

PARA EVITAR TOMAR DECISIONES

Se pueden considerar las circunstancias en las que se toma una decisión bajo un punto de vista individual o colectivo. Si varias personas toman una decisión -una decisión colectiva- les hará falta más tiempo que si la decisión la ha de tomar una sola persona. En un platillo de la balanza se encuentra la calidad de la decisión y en el otro el factor tiempo. Antes de tomar una decisión, sería preciso determinar si ésta la ha de tomar una sola persona o si incumbe a un grupo.

En el proceso de toma de decisión el tiempo juega un papel importantísimo. En un cambio de circunstancias, una alternativa es rara vez posible. O bien se decide con demasiada rapidez, o bien se difiere la decisión remitiéndose a las circunstancias. Por otra parte, hay que distinguir dos clases de decisiones: las difíciles y las otras.

La decisión habitual -por ejemplo, fijar la "hora del bocadillo" o elegir la marca de lápiz- se toma pronto. Es inútil reflexionar durante tres semanas sobre una decisión que se puede tomar en tres segundos; aparte de que se puede cambiar la decisión si se comprueba que no es acertada. Mientras se duda entre las tazas de café azules o doradas, la empresa puede quebrar, como decía Townsend en "Up The Organization".

DUDAR Y DIFERIR

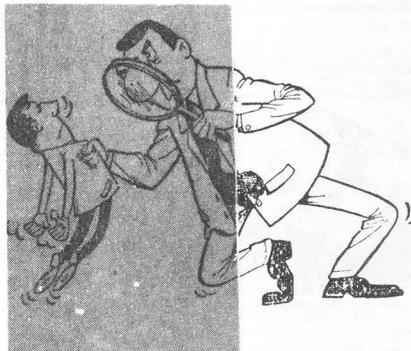
Todo lo dicho concierne más bien a una indecisión involun-

taria. Pero se puede dar pruebas de una indecisión sistemática. En nuestras regiones rara vez ocurre el tener que tomar una decisión importante, pero si alguien se viera en la precisión de hacerlo se le puede recomendar la receta del hindú Sharu S. Regnekaris.

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

Una encuesta llevada a cabo en la India sobre la forma de evitar el tomar una decisión, nos ha llevado a la conclusión de que los directivos de empresas en este país dan prueba de una habilidad considerable en este sentido.

El resultado de esta encuesta se puede reducir a tres principios fundamentales:



1. "Si puedes evitar el tomar una decisión, hazlo".

A este respecto, es preciso distinguir entre diferir y evitar.

La acción de diferir es pasiva, mientras que la de evitar es activa.

De aquí resulta el segundo principio fundamental:

2. "Si puedes evitar tomar una decisión, no lo difieras". Combinando este principio con el de "no hagas tú lo que otro puede hacer en tu lugar", se llega al tercer principio fundamental:

3. "Si puedes inducir a otro a que no tome una decisión, no lo hagas".

Con esta filosofía, presentemos su aplicación.

OCULTARSE DE FORMA INDIVIDUAL

Si alguien propone algo sobre lo que es preciso decidir inmediatamente, se puede adoptar uno de los siguientes métodos:

1. Método del "Acceso de furor"

Se recomienda montar en cólera en el momento oportuno, especialmente antes de que el otro no espere que se va a tomar una decisión rápida.

2. Método del "Disimulo"

"Pasemos esto por alto; la cuestión puede resolverse entre las jerarquías superiores. ¿Para qué voy a romperme la cabeza con este asunto?" Cuando digas las frases precedentes, procura guiñar con aire misterioso y hablar en voz baja.

