

# Enfoque Creativo

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

## **“Para conseguir una respuesta útil necesitas una buena pregunta”**

El Enfoque Creativo es un método destinado a formular tareas y problema de forma que permitan la generación de ideas en el curso del proceso creativo.

La formulación específica de las tareas y es decisiva para propiciar el nacimiento de las ideas.

La utilización de este instrumento presupone una concepción conjunta de la tarea y del problema.

### **Método**

1. Formular la tarea en forma de pregunta – iniciando la formulación con Cómo/Qué/Cuándo/Por qué etc.
2. Formular la tarea de la manera más concisa y abierta posible, escogiendo preferiblemente una sola pregunta
3. Formular la tarea desde diversos puntos de vista. Hacer la pregunta de diversas formas.
4. Elegir la formulación que resulte más apropiada

**ENFOQUE**

**GENERA**

**CLASIFICA**

**DESARROLLA**

**EVALÚA**



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Entrevistas contextuales

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

La “planificación atrás-adelante” es un proceso que ayuda a definir el problema, evitando el riesgo de que la presencia del problema pueda comprometer la capacidad de analizar la situación al completo.

El proceso tiene tres fases:

1. Escribe una versión concisa del problema, posiblemente comenzando con “Cómo...”
2. Si has sido capaz de delimitar el problema, piensa en qué nivel ulterior del mismo podría ser resuelto y escríbelo. Prosigue con preguntarte qué otro problema se podría resolver y escríbelo. Intenta obtener al menos tres frases.
3. Vuelve al primer punto y pregúntate qué otros beneficios se podrían deducir de ello, en el caso de que se consiga encontrar una solución. Asegúrate que sean distintos con respecto a los que surgieron en el punto 2.

En este momento se pueden observar las diversas definiciones y decidir cuál es la más apropiada para el problema.

Por ejemplo: tú estás en casa, tu coche está estropeado en el garaje y sientes la necesidad de ir a hacer la compra. La frase que podría ser formulada siguiendo el primer punto podría ser:

“¿Cómo voy a hacer la compra?”

Si trabajas sobre la lista de los problemas adicionales que la resolución de esta identificación de arriba podría resolver, podrías escribir:

“Podría tener todos los alimentos y bebidas que necesito para la semana”.

Seguido de:

“Podría relajarme y no preocuparme más del hecho de que no haya comida en casa”

Lo que podría llevarte a pensar:

“Podría colgar el cuadro que quiero para el salón”

Trabajando de la forma contraria, puedes pensar cuáles serían las ventajas que tendrías si pudieras ir a hacer la compra:

“Podría echarle un vistazo a la ropa, ya que voy”

“Podría subirme la moral alguna comprita”

“Podría llamar a un amigo que vive al lado de la tienda y echar una charlita”

De esta forma has obtenido la formulación de 7 problemas potenciales entre los cuales elegir. Podría por tanto suceder que tu visión inicial del problema cambie, en tanto en cuanto la prioridad podría convertirse en “¿Cómo puedo encontrar el tiempo para terminar el cuadro que estoy pintando?”.

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Examinar los límites

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

El “examen de los límites” representa una técnica de precisión de la definición del problema. Definir un problema otorga la posibilidad de concentrarse mejor en el mismo. La definición permite identificar algunas características que se configuran como particularmente relevantes, y reduce la importancia de otras.

La creación de límites permite separar algunas características muy relevantes (dentro de los límites) de otras menos relevantes (fuera de los límites).

La definición del problema, y por tanto la distinción entre lo que es relevante y lo que no lo es, frecuentemente cambia con el cambio en la formulación del problema. Si los límites han sido ya determinados (por ejemplo porque otros han definido el problema por ti) ello reflejará su visión y sus preocupaciones y tal mezcla podrá convertirse a su vez en parte del problema. Todo lo que está fuera del límite es fácilmente ignorado y va a formar parte sólo del contexto.

Este método simple está dirigido a traer tu atención sobre aspectos relevantes.

1. Escribe una versión inicial del problema
2. Subraya las palabras clave
3. Examina cada una trayendo a la luz aspectos ocultos. Una manera óptima de hacer esto es ver en qué modo el significado de las frases cambian si se sustituye una palabra clave por un sinónimo o con una palabra parecida.
4. Una vez explorada la manera en que la elección de las palabras clave modifica el significado de tu frase, verifica si es posible redefinir el problema de una forma mejor.
5. El objetivo no es necesariamente cambiar la posición del límite, sino más bien el de comprender mejor la forma en que la composición de la frase incide sobre tu visión del problema.

