

Impulsa el crecimiento de tu negocio con nuestras herramientas de venta y soluciones de financiamiento BAC, diseñadas para mejorar la experiencia de tus clientes, optimizar tu operación y llevar tus ventas al siguiente nivel.



Desactivando las trampas mentales que influyen en la toma de decisiones

El liderazgo es la capacidad de influir en otros para lograr objetivos. Parte importante de esa influencia se construye a lo largo de un tiempo a través de una sistemática toma de buenas decisiones. En esta Cápsula, veremos que las buenas decisiones pueden verse interrumpidas no solo por factores del proceso, sino también por aspectos mentales del líder.

Las decisiones implican elegir y descartar. Por un lado, elegimos aquello que, de acuerdo con nuestras competencias de cálculo, consideramos como “lo más valioso”; sin embargo, al momento que elegimos, terminamos por descartar otras alternativas. Ese proceso puede incluir aspectos que condicionen la toma de malas decisiones: pueda que las alternativas consideradas no hayan sido definidas de forma completamente clara, o que la información necesaria para decidir no exista, o que se use métodos de valoración inadecuados a los propósitos.

Alternativas, información y métodos pueden ser los correctos y, aun así, puede haber malas decisiones. Es aquí donde entra en juego la mente del líder. El ritmo acelerado de la vida genera en nuestra mente el uso de “atajos” para decidir cosas que, de acuerdo con nuestra mente, guardan enorme similitud con situaciones previamente resueltas. El fenómeno de la heurística resulta, así, ser de mucha ayuda y eficiencia en un mundo lineal. Sin embargo, cuando las situaciones se vuelven confusas, depender de estas rutinas inconscientes puede llevar a percepciones erróneas, sesgos o a anomalías irracionales, sin que nos demos cuenta y haciéndonos caer en errores.

Una de las trampas mentales que traiciona a los líderes es el anclaje. Este fenómeno ocurre cuando tenemos a darle un peso desproporcionadamente alto a la primera información que recibimos al momento de decidir; esta “primera información” pudieran ser impresiones producto de alguna experiencia personal, estimados de expertos que terminamos leyendo o escuchando, datos que leemos. Los comentarios que recibimos de algún colega temprano en la mañana o días antes de una decisión importante, las estadísticas que nos desayunamos al leer el periódico matutino, eventos o experiencias del pasado... todo esto puede hacer que, literalmente, nos “clavemos” en un escenario y condicionar nuestras decisiones. En este tiempo que los mercados cambian de manera vertiginosa, el anclaje genera pobres pronósticos y, por tanto, malas decisiones.

A continuación, te ofrecemos algunos consejos para reducir el impacto del anclaje en tus decisiones:

1. Usa diferentes perspectivas para ver cada problema: no te conformes con la primera línea que se te ocurra, trata de plantear el problema desde varios ángulos para obtener mayor solidez en tu criterio.
2. Analiza los problemas a solas antes de consultar: para evitar que te ancles en los criterios, bien o malintencionados, de tus asesores, guarda un momento antes que nada para estudiar el tema por tu cuenta.

Impulsa el crecimiento de tu negocio con nuestras herramientas de venta y soluciones de financiamiento BAC, diseñadas para mejorar la experiencia de tus clientes, optimizar tu operación y llevar tus ventas al siguiente nivel.



3. Abre tu mente: amplía tus referencias, no te acomodes a una sola manera de ver las cosas.
4. Escucha atentamente a tus asesores, no los ancles a ellos: una vez que hayas hecho tú la tarea de analizar el problema individualmente, es momento de pedir su ayuda y escucharlos; evita compartir tu perspectiva con ellos antes de escucharlos, para que no se condicionen a seguirte la corriente. Fomenta en ellos la confianza de decirte sus perspectivas de forma clara y abierta, sin que eso lastime la confianza.
5. Usa el anclaje a tu favor en las negociaciones: si te toca vender tus productos o comprar materias primas o maquinaria, puedes usar el anclaje en tus negociaciones para traer a tus contrapartes al lado donde quieres que jueguen.

Las decisiones de compra se facilitan cuando existen medios de pago diversos y eficientes. Contar una terminal POS fija le permite a tu empresa ofrecer una experiencia de cobro ágil, segura y profesional, alineada con las expectativas actuales del mercado. Además de facilitar pagos con tarjeta, esta solución ayuda a ordenar la operación diaria y a reforzar la percepción de solidez de tu marca. Conoce más [aquí](#).

Mi Empresa Propemi BAC es tu mejor aliado para el logro de tus objetivos de negocio. Consulta hoy con tu Ejecutivo de Negocios y descubre cómo nuestras soluciones pueden ayudarte a crecer de forma efectiva.