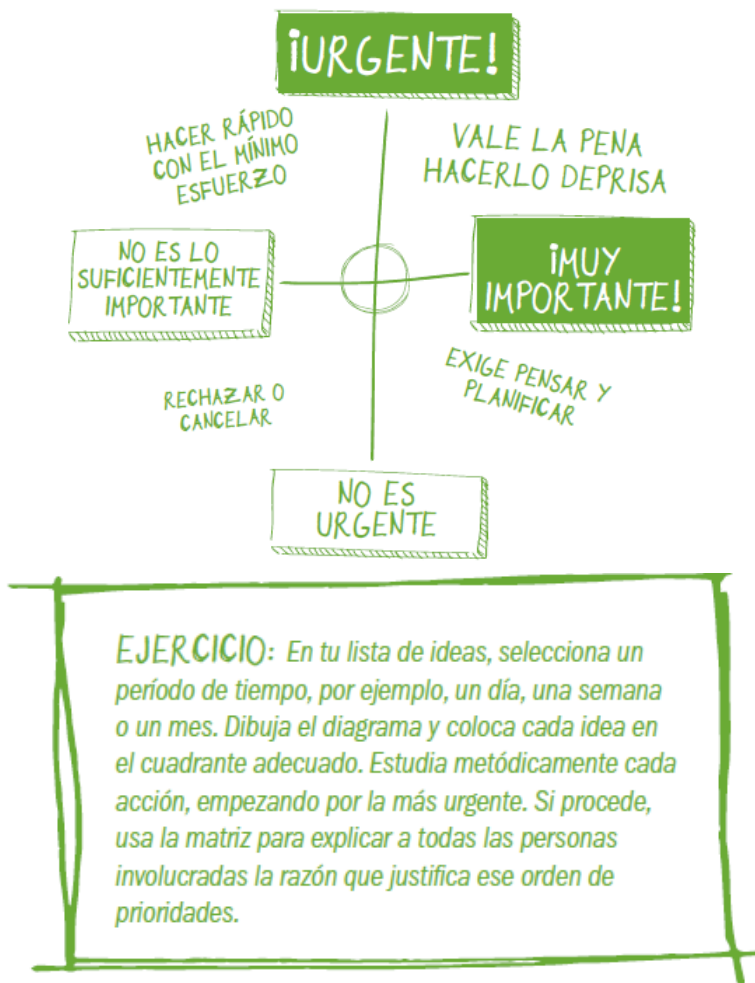
**EJERCICIO:** *Selecciona una idea que desees analizar o un conjunto de ellas. Utiliza la pirámide para determinar la probabilidad de que sucedan, ordénalas de menor a mayor probabilidad o de «alguna» a «finalizada». Si es posible, añade cantidades para cada nivel y, después, selecciona el segmento más fácil como punto de partida.*

### 43. LA PIRÁMIDE INVERTIDA PARA PREDECIR LA ACEPTACIÓN

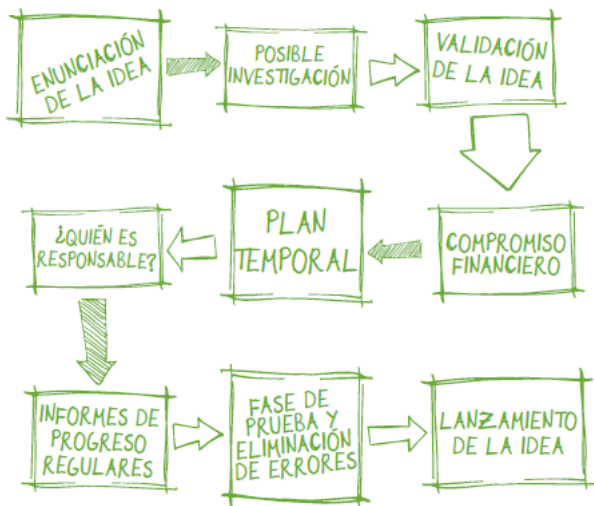


**EJERCICIO:** *Identifica tipos de adoptantes potenciales o usuarios de la idea, trabaja con cantidades aproximadas de cada grupo y estudia sus características a lo largo del tiempo. Examina qué significan esas cantidades para demanda, oferta, ingresos, beneficios, recursos de la empresa y otros factores relevantes. Usa la predicción para planificar la aprobación de la idea de forma sensata o explica el tiempo a cualquier parte implicada que pueda afectar a su éxito.*