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Brainstorm

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

1. Organiza una reunión para un grupo de la “talla” justa (por lo general, entre 4 y 8 personas).
2. Escribe el argumento inicial en una pizarra y en otro soporte, de manera que todos puedas verlo. Cuanto más preciso sea este asunto o argumento, o bien más claramente se presenta el problema, más productiva será la reunión.
3. Asegúrate de que todos hayan comprendido el problema o la cuestión.
4. Repasa las reglas básicas:
  - Evita criticar las ideas/ahórrate los juicios. Todas las ideas son buenas.
  - Muchas, muchas, muchas – el objetivo es generar muchas ideas, si éstas se limitan, las personas comenzarán a juzgarlas y presentarán sólo las que se consideren “mejores”, las menos radicales y novedosas.
  - Tolerancia. No censures las ideas ni dejes que las censuren, haz que la reunión fluya.
  - Escucha otras ideas, e intenta hacer confluir otras hacia aquéllas ya expresadas.
  - Evita ogni discussione sulle idee o domande, ogniqualvolta ciò rallenti il flusso delle idee
5. Pide a alguien que escriba todas las ideas que surjan
6. Permite que las ideas se generen de una forma no estructurada (quien quiera puede decir una idea cuando estime) o estructurada (haciendo turnos, permitiendo que las personas “pasen” si no tienen nuevas ideas)
7. Termina la sesión, Las ideas idénticas pueden fusionarse, el resto deberá ser conservado. Es útil obtener consenso acerca de las ideas que podrían ser desarrolladas ulteriormente o sobre cuáles son las próximas acciones y las relativas al programa.

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Brainstorming Negativo

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

## Pregunta positiva

Describe tu tarea en forma de pregunta. Ejemplo: "¿cómo resolver el problema X?"

## Pregunta negativa

Vuelve a plantear la pregunta con una formulación en negativo -- lo contrario de la pregunta positiva

## Ejemplos

¿Cómo encontrar una solución que no servirá los usuarios?

¿Cómo encontrar una solución que nos proporcionará beneficio alguno?

¿cómo encontrar una solución que ningún distribuidor asumirá?

## Ideas negativas

Cread una idea partiendo de la pregunta negativa. Se generará un tipo de idea equivocada y al contrario

## Ideas positivas

Analiza cada idea negativa e intenta transformarla en ideas positivas. No será posible hacerlo para todas las ideas, pero podría conducir a ideas originales y sorprendentes

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Sesiones detonantes

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

Las "sesiones detonantes" o "desencadenantes" son una excelente forma para generar muchas ideas a partir de individuos inexpertos

- quien tiene el problema define el argumento
- cada miembro del grupo escribe su idea en un tiempo muy limitado (p.e. 2 minutos)
- cada miembro lee su lista -- los otros (en silencio) confrontan su idea y escriben otras relacionadas a las leídas
- el segundo miembro leerá su lista con las ideas que no se hayan expresado ya, y sucesivamente lo hacen los demás participantes
- el último leerá su lista de ideas originales y su lista de ideas relacionadas, y el proceso se repite al contrario (ejemplo: si hay 6 personas, el orden es 1,2,3,4,5,6,5,4,3,2,1,2,3,4,5,6....)

Un buen grupo podrá gestionar 7 turnos. Las listas que se generen así pueden ser metidas en una sola lista de ideas -- todas las duplicidades deberían haber sido descartadas durante la sesión.

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Brainwriting

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

Cada persona escribe ideas en post-it o trozos de papel y las pone en el centro de la mesa.

Cada uno es libre de coger uno o más de uno entre ellas para lograr inspiración en su propia tarea

Los miembros de cada equipo pueden así crear nuevas ideas, aprovechando ideas preexistentes

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Brainwriting 6-3-5

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

El nombre de *Brainwriting* 6-3-5 deriva del hecho de que se trata de un procedimiento en el que 6 personas escriben 3 ideas en 5 minutos. Cada persona tiene de hecho una hoja 6-3-5 como la siguiente:

<b>Formulación de la idea: ¿cómo.....?</b>			
	Idea 1	Idea 2	Idea 3
1			
2			
3			
4			
5			
6			

Cada uno escribe el problema en la parte superior de la hoja. Después se comienzan a escribir 3 ideas en la primera línea de la hoja en 5 minutos, utilizando una frase completa pero sintética (de 6 a 10 palabras).

