

TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA

dinámica de grupo empresarial



PRESENTACIÓN

El mundo de la empresa se encuentra inmerso en un proceso de crecimiento ineludible para mejorar la productividad y el empleo en nuestro país.

Sin embargo, no podemos afrontar los nuevos retos que presenta el mundo moderno de la misma forma que se hacía hasta ahora. En nuestros días, nos enfrentamos a situaciones que requieren de resoluciones inmediatas y la aparición de problemas que, en muchas ocasiones, distan mucho de nuestro campo de especialidad.

Es necesario reforzar las herramientas para que el balance final sea positivo, tanto para la empresa como para la sociedad. Y es que, es tan importante lo que hacemos como la forma que tenemos de transmitirlo a nuestro entorno (empleados, compañeros, socios y clientes).

El motivo de realizar este encuentro empresarial es reforzar la “toma de decisiones” dentro de la empresa, ajustándonos a los parámetros necesarios para cada una de ellas. Fundamentalmente, de las pequeñas empresas y autónomos, que son los que menos asesoramiento tienen, y que a la vez más riesgos asumen.



PROCESO

El formato de la obra hace que los invitados sean partícipes y tengan que tomar partido y sentido a la obra. Los dos grupos formados deben de tener en cuenta su visión y generar debate sobre el proceso de la toma de decisiones de una forma interactiva y participativa.

A lo largo de nuestra vida, tenemos que tomar muchas decisiones a nivel individual pero en muchas ocasiones esta toma de decisiones se ha de realizar en el marco de un grupo: laboral (equipos de trabajo), personal (familia o grupo de amigos), judicial (jurado popular), político o social. Con esta distribución pretendemos simular un caso real donde no hay decisión definitiva y en conjunto cada grupo debe de tomar acciones y decisiones.

La cuestión es hasta qué punto la toma de decisiones se ve influida por el hecho de estar en grupo y si las decisiones tomadas en este ámbito serían diferentes de las que adoptaríamos a nivel individual, es decir, si existen procesos evidentes de influencia grupal. Es importante conocer estos efectos pues en determinadas ocasiones pueden llevar a decisiones erróneas e incluso desastrosas.



DINÁMICA

El encuentro se basa en una obra de teatro breve: **CONTRA LAS CUERDAS**. Esta fórmula teatral, se diferencia de una obra de teatro en sí, en que su duración oscila en torno a 20 minutos y su realización es flexible y se adapta a diversos tipos de escenarios.

La sinopsis de *Contra las cuerdas* versa sobre dos personajes que se ven en una situación donde cada uno intenta convencer al otro de que su decisión es la más acertada. Aunque ambas iniciativas, en primera instancia, son negativas; alcanzarían un objetivo final que de alguna manera beneficiase a los dos. La decisión final queda abierta sin resolverse, generando el debate de la dinámica de grupo que se propone a continuación.

Antes de la representación teatral, se seleccionarán a una determinada cantidad de miembros de la empresa que conformarán los dos grupos..

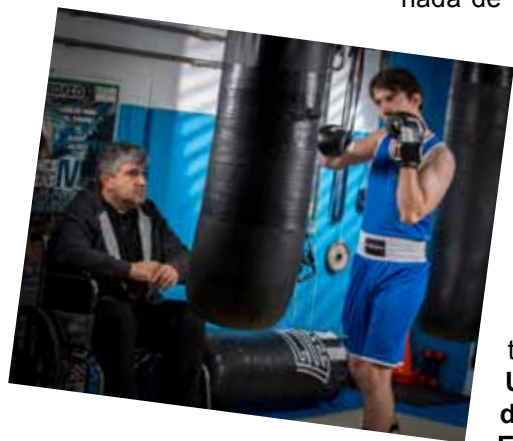
Seguidamente, el evento se comienza con la recepción de participantes, tanto de las personas que van a participar activamente, como el resto de miembros que deseen participar como asistentes.

Posteriormente, tiene lugar el acto con la presentación de la jornada de trabajo, donde se dan las pautas que se van a seguir, así como una breve explicación que ponga a todos los integrantes en contexto.

