

Lecciones Aprendidas

Sesiones de capacitación *Proyectos PAPROTUL*

Diciembre 2015

Lecciones aprendidas



Una inversión de valor para todos...

¿Qué son las Lecciones aprendidas?

- Es lo que se asimila durante un proyecto.
- Pueden ser identificadas en cualquier momento del proyecto.
- Deben registrarse como una base de conocimiento para que pueda ser revisada y estudiada en ocasiones futuras.

Lecciones aprendidas

Los proyectos de mejora, regularmente hablan de implementar el conocimiento y experiencia de las **lecciones aprendidas**.



El PMI, lo considera un importante insumo para las áreas del conocimiento. Sin embargo pocos nos dicen “cómo” se hacen.

Empecemos, definiendo lo que NO ES una lección aprendida.

- Una lección aprendida no es una queja.
- Una lección aprendida no es un reclamo.
- Una lección aprendida no es “sólo” una petición.
- Una lección aprendida no es un “nos fue bien”.
- Una lección aprendida no es una agresión.
- Una lección aprendida no es la descripción de una función o actividad.

Sin embargo, las quejas, reclamos, peticiones, comentarios o experiencias **SÍ pueden convertirse en una lección aprendida, si realmente se tuvo un aprendizaje y crecimiento para compartir.**



- Triunfo
- Buena práctica
- Característica
- Comentario
- Problema
- Queja
- Molestia
- Reclamo



Quando logramos
aprender de un error o
un logro para buscar
un mejor desempeño
en la próxima
experiencia, entonces
SÍ se tiene...



**Una lección
aprendida**

Ejemplos de **NO** lecciones aprendidas

- ❖ Nos dio problema las conexiones al servidor.
- ❖ Me hubiera encantado no venir los sábados.
- ❖ No me gusta mucho tal manejador de BD.
- ❖ Que el cliente cambiara de opinión varias veces.
- ❖ El equipo de trabajo fue bueno.
- ❖ Creo que solo perdí el tiempo.
- ❖ Se realizaron X módulos ó Y casos de uso.
- ❖ No me atienden porque siempre están ocupados.
- ❖ Por atrasos de otros, perdí varias horas.
- ❖ Me gusta trabajar contigo.



- No me atienden porque siempre están ocupados



Evoluciona tus NO lecciones aprendidas

- ...Aprendí que debo ser más concreto al solicitar o proporcionar información, por medio de reuniones más efectivas, con duración programada y haciendo uso del “orden del día”...
- ...Escalé la situación, para que mi líder de proyecto formalizara los canales de comunicación....
- ...El líder de proyecto sensibilizó a la contraparte enlistando los beneficios que él podría tener, si teníamos reuniones de forma más frecuente...

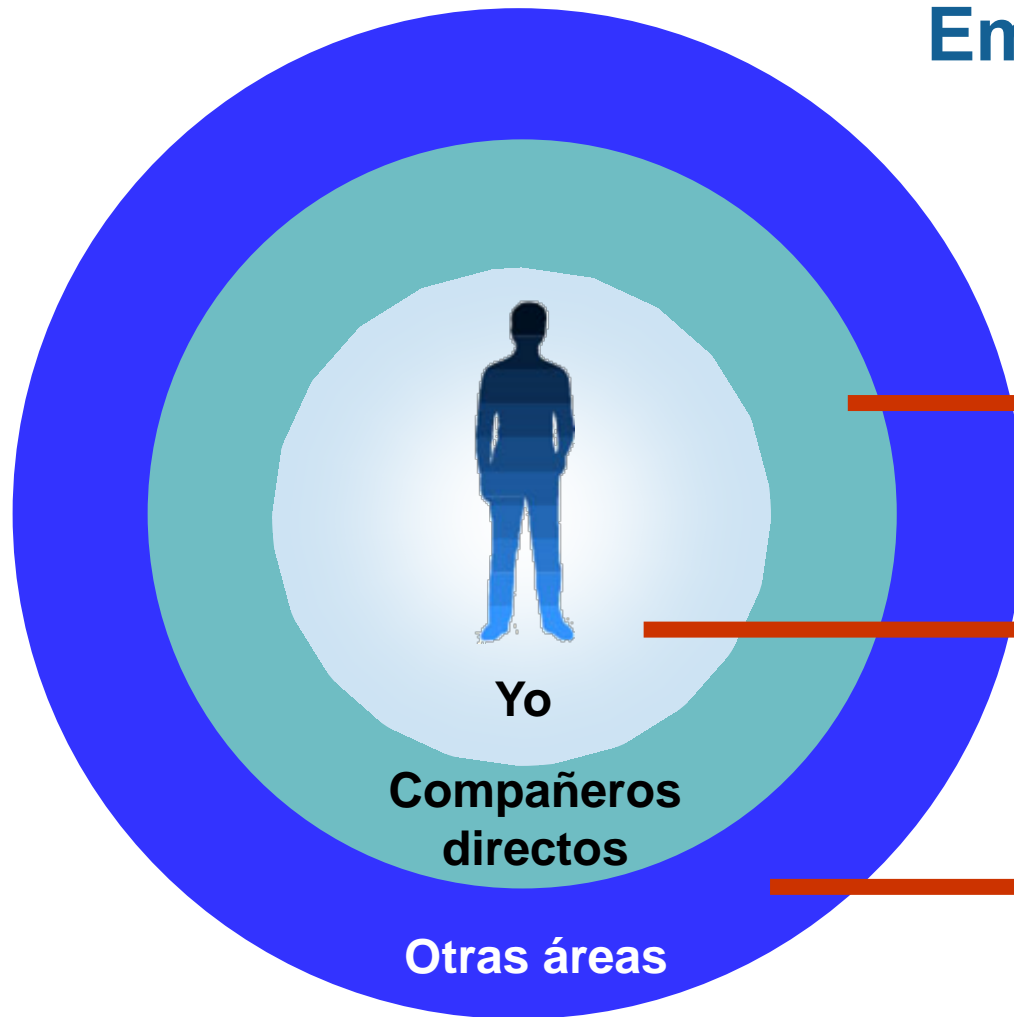
- Cuando uno escribe las lecciones aprendidas y propuestas es fácil caer en el supuesto de que todo va a cambiar (en los casos negativos) y por lo tanto la situación no se volverá a repetir.