Al terminar los 5 minutos (o cuando todos hayan terminado), la hoja se pasa a la persona a la derecha. Ésta aportará otras 3 ideas.

El proceso continúa hasta que la hoja esté completa.

En este momento habrá un total de 108 ideas en las 6 hojas de trabajo

**ENFOQUE**

**GENERA**

**CLASIFICA**

**DESARROLLA**

**EVALÚA**



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.



# Entrevistas contextuales

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

Este método se estructura en forma de juego competitivo. Los métodos creativos suelen evitar la competencia, dado que ésta tiende a dividir. En este caso, sin embargo, el clima que surge tiene más de juego que de confrontación, además, la presencia de un facilitador asegura que nadie acabe de alguna forma derrotado. Esto lleva por tanto a considerar que se trata de un ejercicio muy útil, sobre todo considerando que el ganador y el perdedor formarán parte a su vez del proceso educativo.

Este proceso consume un poco más de tiempo que otras técnicas de Brainwriting. No requiere especiales exigencias de facilitación.

La estructura es la siguiente:

1. Se presenta el problema y se aclara que el vencedor del juego es quien conciba la solución menos improbable.
2. El facilitador vende a cada participante un número predefinido (digamos 10) de hojas en blanco numeradas a un precio de 10 céntimos cada una. Una vez vendidas todas las hojas el dinero obtenido será para el vencedor del juego. Cada participante firma en un registro en el que se consignan los números de serie de su conjunto de hojas.
3. Los participantes deben intentar pensar las soluciones más inverosímiles, escribiendo una en cada hoja. Las hojas entonces se ponen por turnos en la mesa de juego.
4. Los participantes en este momento tienen, por ejemplo, 15 minutos para leer en silencio todas las soluciones, adjuntando (sobre otras hojas no numeradas o sobre post-it) formas para transformar las ideas propuestas por otros en vías más prácticas para resolver el problema, disminuyendo, por tanto, las posibilidades de victoria de las ideas.
5. Cada miembro tendrá dos votos (p.e., dos estrellitas adhesivas) para votar las ideas que consideran más absurdas entre las que han quedado en hojas numeradas. La idea que obtenga más votos será la que gane el montante del premio.
6. Se forma ahora dos subgrupos a los que se les encargan la mitad de las hojas y se da, por ejemplo, 15 minutos para desarrollar 6 posibles soluciones a partir de dichas hojas.
7. Cada subgrupo intentará presentar sus ideas al otro.

**ENFOQUE**

**GENERA**

**CLASIFICA**

**DESARROLLA**

**EVALÚA**



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# La hoguera de las ideas

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

## La pregunta principal

Escribe la pregunta principal con un rotulador  
Pon la pregunta en medio (usualmente, en el suelo)

## Generación de la idea individual

Lanza un 'brainstorming' individual. Los participantes escribirán sus ideas sobre una hoja de papel (una idea por hoja, con letras grandes).

## Presentar las ideas

Todas las ideas se presentarán sucesivamente --preferiblemente haciéndolas pasar por los participantes-- y puestas en el suelo, rodeando la pregunta principal (como si ésta fuese el fuego del que se origina el **FALÒ**).

Está permitido escribir nuevas ideas en caso que surgieran inspiradas por las ya generadas durante la primera vuelta de presentaciones.

Variante: se pueden poner las ideas sobre el suelo mientras se van escribiendo. Esto puede inspirar a otros participantes.

## Organizar las ideas

Las ideas se organizan por los participantes por grupos y se generan sobre esta base de "títulos".

## Desarrollar las ideas

El desarrollo de las ideas se hace a partir del título. Concentrados en las ideas. Utiliza otras técnicas para llegar a la elaboración de una idea más estructurada.

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Técnicas Asociativas

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

## Palabras encadenadas

Crea al azar una cadena de palabras escogiendo una palabra a su vez al azar desde la que empezar. Por ejemplo: abre un diccionario y coge una palabra.

Escribe la palabra que espontáneamente te viene a la cabeza. Escribe una cadena de palabras de unas 20-25 palabras.

