

Cómo tomar buenas decisiones

Por Dinorah Blackman

Hoy escuché una entrevista entre dos grandes: Simon Sinek quien es un autor británico, motivador de mucho renombre y gurú del liderazgo y Trevor Noah, un autor sudafricano, presentador y comentarista político. Ambos son hombres muy exitosos.

Simon contó algo que aprendió de la historia de un vendedor de zapatos que vivió en los 1950s. Como es costumbre, entra una persona a la tienda y pide probarse un par de zapatos, luego ve un segundo par que también le llama la atención y pide probarse esos también. Según el vendedor, si la persona pedía probarse un tercer par de zapatos su reacción gentil era: ¿cuál par quieres que me lleve? La razón es sencilla y poderosa. Este vendedor había observado que cuando la persona tenía que decidir entre dos pares, habían mayores probabilidades de que compraría uno de los dos. Pero cuando le tocaba escoger entre tres pares de zapatos, por lo general se retiraba de la tienda sin comprar ninguno.

Cuando tenemos demasiadas opciones, corremos el riesgo de sentirnos abrumados. Esta es una de las razones por las que tantos padres/madres no entienden por qué los pequeños se quejan de estar aburridos aunque tienen cientos de juguetes a su alcance. Es la razón por la que una mujer puede decir que no tiene nada que ponerse aunque esté parada frente a un armario repleto de ropa. Por esto es que a algunas personas les cuesta pedir en un restaurante; les toma demasiado tiempo escoger qué comer porque hay demasiadas opciones en el menú.

La manera más fácil de dejar de sentir ese agobio es escapando. En otras palabras decidir no decidir. Esto trae un poco de alivio, pero no siempre es sano porque nos lleva a postergar y procrastinar o a dejar que otros decidan por nosotros.

Recuerdo cuando usaba frenillos dentales. En las citas de control cuando tocaba cambiar las ligas el odontólogo siempre me preguntaba de qué color las quería. Mi respuesta automática siempre era: cualquiera. Yo sabía que si me ponía a mirar todas las opciones disponibles, me tardaría demasiado tiempo. Era mucho más fácil simplemente dejar que él decidiera por mí.

La desventaja de dejar que otros decidan es que, al menos que nos conozcan bien, pueden escoger algo que realmente no es lo que deseamos. Eso trae otras consecuencias como resentimiento, incomodidad, sensación de traición, etc.

¿Qué puedes hacer para facilitar tu proceso de toma de decisiones?

1. **Limita tus opciones.** Tal como lo hacía el vendedor, antes de agregar más opciones piensa en cuál puedes eliminar.
2. **Evalúa.** Una pregunta importante que necesitas hacerte es cuál de las alternativas se alinea más con tus objetivos, metas, personalidad y deseos.

3. **Fija un plazo para decidir.** Si vas a un restaurante tómate un máximo de 5 minutos para escoger tu plato, por ejemplo. Para decisiones más grandes toma un día o dos.
4. **Acepta la imperfección.** Somos seres humanos y nos vamos a equivocar. Cuando eso sucede, practica la autocompasión y sigue tu camino.
5. **Recuerda que la práctica hace al maestro.** Esto significa que si quieres aprender a tomar buenas decisiones rápidas, lo lograrás tomando decisiones.
6. **No subestimes el poder de tu intuición.** La intuición es como una *sabiduría inconsciente* que surge de tus experiencias previas, conocimientos acumulados y patrones. Es como una sensación interna que te da una respuesta inmediata, sin tener que pasar por un análisis exhaustivo. Aprende a obedecer tu intuición.

En conclusión, tomar decisiones es una capacidad crucial que fusiona la intuición, el análisis y la experiencia. A pesar de que cada decisión conlleva un nivel de incertidumbre, si limitas las opciones y confías en tu criterio el proceso puede ser más rápido y eficaz. El secreto radica en balancear la razón y la intuición, admitir que no todas las elecciones serán ideales y extraer lecciones de los resultados para optimizar en el futuro.