## 44. LA MATRIZ DE PRIORIDADES DE LA IDEA

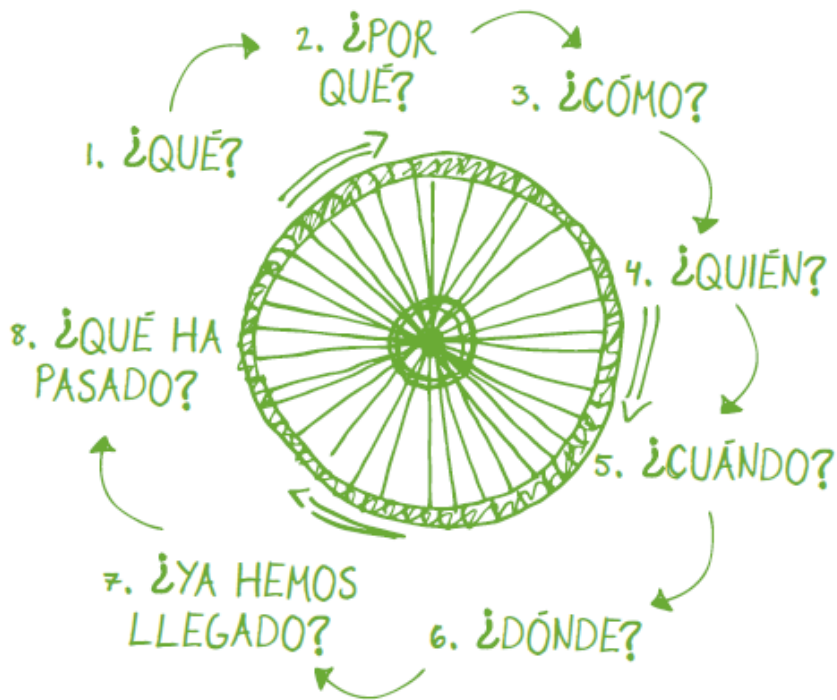


## 45. EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN POR CAJAS



**EJERCICIO:** *Selecciona todo lo necesario para que se materialice la idea, diseña un proceso y divídelo en etapas. Sitúa cada etapa en un recuadro, asegúrate de que la secuencia sea correcta y señalála mediante flechas. Haz descripciones lo más sencillas posible. Añade duraciones y costes por etapa si te resulta útil. Explícaselo a un colega para ver su reacción y asegurarte de que esté todo claro.*

## 46. EL CICLO DE LA RESPONSABILIDAD



**EJERCICIO:** *Selecciona una idea que quieras que vea la luz. Escribe las ocho preguntas. Respóndelas de una en una, en orden y sólo con una frase. Si no puedes contestar alguna satisfactoriamente, no continúes. En ese punto, tienes que pensar cómo resolver el problema o bien si es mejor abandonar o replantear la idea en su conjunto.*

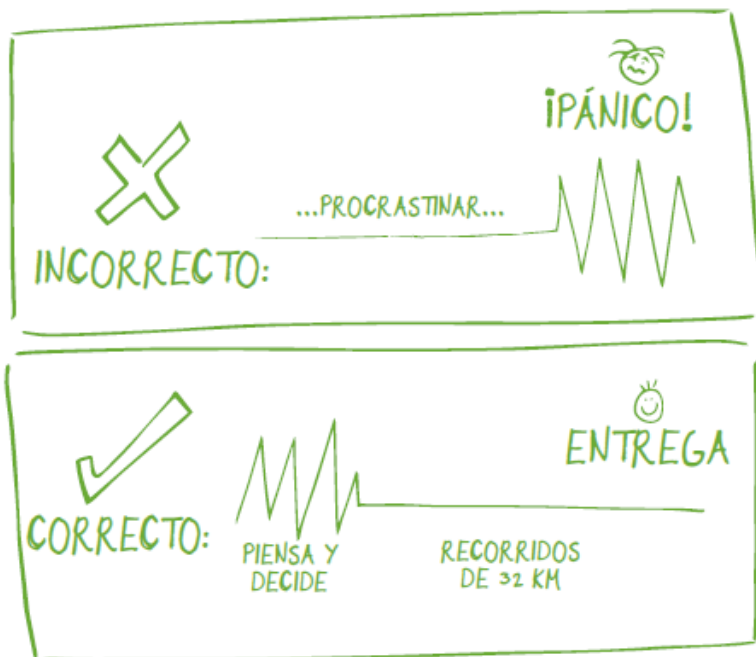
## 47. EL CICLO DE LA DIFUSIÓN DE LA IDEA