## Problema

Escribe el problema en forma de pregunta.

Empieza preguntando "¿Cómo podemos...?"

Escribe el problema de forma abierta y concisa.

Escribe diferentes versiones del problema, con base en diferentes puntos de vista.

Escoge la versión más relevante y más adecuada para crear ideas.

## Creación de las ideas

Genera ideas inspirándote en cada una de las palabras presentes en la cadena.

Escribe cada idea en una hoja de papel.

Está abierto a ideas extrañas y evita las críticas.

Algunas palabras generan más ideas que otras. Prosigue sin más con aquéllas que no inspiran gran cosa, y párate en las que sí te interesan.

## Sé específico

Muestra la idea más específica:

¿Cómo puede llevarse a cabo?

Escribe los detalles específicos sobre cada hoja en las que se contenga una idea.

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Técnicas Asociativas Ampliadas

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

## Cadenas de palabras

Haz una cadena de palabras que no tenga ninguna relación con la tarea asignada.  
Escoge al azar la palabra inicial, por ejemplo de un diccionario.  
Escribe la primera palabra que te venga en mente espontáneamente y forma una cadena de 20-25 palabras.

## “Acciona” a las palabras

Las palabras de la cadena se transforman en verbos. Por ejemplo: libro=leer; hoja= diseñar; contrato de compra= comprar, etc.

## Enfoca

Formula la tarea en forma de pregunta, empezando con qué/cómo/por qué/cuándo, etc.  
Formula preguntas partiendo de diferentes puntos de vista  
Escoge la formulación más relevante para generar las ideas.

## Generar las ideas

Confronta una a una los verbos con las palabras presentes en la cadena y genera ideas basadas en ello. Está abierto a ideas que pueden parecer extrañas.

## Elaboración

Razona cada idea e intenta elaborar, a partir de ellas:  
¿Cómo puede ser hecho/combinado/adaptado, etc.?  
Las ideas que puedan ser elaboradas con base en esto podrán servir para subsiguientes desarrollos y mejoras de las ideas originales.

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Role Storming (Tormenta de roles)

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

El Role Storming es un derivado del Brainstorming, con la diferencia de que en este caso se asume el punto de vista de un individuo con una personalidad diferente de la del participante.

De esta forma se podrán ver los problemas y sus soluciones desde otro punto de vista. Ideas un tanto absurdas pueden parecer radicales/ridículas si las presentas “tú”, pero si lo hace “otro” dará menos apuro lanzarlas.

- Usa el tradicional brainstorming u otros sistemas de generación de ideas como punto de partida
- Inventa una *identidad* o utiliza la de alguien que conoces.
- Asume la identidad de la persona o refiérate a esta persona ficticia diciendo “Esa persona diría que...”
- Usa el brainstorming (u otras técnicas para generar las ideas) con una identidad aparte
- Cambia los roles. Ahora prueba a asumir otra identidad (obviamente esto puede ser hecho muchas veces por parte de cada personaje)

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Método Crítico

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

El Método Crítico es una forma óptima de resolver la tarea encomendada o problemas en los que es necesario mejorar el desarrollo de la idea original.

## Enfoque

Formula la cuestión en forma de pregunta; comienza con ¿qué/cómo/cuándo/por qué? etc.

Formula la cuestión de forma concisa y lo más abierta posible, preferiblemente en una sola pregunta.

Formula la cuestión desde distintos puntos de vista.

Escoge la formulación más relevante y que permita generar más ideas.

## Stakeholder

Encuentra posibles terceras partes implicadas o stakeholders preguntando:

- ¿Quién tiene intereses profesionales?
- ¿Intereses comerciales?
- ¿Intereses como usuario?
- ¿Otro tipo de intereses?

Además es preferible incluir a todo aquel que pueda tener intereses en juego

## Puntos críticos

Implica a los stakeholders identificados en el punto 2 para encontrar elementos críticos en las soluciones existentes, preguntando:

- ¿Qué podría criticar de la idea este stakeholder?

No es importante que las críticas sean justas o no, cuanto más fuertes las críticas, mejor.

## Correcciones

Busca ideas que puedan responder a todos los elementos de crítica identificados en el punto 3

Corrige las preguntas con base en los elementos críticos identificados:

- ¿Cómo podemos corregir o evitar defectos o carencias?

