



Los 10 errores más frecuentes que cometemos al decidir

Decidir es uno de los actos más importantes que hacemos las personas. Según sean nuestras decisiones, será nuestra vida. Podríamos decir que nuestra existencia es el resultado de las distintas elecciones que vamos haciendo. Sin embargo, a pesar de la importancia que tiene para nosotros las decisiones que tomamos, no se nos acostumbra a enseñar cómo decidir mejor.

Ni en el colegio, ni en la universidad, ni en prácticamente ningún sitio nos enseñan a decidir, por eso no es de extrañar que nos equivoquemos. Hay errores frecuentes que acostumbramos a cometer y como no somos conscientes de ellos, los volvemos a hacer una y otra vez. Es lo que en nuestro libro hemos llamado “tropezar de nuevo con la misma piedra” en el sentido de que hemos identificado diez errores muy comunes en los que solemos caer.

Una buena manera de mejorar nuestra toma de decisiones es siendo conscientes de estos errores, para sí poder analizar las decisiones que hayamos tomado o vayamos a tomar a la luz de estos fallos. Conocerlos nos favorecerá el evitarlos. Si no somos conscientes de ellos, difícilmente los podremos evitar. ¿Y cuáles son esos errores?

- **Buscar la decisión perfecta**, o lo que es lo mismo, tenerle tanto miedo a equivocarnos que nos pongamos una presión innecesaria al decidir para no fallar. Equivocarnos nos vamos a equivocar, como seres humanos que somos, pero eso no es un problema, porque en circunstancias normales casi todas las decisiones son reversibles. Lo que sí puede ser un problema es buscar la perfección en toda decisión. Tener esa pretensión es ya un error en la toma de decisiones.
- **Ser poco realista**, es decir, confundir lo que nos gustaría que fuese la realidad con lo que de verdad es. Muchas veces decidimos mal porque nos engañamos a nosotros mismos y nos convencemos de que la realidad es como nos gustaría que fuese, en vez de como realmente es.
- **Hacerse trampas**. En verdad no somos tan racionales cuando decidimos. Para empezar, el modo como se nos presentan las situaciones condiciona nuestra elección. Algunos profesionales del marketing saben que las personas tendemos a autoengañarnos y lo usan en sus estrategias.

“ **Buscar la perfección en toda decisión puede ser un problema. Tener esa pretensión es ya un error en la toma de decisiones** ”

Por ejemplo, todo lo que suene a gratis o a rebajas provoca un impulso de compra con independencia de si realmente es gratis o más barato. Nos gusta engañarnos a nosotros mismos y creernos que hemos conseguido algo a mejor precio, cuando la semana anterior, antes de la pretendida rebaja, valía casi lo mismo.

- **Decidir según las modas**. Pensar puede resultar engorroso. Es más fácil y cómodo hacer lo que hacen los demás si además parece que tiene sentido. Eso es precisamente lo que hicieron los directivos en la crisis de las puntocom: comprar empresas que no eran nada por auténticas millonadas. Al final, como no eran nada, desaparecieron y dejaron a los compradores con grandes pérdidas.
En la burbuja inmobiliaria pasó lo mismo: se pagaba mucho dinero por inmuebles que no los valían, y pasó lo que todos sabemos que pasó. Pero ¿quién es capaz de no ir por el mismo camino que van todos los demás aunque sea un camino absurdo?
- **Precipitarse y arriesgar más de lo necesario**. Muchas veces pensamos que tenemos que decidir rápidamente y arriesgar por ello, cuando realmente son muy pocas las ocasiones en las que de verdad tenemos que decidir con tanta urgencia. Queremos decidir rápidamente por quitarnos las cosas de la cabeza y así dejar de tener incertidumbres, pero si eso nos lleva a decidir incorrectamente, es un

“ Al decidir en grupo buscamos el consenso, lo que lleva al grupo a poner sus esfuerzos en alcanzar una solución acordada, en vez de en tomar la mejor decisión ”

mal negocio. La prisa no es valor, es una fuente de error y nos lleva a asumir riesgos que de otro modo serían perfectamente evitables.

- **Confiar demasiado en la intuición.** La intuición es un elemento positivo en la toma de decisiones, pero detrás de la pretendida intuición mucha gente esconde falta de razonamiento en la toma de decisiones. La intuición solo es válida cuando uno es un gran experto en el tema sobre el que está decidiendo, y además esa intuición es razonable. Hay veces que las personas apelamos a nuestra intuición como vía para justificar decisiones que no son más que caprichos personales.
- **Ser prisionero de las propias ideas.** Ante una situación nos comprometemos inicialmente con una determinada alternativa, y a partir de ahí la defendemos como si no hubiera otra alternativa posible. Suele ser muy difícil que cambiemos nuestras decisiones porque nos cuesta mucho salir de nuestra postura inicial. Como no nos gusta escuchar los argumentos que no avalan nuestras decisiones, tendemos a ignorarlos sin considerarlos, aunque sean válidos.
- **No considerar las consecuencias de nuestras decisiones.** Tomamos una decisión para que resuelva un problema que tenemos, pero con frecuencia no consideramos si la decisión va a tener consecuencias peores que el problema que pretendemos resolver. Podemos, por ejemplo, decidir que nuestro hijo, incompetente para el cargo, dirija nuestra empresa familiar cuando nos jubilemos. Esa decisión resolverá el problema de qué hacemos con nuestro hijo y de quién dirigirá la empresa cuando no estemos, pero creará nuevas dificultades todavía mayores, como es la propia viabilidad de la organización.
- **Sobrevalorar el consenso en la toma de decisiones.** Tendemos a pensar que las decisiones en grupo suelen ser mejores que las tomadas individualmente, pero no siempre es así. Al decidir en grupo buscamos el consenso, lo que lleva al grupo a poner sus esfuerzos en alcanzar una solución acordada, en vez de en tomar la mejor decisión.



Buscando el consenso nos acomodamos a las decisiones de los demás y no acabamos de manifestar nuestros verdaderos puntos de vista, y con ello se empobrece la calidad de las decisiones. Las reuniones de trabajo son un claro ejemplo de este error tan común en las empresas: no decimos lo que de verdad pensamos para no sentirnos rechazados por el grupo y tendemos a apoyar las ideas de la mayoría dominante.

“ La intuición solo es válida cuando uno es un gran experto en el tema sobre el que está decidiendo, y además esa intuición es razonable ”

- **No llevar a la práctica lo que hemos decidido.** El proceso de toma de decisiones no acaba cuando se toma la decisión, sino que finaliza cuando la decisión se ha implantado. Un error frecuente es decidir pero luego no aplicar la decisión, o bien porque no hemos puesto la suficiente fuerza de voluntad para hacerlo, o bien porque terceras personas clave para su implantación no han sido previamente persuadidos para que nos apoyen en la decisión.
Damos por supuesto que los demás apoyarán nuestras decisiones, y no gestionamos previamente su adhesión, lo que muchas veces implica una barrera para la implantación de lo decidido. A la decisión le tiene que seguir la acción, sino no vale para nada.

Si somos conscientes de estos errores podremos ver si tenemos tendencia a cometerlos y la intensidad con la que lo hacemos. De este modo podremos ir mejorando la manera como decidimos y la eficacia de nuestras decisiones. Vale la pena. Si no, cometeremos una y otra vez los mismos errores, y tropezaremos de nuevo con las mismas piedras ■