



SIMULACIONES DE ADMINISTRACIÓN

by Dr. Mark Frein, Director Ejecutivo - The Refinery Leadership Partners Inc.

El juego y el aprendizaje van de la mano. Competir en juegos o en deportes, interactuar con amigos y enemigos y, simplemente, jugar por diversión son actividades sencillas que definieron nuestra niñez con experiencias y emociones que nos permitieron aprender, desarrollarnos y cambiar.

Como adultos, en las organizaciones frecuentemente olvidamos que aprender puede ser divertido ya que muchas de nuestras experiencias de aprendizaje formales no nos atraen.

The Refinery diseña simulaciones de liderazgo y de administración que buscan volver a despertar un sentido de juego serio en los aprendices. Diseñamos situaciones de aprendizaje en las que los participantes experimentan de primera mano, en circunstancias casi reales, los constantes retos funcionales, emocionales y estructurales a los que se enfrentan en sus organizaciones. Las simulaciones mueven cosas y cuando las cosas se mueven se pueden ver mejor todas las partes sueltas que caen al suelo.

Cómo construimos las simulaciones:

Consideramos que el diseño de simulaciones es un arte delicado que demanda talento, creatividad y la habilidad de diseñar actividades y juegos. Tenemos gran experiencia y una enorme pasión para crear experiencias únicas para nuestros clientes de todos los tamaños posibles y de todas las industrias posibles.



El arte del diseño de simulaciones se deriva de la habilidad de crear una experiencia que modele los retos reales que se enfrentan en el trabajo, pero con un menor riesgo. La simulación ideal crea cierto nivel de estrés en los participantes para que tengan la oportunidad de explorar comportamientos reales al tiempo que participan en una experiencia de aprendizaje activa y divertida. Las simulaciones exitosas proporcionan valiosos datos sobre el comportamiento que luego servirán para conversaciones que harán pensar y reflexionar.

En The Refinery, nuestra oferta de simulaciones es de diseño hecho a la medida. Nuestro método para el diseño de una simulación comienza con una charla con nuestros clientes en la que revisamos algunos de los siguientes temas: ¿Cuáles son los retos de negocios y de liderazgo que el cliente enfrenta generalmente? ¿Cuál es el estado de su industria? Queremos comprender y apreciar el ambiente de negocios y lo que motiva el desempeño del negocio. Sin esa comprensión, las simulaciones tienden a ser genéricas y mucho menos prácticas para los clientes. A partir de una comprensión profunda de la realidad del cliente, creamos la

simulación que se enfocará en esos retos y que los modelará en un formato activo.

¿Qué se conseguirá con una simulación?

El impacto de una simulación en el aprendizaje depende no solamente de la calidad de la simulación o de la actividad, sino de la habilidad del equipo de facilitadores para enmarcar la actividad de acuerdo con los participantes y para dirigir un análisis reflexivo del impacto. La actividad de la simulación en sí misma, generalmente, se lleva a cabo en medio de dos actividades igualmente importantes: antes de

que inicie, hay una plática sobre el propósito de la actividad, una vez concluida, hay una sesión de análisis para reforzar lo que se aprendió. A lo largo de los años, hemos realizado innumerables simulaciones y, todas las veces, hemos atestiguado cómo éstas ayudan a que los líderes en desarrollo hagan conexiones decisivas entre la teoría y el comportamiento personal que los inspiran a una verdadera transformación.

