

Matriz de Decisiones

MATRIZ DE EISENHOWER

Cuadrante 1

***Urgente e
Importante***

El incendio

Cuadrante 2

***No Urgente pero
si Importante***

La estrategia

Cuadrante 3

***Urgente pero No
Importante***

La interrupción

Cuadrante 4

***No Urgente y No
Importante***

La distracción



Para aprovechar mejor la herramienta te dejo algunas preguntas de filtro.

Estas preguntas actúan como un freno para la mente reactiva y te obligan a evaluar la tarea antes de ejecutarla.

Cuadrante 1

Urgente e Importante (HACER)

"El incendio"

Pregunta de acción:

¿Qué es lo mínimo indispensable que debo resolver ahora para que esto deje de ser una crisis?

Pregunta de aprendizaje:

¿Qué proceso falló para que esto se volviera urgente a último momento?

Cuadrante 2

No Urgente pero Importante (PLANIFICAR) "La estrategia"

Pregunta de valor:

¿Qué actividad, si la hiciera con constancia, marcaría una diferencia positiva real en mi gestión comercial o en mi equipo?

Pregunta de agenda:

¿Qué bloque de mi semana voy a blindar para dedicarle tiempo a esto sin interrupciones?

Cuadrante 3

Urgente pero No Importante (DELEGAR) "La interrupción"

Pregunta de autonomía:

¿Soy realmente la única persona que puede resolver esto, o alguien más podría hacerlo si tuviera la información necesaria?

Pregunta de límite:

¿Estoy diciendo 'sí' por compromiso o porque realmente aporta al objetivo del negocio?

No Urgente y No Importante (ELIMINAR)

"La distracción"

Pregunta de consciencia:

¿Estoy haciendo esto para evitar una tarea más difícil o incómoda que tengo pendiente?

Pregunta de descarte:

¿Qué pasaría si simplemente no hiciera esto hoy? (Si la respuesta es 'nada', bórralo).

El tip del estratega:

Cada mañana, antes de abrir el correo, identifica una sola tarea del Cuadrante 2 (lo importante, pero no urgente).

Hazla primero.

Si logras avanzar en lo que construye futuro antes de que lleguen los "incendios" del día, ya ganaste la jornada.