

ÁREA: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

GRADO : Quinto de secundaria
 SECCION : A, B y C
 DOCENTE : Julia Chire Bernedo
 FECHA : 05/05/2020

Propósito: Ver el problema, como una oportunidad.

SESIÓN N° 5:

¿CUAL ES EL PROBLEMA?

ACTIVIDADES:

- 1.- Hacemos de un problema, una oportunidad para emprender.
- 2.- Aplicamos la técnica de los 5 porqué para identificar un problema.



¡Hola!

¿Qué haces ante un problema? ¿Te quedas quieto o tomas impulso? ¿Un problema puede convertirse en una oportunidad? ¿Cómo identificas un problema?

FICHA 01

“HACEMOS DE UN PROBLEMA UNA OPORTUNIDAD”



A veces en la vida todo funciona bien

y a veces ocurren imprevistos,

lo importante es saber reaccionar,

TRANSFORMANDO LOS PROBLEMAS EN OPORTUNIDADES

cuál es el mensaje que quiere dar entender la imagen?

.....

.....

.....

.....

.....

1. ¿QUE ES UN PROBLEMA?

Es una situación o cuestión que hace falta de una solución. Es un conflicto que se presenta como inconveniente para alcanzar objetivos. Un problema aparece cuando las personas

Involucradas, no conocen los caminos a seguir para encontrar una salida.



RICHARD TURERE

“EL NIÑO MASAI QUE FIRMO LA PAZ CON LOS LEONES”

Richard Turere es un niño masai que no tenía más de ocho años cuando decidió encontrar una solución a un problema que afectaba a su poblado, colindante a uno de los parques naturales de su país, Kenia. En ocasiones los leones que viven en libertad en este parque, traspasaban por la noche sus límites para atacar a las vacas, que es el recurso vital para la subsistencia de la familia de Richard y sus vecinos. La única solución que se le ocurrió a los adultos fue la de matar a los leones. Pero Richard decidió probar otras alternativas. El había observado que a los leones no les gustaba el fuego y procuraban no acercarse a él. Así que probó colocar varias antorchas alrededor del establo familiar. Al principio esa idea pareció funcionar, pero luego los leones comprobaron que estas antorchas no se movían y entendieron que no les iba a causar ningún daño. Richard dedujo que quizás los leones no tenían miedo al fuego, si no a lo que podían hacerles los hombres que se encontraban normalmente cerca de este. Así que buscó una solución que supusiera una combinación de luz y movimiento. Decidió colocar en la valla del establo varias luces conectadas a una vieja batería alimentada durante el día por un panel solar. El joven inventor construyó un sistema que apagaba y encendía las luces cada poco segundos de forma automática, creando un efecto que hacía creer a los leones que alguien vigilaba el establo toda la noche. Moviéndose con una linterna. La idea fue exitosa que pronto el resto de los vecinos, le pidieron instalar en sus establos un sistema similar. Hoy sistemas parecidos están siendo utilizados en todo Kenia para ahuyentar también leopardos o elefantes en las poblaciones cercanas a los diferentes parques nacionales del país. Richard no se detuvo ni se rindió por los primeros intentos fallidos ni por la dificultad para encontrar en un pequeño pueblo africano los materiales que necesitaba, utilizando para crear su sistema de materiales de desecho encontrados en vertederos y viejos vehículos abandonados.



Responder:

- ¿Cuál es el problema que sufrían los pobladores?
- ¿Cuáles fueron las soluciones que brindó el joven inventor?
- ¿Tuvo algunas dificultades? ¿Cómo las superó?
- ¿Cuáles fueron los frutos de sus esfuerzos? ¿A qué se debió?

2. ¿CÓMO TRANSFORMAR UN PROBLEMA EN UNA OPORTUNIDAD?

Una gran cantidad de oportunidades de negocios surgen a partir de la identificación y atención de problemas en las personas o en las empresas.

Ejemplo (#1): El problema de la falta de seguridad en una localidad, podría ser una oportunidad para crear un negocio que ayude a hacer frente a dicho problema, tal como un negocio dedicado a la fabricación y venta de cercas eléctricas, o uno dedicado a la venta e instalación de sistemas de video vigilancia.

Ejemplo #2: El problema de vivir en una zona sísmica, donde exista permanentemente el temor de que haya en cualquier momento un sismo de gran magnitud, podría ser una oportunidad para iniciar un negocio dedicado a la construcción de viviendas antisísmicas de bajo costo, o uno dedicado a la venta de mochilas de emergencia.

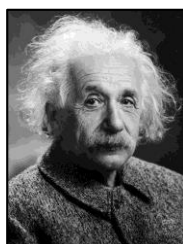


Identifica y describe tres (3) problemas que existen en tu localidad, comuna o barrio, y conviértelos en oportunidades de negocio

PROBLEMAS	OPORTUNIDADES
.....
.....
.....