Inmediatamente se presentan a las personas seleccionadas, a las que no se les asigna ningún rol, ya que serán ellas las que decidirán con quién se posicionan durante la representación de la obra de teatro, si con el entrenador o con el boxeador, ambas posturas muy diferenciadas. Una vez que se hayan optado por una opción, no podrán cambiar de rol. En cada equipo solo podrán estar una cantidad determinada de componentes que se definirá en base al volumen de la empresa.

Una vez completado alguno de los equipos, el resto de los participantes pasará al equipo restante.

Esta es la primera premisa en la toma de decisiones: la rapidez y el tiempo que tenemos para reflexionar cuando tenemos que decidir.



CRONOLOGÍA

- 09.00 Recepción
- 09.30 Presentación de la dinámica de trabajo y de selección de los participantes de forma activa en la dinámica
- 10.00 Representación de la obra de teatro **EL ENTRENADOR**
- 10.30 Dinámica de la “Toma de Decisiones”
- 12.00 Aperitivo final “Cambio de Impresiones”

Una vez finalizada la obra de teatro, se inicia un debate a dos bandas, impulsados por los dos actores, en el que por tiempo tendrán que exponer al otro equipo de las decisiones que han tomado en torno a lo que ha sucedido en el desarrollo del teatro, entendiendo que el final es totalmente abierto. Durante la obra de teatro se plantean dos propuestas: la primera es la de ganar dinero, la segunda es la de ganar prestigio.

No obstante, en la trama de la obra de teatro, se realizan los planteamientos, pero no se toman las decisiones; que tendrán que ser tomadas por los integrantes de la empresa que han participado en el evento.

Finalizado el ejercicio, se darán las pautas razonables en la toma de decisiones. Según explican desde la prestigiosa empresa de recursos humanos *Randstad*, estas son:

1. Identificación del problema. Es el punto más importante, pues si no se sabe cuál es exactamente nuestro obstáculo no se podrá superar.

2. Propuestas de soluciones. Una vez definido el problema, es el momento de analizar, estudiar y proponer las diferentes alternativas por las que podemos optar. En este punto, escuchar y atender a todas las peticiones se vuelve una herramienta imprescindible.

3. Evaluación. Establecidas las soluciones, es el momento de dejar todas las emociones a un lado y elaborar una lista con las ventajas, inconvenientes y consecuencias de cada una de las alternativas.

4. Elección de la mejor solución o alternativa. En este punto debemos afanarnos por obtener el mejor resultado. Aquí se propone discriminar en primer lugar las que más se alejen de las necesidades u objetivos, hasta encontrar la que se considere más acertada.

5. Implantación de la solución o alternativa. una vez tomada la decisión, hay que informar sobre la misma a las personas o empresas afectadas. Esto requiere de un proceso de planificación y organización previo.

6. Análisis de los resultados. La última etapa debe ser el análisis de los resultados para comenzar el ciclo en caso de ser necesario. Es fundamental reservar un espacio para la autocrítica y evitar que se vuelvan a cometer los mismos errores.

Posteriormente, la coach de equipos presentará a los asistentes al encuentro, destacando de ellos los aspectos más relevantes durante el proceso.

Finalizará el acto con la degustación productos malagueños.



EXPERIENCIA

A lo largo de tres años, desde la Caja de Grillos Producciones hemos desarrollado una gran trayectoria en la puesta en marcha de eventos y encuentros de carácter profesional. En este sentido, hemos llevado a cabo los siguientes proyectos: *Networking Inmobiliario de la Costa del Sol*, *Desayunos Empresariales* y *las Jornadas el Agente Inmobiliario del futuro*.

Estas tres iniciativas representan tres formas diferentes de emprender y crear espacios de comunicación para establecer sinergias empresariales. En primer lugar, los **Networking Inmobiliario de la Costa del Sol**, se basaron en una serie de encuentros destinados al acercamiento entre profesionales de la construcción con empresarios del mundo inmobiliario. Se realizaron en Mijas, San Pedro de Alcántara, Málaga y Marbella.