Ejemplo:
Mi jefe me asigna mucho trabajo
Entonces uno pensaría que la lección podría ser:
Que mi jefe no me asigne mucho trabajo

Pero ¿cuál fue la lección aprendida?, ¿qué hacer si el jefe sigue asignando el mismo número de tareas?, ¿cuáles serían las acciones a seguir?, ¿cuáles son las consecuencias de tener mucho trabajo?, ¿el interesado propuso algo al jefe para resolver esta situación?, ¿qué desea compartir a los demás?

- El proponer un calendario de reuniones con el cliente desde la propuesta técnico-económica, aumenta las probabilidades de que se tenga mayor acercamiento con el mismo para planear de forma conjunta las actividades, verificar el estatus del proyecto o decidir líneas de acción alternativas en los casos de desviaciones. De esta forma también se disminuye la probabilidad de que alguna de las partes no asigne tiempo y recursos a esta tarea tan importante.
- Si se acuerdan las reuniones en forma temprana, ambas partes agendan la reunión con mucho tiempo de anticipación sin interferir en sus actividades de trabajo.
- Se recomienda que no sólo se planeen las fechas, sino que adicionalmente se especifique de manera general, cuál será el objetivo por cada una de las reuniones y quiénes deberían participar en ellas.

Empieza por ti



Las probabilidades de cambiar o repetir las acciones de mis compañeros directos o sobre los que se tiene colaboración directa son importantes, siempre y cuando sean compartidas.

Las probabilidades de cambiar o repetir lo que uno genera son más grandes.

En el caso de otras áreas, para aumentar la probabilidad de éxito, no sólo hay que evaluar, sino proponer, sugerir, validar y compartir.

Cliente, usted nunca DEBE pedir cambios, porque eso rompe la planeación original

Cliente, usted DEBE cambiar, primero siendo más amable y valorar nuestro trabajo

Cliente, usted no DEBE estar nunca ocupado, porque lo podemos requerir en cualquier momento

Cliente, usted DEBE tener bien claro qué es lo que quiere, porque luego nos confunde



Ejemplo de cuando NO se empieza por uno mismo y NO se hacen propuestas realistas

Cómo se realizan las Lecciones Aprendidas



Cómo se realizan las Lecciones Aprendidas



¡¡ IMPORTANTE !!

Cuando redactes las lecciones aprendidas, proporciona los detalles de la situación, los beneficios o inconvenientes que conllevaron y cuáles fueron las lecciones.

Recuerda que éstas podrán ser utilizadas por otros equipos de trabajo que no necesariamente conocieron o vivieron esa situación.

Mantener disponibles los documentos donde se registran las Lecciones Aprendidas, con el objetivo de que sean consultadas por otros colaboradores.

Por último no olvides que....

*El objetivo de una Lección Aprendida es aprender
y mejorar....*

GRACIAS