“LAS DIFICULTADES DOMINADAS, SON OPORTUNIDADES GANADAS”
(Winston Churchill)



“EN MEDIO DE LA DIFICULTAD, RESIDE LA OPORTUNIDAD.”
(Albert Einstein)



“UN PROBLEMA ES TU OPORTUNIDAD PARA QUE HAGAS TU MEJOR ESFUERZO”
(Duke Ellington)

“TÉCNICA DE LOS 5 PORQUÉ DE TOYOTA”

1. ¿DE QUÉ MANERA IDENTIFICAMOS LOS PROBLEMAS?

Identificar un problema consiste en darse cuenta de que existe y que podemos darle una solución. Podemos detectar nosotros el problema percatándonos de situaciones que podríamos mejorar, o puede ser el resultado de una propuesta. Para detectar los problemas del entorno y tratarlos en nuestros proyectos podemos acudir a algunas estrategias:

NO EVITES EL PROBLEMA: Nada de posponerlo, mirar hacia otro lado, buscar atajos, alternativas... lo primero, lo más básico, es aceptarlo y coger el toro por los cuernos. Ármate de paciencia, ármate de valor y piensa que un problema en realidad puede verse como un reto, como una forma de probarse a uno mismo. No es algo irresoluble, es una prueba, tal vez muy dura, que te hará mejor y de la que saldrás victorioso. Convertir los problemas en oportunidades implica, antes que nada, mirarlos de frente.

AÍSLATE, ALÉJATE Y REFLEXIONA: Pon distancia y observa la situación problemática desde fuera. Imagina que le estuviera sucediendo a otra persona y trata de reflexionar de forma objetiva acerca de lo que le aconsejarías. Utiliza una libreta, haz esquemas, dibujos... lo que necesites.

APÓYATE EN LA EXPERIENCIA DE OTROS: Es tu reto, pero nadie dice que debas resolverlo tú solo. Incluso aunque no quieras pedir ayuda, puedes buscar información en libros o en Internet acerca de cómo otras personas se han enfrentado a situaciones similares. Piensa en famosos o en personas que sean un referente para ti.

En cada caso identifica el problema y describe una oportunidad de negocio.



1



2



3



4



2. ¿CUAL ES LA TECNICA DE “LOS CINCO POR QUE?”

La técnica de los 5 Porqué consiste en realizar preguntas para explorar las relaciones de causa-efecto que generan un problema en particular. Con esta técnica conseguimos analizar un problema haciéndonos la pregunta ¿por qué?; Obtenida la respuesta, nuevamente debemos preguntarnos ¿por qué? y así sucesivamente. El objetivo final de los 5 Porqué es determinar la causa raíz de un defecto o problema. Esta técnica se utilizó por primera vez en Toyota durante la evolución de sus metodologías de fabricación, que luego culminarían en el Toyota Production System (TPS). Esta técnica se usa actualmente en muchos ámbitos.

PROBLEMA	PREGUNTAS	RESPUESTAS
Mi auto no arranca	¿Por qué no arranca?	Porque la batería está muerta.
	¿Por qué la batería está muerta?	Porque el alternador no funciona.
	¿Por qué el alternador no funciona?	Porque se rompió la cinta.
	¿Por qué se rompió la cinta?	Porque el alternador está fuera de su tiempo útil de vida y no fue
	¿Por qué no fue reemplazado?	Porque no estoy manteniendo mi auto de acuerdo a las recomendaciones del fabricante.
RESULTADO	EL	Dar mantenimiento oportuno a mi auto de acuerdo a las recomendaciones del

Evidentemente, este ejemplo podría seguirse más aún, con más preguntas. Esto sería correcto, ya

que el "cinco" en la técnica de los "Cinco Porqué" no es fijo, sino más bien una incitación a hacer varias iteraciones para encontrar la causa raíz.

PROBLEMA	PREGUNTAS	RESPUESTAS
Bolígrafo no escribe	¿Por qué no escribe mi bolígrafo?	Porque la tinta está seca.
	¿Por qué la tinta está seca?	Porque la temperatura es elevada.
	¿Por qué la temperatura es elevada?	Porque se deja junto a una estufa.
	¿Por qué se deja junto a una estufa?	Porque no hay otro sitio donde dejarlo.
	¿Por qué no hay otro sitio donde dejarlo?	Porque no hay un portabolígrafo.
RESULTADO EL ANALISIS		Instalar un portabolígrafo



Observa un problema de tu entorno, y analiza empleando la técnica de “los cinco (5)

porque”:

PROBLEMA	PREGUNTAS	RESPUESTAS

RESULTADO EL ANALISIS	

3. VENTAJAS DE LOS 5 POR QUÉ:

Comprendida la herramienta, ya podemos tener una idea de las ventajas que aporta. Son las siguientes: (1) Permite profundizar rápidamente en la naturaleza de un problema a través de

las múltiples iteraciones. (2) Su uso no puede ser más sencillo. (3) Promueve el trabajo en

equipo. De hecho, debe ser aplicada entre personas que tengan conocimiento del fenómeno estudiado. (4) Se integra con otras herramientas como análisis de Ishikawa. (5) Actúa sobre la causa raíz de un problema, evitando que este pueda volver a ocurrir.

“MIENTRAS ALGUNOS SUFREN PORQUE LLUEVE, OTROS VENDEN PARAGUAS”