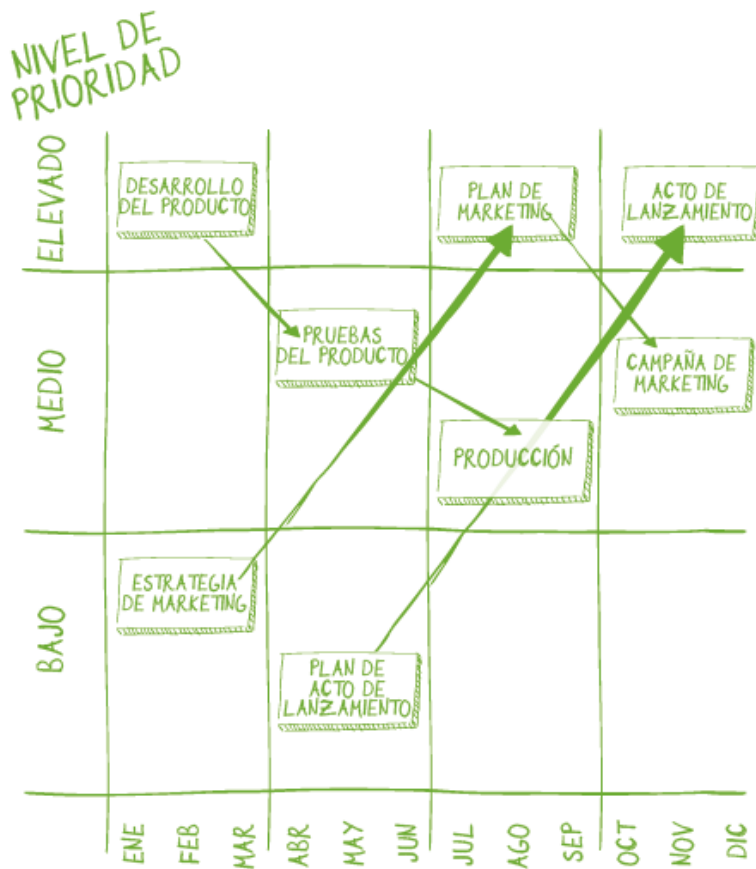
**EJERCICIO:** *Estudia la enunciación actual de la idea. Considera todos los públicos posibles que deben comprenderla y elabora distintas versiones del anuncio en función de dichas personas. Esboza la secuencia más efectiva para revelarlo todo. Si es necesario, utiliza el plan para que los demás tengan confianza en que el lanzamiento se ha construido bien.*

## 48. LA LÍNEA TEMPRANA DEL PÁNICO



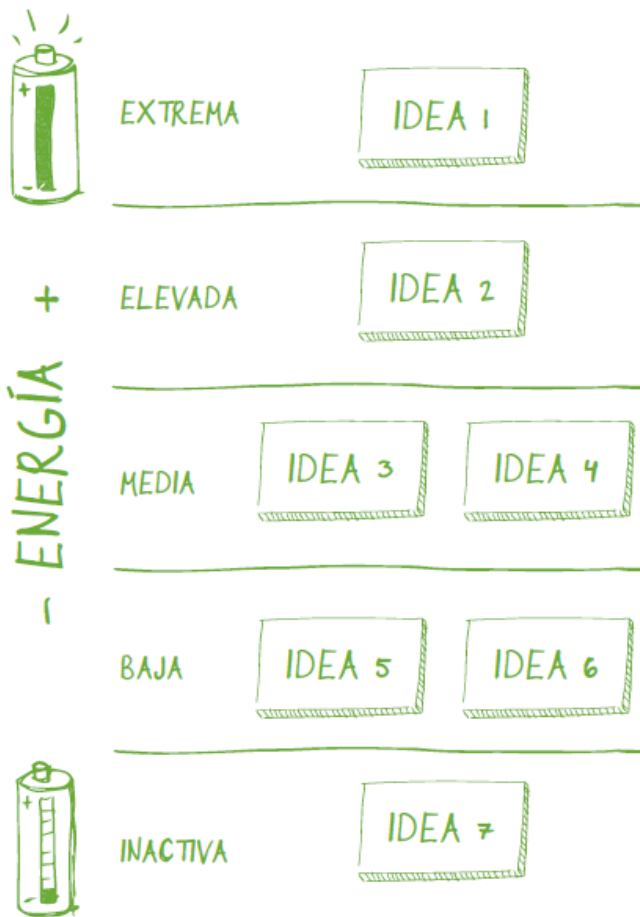
**EJERCICIO:** *Selecciona una idea que deba ver la luz. Piensa quién debe participar para completarla y convoca una reunión con dichas personas lo más rápido posible. Decide el rumbo en dicho encuentro y anúncialo a todo el que deba saberlo. Analiza qué «recorridos de 32 kilómetros» se deben realizar para lograrlo sin problemas.*

## 49. EL PLAN DE REALIZACIÓN POR FASES



***EJERCICIO:** Determina los elementos vitales del proyecto. Elabora un plan y selecciona una escala de prioridad y un periodo de tiempo adecuados. Intenta incluir todos los elementos. Si el resultado es demasiado desconcertante, elabora uno para cada elemento.*

## 50. ENERGÍA PARA HACER REALIDAD LAS IDEAS



**EJERCICIO:** *Haz una lista de todas tus ideas y divídelas en las categorías de energía, de extrema a inactiva. Recuerda que debes concentrarte en el nivel de energía, no en el tiempo que le dedicas. Muévelas hasta que el nivel de prioridad sea correcto. Repite el proceso tan a menudo como sea necesario en función del número y la duración media de los proyectos. Si el resultado es demasiado extenso, piensa si puedes abandonar algunas ideas menos importantes o si te puedes concentrar en un período más corto.*