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Recapitulación

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

La Recapitulación es una herramienta utilizada para crear un cuadro general cuando se han creado muchas ideas.

## **Reagrupar**

Ordena las ideas por argumentos o en grupos con puntos de contacto (eso podría incluso dar lugar a un debate)

## **Sobreponer**

Recorre las ideas e identifica los solapamientos, evaluando si hay ideas copias de otras (como una especie de subidea de la principal), y si es preciso, elimínala.

## **Combinar**

Repasa de nuevo todas las ideas y verifica si hay combinaciones que pueden ser unidas en una única idea..

## **Elaboración**

Verifica que la idea sea clara, concreta y comprensible por todos, si no deberá ser reformulada pidiendo información a quien la ha propuesto. Si no es posible elaborar ulteriormente la idea, debe eliminarse.

## **Relevancia**

Elimina las ideas que no tengan valor alguno para la solución del problema. Para cada idea pregunta:

- ¿Es la idea relevante para el objetivo? Si no lo es, elimínala.

**ENFOQUE**

**GENERA**

**CLASIFICA**

**DESARROLLA**

**EVALÚA**



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Filtrado de ideas

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

Para jerarquizar un gran número de ideas es posible utilizar el instrumento del “filtrado de ideas”.

Las técnicas “Recapitulación” y “Filtrado de ideas” son complementarias y son instrumentos útiles sobre todo utilizadas en ese orden.

El Filtrado de ideas es un método para evaluar la prioridad entre las ideas

Nota: Este método pueden ser usado también en solitario.

## **Criterios de elección**

Escoge uno, dos o tres criterios sencillos de evaluación.

Ejemplos:

- ¿La idea es realizable?
- ¿La idea es útil?
- ¿La ideas es nueva?
- ¿La idea es competitiva?

## **Evaluación individual**

Cada miembro del grupo debe encontrar individualmente sus propios criterios de evaluación de cada idea, basándose en criterios estables a nivel de grupo.

Con base en esta evaluación personal el participante asignará a cada idea una puntuación según la siguiente escala:

El criterio ha sido satisfecho: 2 puntos

El criterio no ha sido plenamente satisfecho: 1 punto

El criterio NO ha sido satisfecho: 0 puntos

## **Compila la clasificación**

El líder de cada grupo cuenta los puntos. Cuando los puntos han sido calculados las ideas se ponen en una clasificación basada en el resultado obtenido.

**ENFOQUE**

**GENERA**

**CLASIFICA**

**DESARROLLA**

**EVALÚA**



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.



# La técnica del círculo

¿La idea es competitiva?

La técnica del círculo es un método en el que cada participante puede desarrollar independientemente nuevas ideas o conceptos.

## Idea de base

La primera fase en el uso de esta herramienta presupone que se hayan ya generado diferentes ideas y conceptos.

Cada participante describe la idea o el concepto que estima más interesante.

Es preferible que la idea elegida sea una de las generadas por dicho participante, pero no es obligatorio.

Haz que se describa la idea elegida de manera rápida, aportando quizá un dibujo al plan de trabajo.

Los diversos planes serán circularizados en el grupo entonces.

## Desarrollo de la idea

Los planes de trabajo circulan entre los participantes, que a su vez aportarán consideraciones a las ideas de partida.

Pregúntate: “¿Cómo puedo mejorar la idea de partida e identificar desarrollos posteriores”.

Suma estas sugerencias para el desarrollo de la idea al plan y pásalo al siguiente miembro del grupo.

## Recapitula

Recapitula las ideas originales con las sugerencias o mejoras escritas en el plan.

Evalúa si cada sugerencia mejora efectivamente la idea. Si es así, intégrala en la idea de partida en tu síntesis final.

**ENFOQUE**

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Desarrollo de la idea

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

## 1. Descripciones de la idea

Todos los miembros del grupo deben tener clara la definición de la idea. Sucesivamente, cada uno hará la descripción de su idea, continuando hasta que todos tengan la misma percepción.

## 2. Puntos fuertes

Encuentra todos los puntos fuertes de la idea

## 3. Puntos débiles

4. Busca todos los puntos débiles de la idea, indaga en los problemas posibles.

## 5. Desarrollo de la idea

Observa los puntos fuertes analizados en el punto 2 e identifica todas las posibilidades de mejora o desarrollo posterior

## 6. Desarrollo de la idea 2

Observa los puntos débiles analizados en el punto 3 y busca la forma de evitarlos. ¿Cómo podría hacerse?