En segundo lugar, presentamos los **Desayunos Empresariales**. Esta idea engloba a un grupo de empresas más amplio que el caso anterior. Así, la idea que subyace no es solo la de establecer relaciones sino, también, la de crear nuevos proyectos e iniciativas que sirvan para aumentar el tejido empresarial malagueño. Arquitectura, ingeniería, empresas del sector de la limpieza, la gestión del agua o el marketing, se reúnen quincenalmente para presentar sus avances y pasar a un desayuno posterior donde crear nuevas ideas de negocio.

Jornadas el Agente Inmobiliario del Futuro. Estos encuentros formativos con agentes inmobiliarios se basaron en tres ejes: Urbanismo, Construcción y Marketing, aspectos que se configuran como herramientas en el proceso de venta de inmuebles. El seminario se llevó a cabo en las instalaciones del Colegio de Arquitectos de Málaga. La última etapa del evento consistió en un Networking, acompañado de un almuerzo servido por *Lepanto*. Los allí presentes pudieron establecer sinergias empresariales.



LA OBRA

Como la obra oscila entre los 15-20 minutos y su realización es más flexible y se adapta a más escenarios. Su puesta en escena es fácil de desarrollar a la hora de crear el mecanismo de interacción con los grupos de empresarios implicados en el proceso de toma de decisiones.



MANUEL NAVARRO

Arquitecto, Publicista, Empresario y Actor. Mantiene abierto Estudio de Arquitectura desde hace 28 años con varios concursos ganados en su dilatada experiencia. Se inicia en el teatro de la mano de Factoría Echegaray – Teatro Cervantes de Málaga con la puesta en escena *Bailando con Locos*. Se inicia en la producción teatral con la empresa Caja de Grillos Producciones-Teatro Social con la obra de teatro *Yo sí sé quién eres*, en la que asume también la dirección de la misma.



JUANMA LOBATO

Antes de formarse como actor desarrolló su vida estudiantil en el conservatorio profesional Gonzalo Martín Tenllado (2009) y en la Facultad de Ciencias de la Comunicación de Málaga (2014). Con el título de grado profesional en música y una licenciatura en periodismo, termina sus estudios de arte dramático en el 2018 donde representó obras como *La Huella* (Anthony Saffer) o *El Público* (Lorca). En 2017 interpretó al Padre en *El Muro* en el teatro Cervantes, una obra de Juan Antonio Hidalgo Granados con música de Pink Floyd.



MARIBEL OJEDA

Con más de 13 años de experiencia en empresas, es experta Experta en Gestión de Talento y Liderazgo. Coach de Equipos y Ejecutiva certificada (ICF) Practitioner en Programación Neurolingüística certificado por Richard Bandler (The society of NLP), Especialista en Emogestión e Inteligencia Emocional, Experta en Gestión de Talento y Liderazgo y Asesora en RRHH. Con más de 13 años de experiencia en empresas, es formadora y se considera una apasionada de la vida y de las personas. Su trabajo es una de sus grandes pasiones. Le acompaña las palabras “Resiliencia” y “Empoderamiento”.

TEXTO Y DIRECCIÓN

Manuel Navarro

REVISIÓN DEL GUIÓN

José Manuel Durán Moreno

MÚSICA

Alejandro Navarro

FOTOGRAFÍA

Diego Domínguez

GRÁFICA

Juan Carlos Rica

COACH DE EQUIPOS

Maribel Ojeda

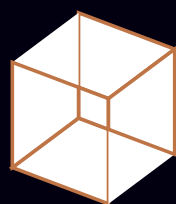
PRODUCCIÓN

Caja de Grillos Producciones

REPARTO

MANUEL NAVARRO

JUANMA LOBATO



la caja
de
grillos

Producciones

Teatro Social

info@lacadegrillos.com 693 949 031 - 952 073 988
c/Victoria 7, 2º - Edificio Ártico Brioude - 29012 Málaga