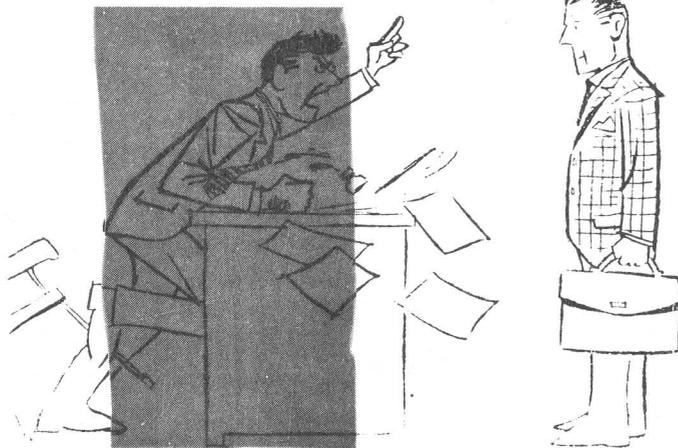
3. Método del "Más detalles"

Si se trata, por ejemplo, de la creación de un aparcamiento para bicicletas, se puede proceder a realizar encuestas profundas encargando al que te pide la decisión que te facilite datos técnicos, indicacio-

nes relativas al número de bicicletas en circulación en diferentes momentos del día, así como la posición de la autoridad de control de la construcción y así sucesivamente. Este método es tan variado que se puede prolongar hasta el infinito. Pero si el que pide la decisión sobrepasa el término medio de la tenacidad, hará falta desviarle de su proyecto.

4. Método del "No hay problema"

Este método exige el perfecto dominio del encogimiento de hombros y el de



poner cara de jugador de póker. Se recomienda especialmente a personas con ojos azules.

5. Método del "Es tu problema"

Debes jugar el papel de acusador. Mantén la posición de preferencia y pro-

cura conservarla bien visible. No escuches nada bajo ninguna circunstancia.

6. Método del "Escabullirse"

"Si he comprendido bien, se trata de un método por el que se habla de un asunto sin pronunciarse ni aportar ayuda alguna a la confianza recíproca. El problema no es el síntoma, ni la enfermedad, ... etc." Lo esencial es que no se puedan sacar conclusiones de lo que hayas dicho.

7. Método del "Escabullirse colectivamente"

Esta fórmula no es desco-

nocida en los lugares donde existan comités y delegaciones. Un comité hindú muy avisado sigue el procedimiento que sigue:

a) Reunir el mayor número de participantes en el comité. 10 ó 15 son suficientes. Las encuestas

han demostrado que las posibilidades de evitar el tomar una decisión aumentan de forma directamente proporcional con el número de participantes.

b) Complicar el trabajo del comité. Para presidente debe designarse, si es posible, una persona sobrecargada de trabajo. Esta norma habrá de aplicarse en la elección del secretario y de los demás miembros, en la medida que sea posible. Las reuniones deberán llevarse a cabo por la noche. Otro método eficaz consiste en arreglárselas para que todos los miembros vivan lo más alejados posible unos de otros y que carezcan de posibilidades de encontrarse. Dado el aumento de eficiencia que resulta del reparto de la labor a realizar en diferentes secciones, hay que impedir a toda costa este sistema, pues supone un considerable daño al fin que perseguimos.

c) Sacar provecho de las contradicciones. Es particularmente útil elegir los miembros de los grupos entre personas que no se entiendan. De esta forma se puede contrarrestar las proposiciones interesantes.

De lo que precede resulta la fórmula siguiente:

$$M = \frac{(n)2 \cdot (10, a + 5b + (n+2) \cdot c) \cdot d}{100}$$

M = Posibilidad de eludir la decisión

n = Número de miembros.

a = El presidente que forma parte de muchos comités.

b = Elección del secretario (ver párrafo anterior).

c = Designación de los otros miembros (ver párrafos anteriores).

d = Grado de entusiasmo (de 1 a 10).

Si M es inferior a 50, el resultado será malo.

Si M se encuentra entre 100 y 200, el resultado es satisfactorio.

Si M está entre 200 y 250, el resultado es bueno.

Si M es superior a 250, no hay motivo para preocuparse.