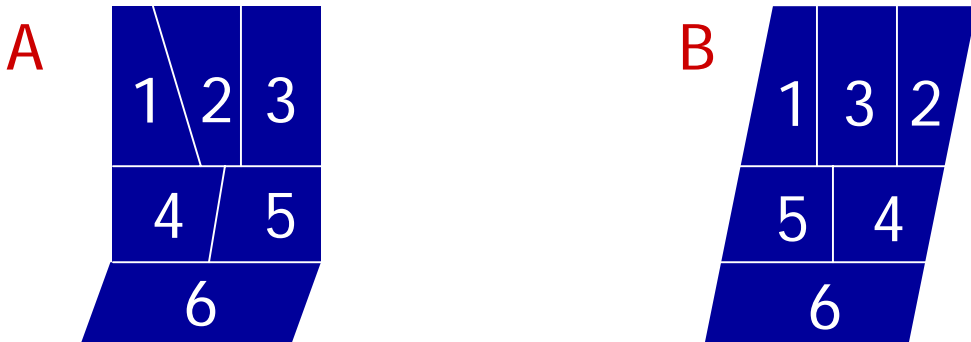


## Fórmulas creativas

### 1) ¿Cómo nos limita nuestra mente?

Nuestro poderoso sistema de manejo de la información (la mente) utiliza mecanismos muy efectivos. Pero en ocasiones, esos mecanismos nos limitan. Por ejemplo, el orden en que nos llega la información genera un modelo mental que determina la forma como encajamos las siguientes piezas de la información.

En el caso A, la 6ª ficha no encaja con la figura rectangular que hemos creado inicialmente, la más sencilla y lógica. Hemos de reestructurar la visión global para que aparezca una figura menos obvia (B) en que la 6ª pieza encaja de forma natural.

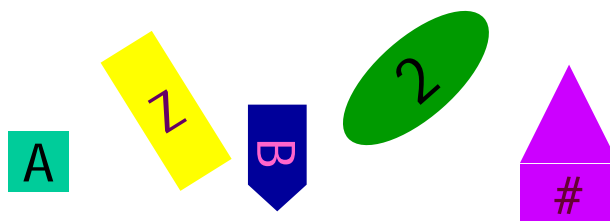


### 2) El pensamiento lateral

- 4
- 3
- 2
- 1

Es más rápido buscar soluciones efectivas seleccionando inmediatamente lo que nos parece correcto (pensamiento analítico, vertical). Si queremos soluciones diferentes, innovadoras, necesitamos el pensamiento lateral para generar una variedad de opciones sugerentes.

Es la diferencia de proceso la que nos facilita el descubrimiento de soluciones a partir de ideas que no son la solución en sí mismas sino un camino para descubrir perspectivas nuevas.



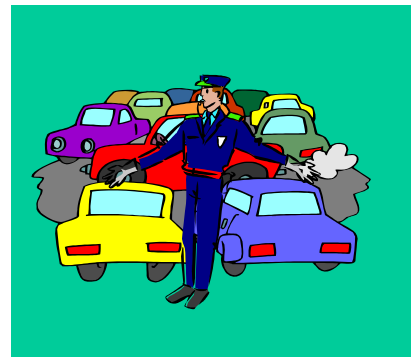
Fórmulas creativas  
para convertir las expectativas en realidad

## Fórmulas creativas

### 3) El método de la inversión (E. de Bono)

Una forma de estimular el pensamiento lateral consiste en coger las cosas tal como son, darles la vuelta y ver qué pasa:

- Lo de dentro, afuera
- Lo de arriba, abajo
- Lo de delante, atrás
- Lo sabroso, insípido



Muchas veces, el resultado es erróneo o ridículo pero nos ayuda a **romper moldes**, a liberar otros puntos de vista, a superar el miedo a equivocarnos. No buscamos “la respuesta correcta” sino una forma diferente de organizar nuestra información que nos provoque una idea nueva.

---

### 4) Nuevas perspectivas

La fórmula de la inversión es un modo de generar perspectivas nuevas para situaciones del día a día.



- ❑ Piensa fuera de la caja
- ❑ Imagina cómo puedes aprovechar esto en tu caso. Por ejemplo, a la hora de negociar con tus socios o de motivar a tus empleados.

---

**info@inducta.biz**