## 7. Recapitula

Evalúa cada idea y sugerencia recogidas en los puntos 4 y 5. Las ideas y sugerencias que puedan ser utilizadas podrán ser resumidas y utilizadas para completar la idea original.

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Evaluación de la idea

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

Lo que viene a continuación es un método para evaluar ideas emergentes y escoger aquélla o aquéllas se consideren más relevantes.

El método puede descomponerse en 5 pasos.

1. **Requisitos.** Formula los requisitos para solución que estás buscando
2. **Prioridades.** Clasifica los requisitos identificados en orden de prioridad
3. **Evaluación.** Identifica en qué manera las ideas responden a los requisitos, atribuyéndoles una puntuación del 1 al 5.
4. **Beneficios ulteriores.** Identifica los posibles beneficios ulteriores de cada idea, individua i possibili vantaggi ulteriori di ogni idea
5. **Evaluación general.** Realiza una evaluación general de cada idea utilizando el plan descrito.

	Número de la idea								
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	
Requisito 1									
Requisito 2									
Requisito 3									
Requisito 4									
Requisito 5									
..									
Beneficios ulteriores									
1.									
2.									

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# Proponer la idea

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

El método “proponer la idea” necesita de un *proponente de la idea* que ofrezca soporte continuo y cree entusiasmo en la fase de desarrollo. Supongamos que el grupo que ha originado la idea a resolver ya haya sido concentrado en un pequeño número de personas, digamos entre 3 y 6:

1. A cada participante (que se convierte por tanto en proponente de la idea) se le atribuirá una idea. Se tratará de personas que ya conocen la idea, porque la han propuesto o porque han contribuido a desarrollarla.
2. Si es necesario, al proponente de la idea se le consentirá que se tome un poco de tiempo para preparar su presentación
3. El proponente de la idea hará pues su presentación a los decisores finales y a los otros proponentes.
4. Se discute así cada caso, y al final se toma una decisión. Si una idea es particularmente “fuerte” se procederá a la selección, si hay diferentes buenas ideas tendrán lugar turnos de eliminación.
5. Es básico que no existan diferencias de poder y rol entre las ideas. El enfoque desarrollado en la sección “Enfoque dialéctico” ayuda a gestionar el equilibrio entre las evaluaciones positivas y negativas

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

Éste es un método sencillo para evaluar/jerarquizar soluciones potenciales a un problema. Atribuye una puntuación de 1 a 10 para cada uno de los puntos siguientes:

**Novedad.** ¿Cómo es de novedosa la idea? Si la idea no es innovadora para la situación, probablemente no sea creativa.

**Atractivo.** ¿Cómo es de atractiva la solución? ¿Resuelve completamente el problema? ¿Es sólo una solución parcial?

**Factibilidad.** ¿Cómo es factible poner en práctica la idea? Crear una máquina del tiempo sería sin duda una gran solución para resolver un problema, pero ¿es posible realizarla?

Cuando hayamos esbozado 30 ideas potenciales, se podrá fácilmente definir las más importantes.

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA

# Votar por puntos

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

Un método popular y rápido para determinar las prioridades es votar.

- Las ideas se listan claramente en una pizarra con hojas móviles (o similar)
- Las votaciones secretas tienden a funcionar mejor
- Atribuye a cada grupo colores para sus puntos (por ejemplo, el grupo A podría tener puntos rojos)
- Atribuye a cada grupo o miembro del grupo un cierto número de puntos (por ejemplo, 10)
- Da a cada grupo tiempo para poder decidir por cuál idea quieren votar
- Una vez que todos los grupos están preparados, una persona por grupo otorgará los puntos a la idea preferida.
- En algunas variantes del ejercicio no hay un número máximo de votos individuales/grupales a otorgar a cada idea
- Una vez que todos los puntos se hayan otorgado los grupos podrán discutir sobre cada esquema propuesto y hacer observaciones generales
- Se confecciona una lista con las mejores 5 ideas.

Evidentemente, no se trata de un método analítico, sino de una medición clara y sintético del pensamiento general acerca de la tarea en cuestión.

ENFOQUE

GENERA

CLASIFICA

DESARROLLA

EVALÚA



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.