



Técnicas sencillas para estimular
el pensamiento creativo

Biblioteca Mínima... para abrir
las ganas de más...

No existe un modo único de pensar. Es decir, de entender y configurar la realidad...

METADIÁLOGOS

CAMBIAR LA MIRADA PARA VER EL FUTURO

Contenido

1. Preguntas simples para empezar	4
2. SCAMPER (brainstorming)	6
3. Seis sombreros para pensar (Edward De Bono)	7
4. PO	9
5. INTERVISIÓN	10
6. Relación forzada de ideas (Charles S. Whiting).....	12
7. Listado de supuestos.....	13
8. Listado de atributos	14
9. El oráculo del Tarro	15
10. El libro de los muertos	16
11. Vinculación de ideas.....	17
12. Análisis morfológico	18
13. TRIZ.....	19
14. Mapas Mentales	21

1. Preguntas simples para empezar

Alex Osborn creador del **Brainstorming (lluvia de ideas)**, afirmaba que "*la pregunta es la más creativa de las conductas humanas*". **Osborn** desarrolló una serie de preguntas para el Brainstorming que puede ser aplicada en la exploración del problema.

Este es un conjunto fundamental de preguntas que se usan para formular en el problema todos los enfoques que sean posibles y, así, abrir la perspectiva que tenemos del problema. También son útiles para la percepción de nuevos usos, aplicaciones o posibilidades de un servicio, acción, intervención o proyecto

Lista de preguntas

- ¿Cuándo? ¿Qué clase de? ¿Con qué?
- ¿Por qué? ¿Cuáles? ¿En qué?
- ¿Qué? ¿Para cuál? ¿Acerca de qué?
- ¿Por medio de qué? ¿Con quién? ¿De qué?
- ¿Qué clase de? ¿De dónde? ¿Hacia dónde?
- ¿Para qué? ¿Por qué causa? ¿Por cuánto tiempo?
- ¿A quién? ¿De quién? ¿Más?
- ¿Para quién? ¿Cómo? ¿Más a menudo?
- ¿Quién? ¿En qué medida? ¿Menos?
- ¿Todos? ¿Cuánto?
- ¿No todos? ¿A qué distancia? ¿Para qué?
- ¿Importante? ¿Dónde? ¿De dónde?
- ¿Otra vez? ¿En qué otro lugar? ¿Más difícil?
- ¿Cuántas veces?
- ¿Cómo?

Ejemplo. La motivación de los(as) estudiantes ¿Cómo incrementarla?

1. Planteamiento del Problema: exploración.

2. Preguntas posibles

- ¿Cuándo están motivados(as) los(las) estudiantes?
- ¿Por qué aumenta su motivación?
- ¿Por cuánto tiempo están motivados(as)?
- ¿Con quién incrementan la motivación?
- ¿Todos(as) se motivan?
- ¿Por medio de qué se motivan?
- ¿etc.?

Tras el planteamiento de estas preguntas y sus correspondientes respuestas, la visión del problema es más abierta. Tenemos más perspectivas para abordarlo y pasar a la etapa de generación de ideas.

2. SCAMPER (brainstorming)

Consiste en la creación de ideas para la búsqueda de soluciones creativas siguiendo el acrónimo de SCAMPER

– **Sustituir**

- ¿Qué podemos sustituir?
- Tecnologías, cosas, lugares, prácticas, modelos, personas, procedimientos, etc.

– **Combinar**

- ¿Qué podemos combinar?
- Capacidades, competencias, modelos, conocimientos, procesos, prácticas, emociones, lugares, etc.

– **Adaptar / aprovechar / integrar / combinar**

- ¿Qué podemos adaptar?
- ¿Qué ideas, experiencias de otros contextos y disciplinas podemos usar?

– **Modificar (lo actual)**

- ¿Qué podemos modificar? (magnificar, achicar, dar vueltas, sacar una parte, etc.)
- Sistemas, lenguaje, perspectivas, prácticas, normas, procedimiento, etc.

– **Poner en otra parte / Utilizar para otros fines**

- ¿Qué podemos usar de forma diferente?
- ¿Qué podemos poner en otro lugar? (cosas, lugares, soportes, recursos, personas, conocimientos, etc.)

– **Eliminar / reducir al mínimo / dejar de hacer / minimizar**

- ¿Qué podemos eliminar? (reducir, dejar de hacer, minimizar. Por ejemplo, creencias, imágenes, ideas comunes, normas, cosas, prácticas, procedimientos, etc.)

– **Reordenar**

- ¿Qué podemos reordenar? (estructurar de otro modo, relacionar diferente, organizar de otro modo. Por ejemplo, conocimientos, roles, usos, decisiones, procesos, conocimientos, equipo, etc.)

3. Seis sombreros para pensar (Edward De Bono)

Hay seis sombreros metafóricos y el participante puede ponerse y quitarse estos sombreros para indicar el tipo de pensamiento que está utilizando. La acción de ponerse y quitarse el sombrero es esencial. Los sombreros nunca deben ser utilizados para categorizar a los individuos, aunque su comportamiento parezca inducirnos a hacerlo. Cuando se realiza en grupo, todos los participantes deben utilizar el mismo sombrero al mismo tiempo.



Pensamiento con el Sombrero Blanco. Este tiene que ver con hechos, cifras, necesidades y ausencias de información. "Pienso que necesito un poco de pensamiento de sombrero blanco en este punto..." significa: Dejemos los argumentos y propuestas y miremos los datos y las cifras.



Pensamiento con el Sombrero Rojo. Este tiene que ver con intuición, sentimientos y emociones. El sombrero rojo le permite al participante exponer una intuición sin tener que justificarla. "Poniéndome mi sombrero rojo, pienso que es una propuesta terrible".



Pensamiento con el Sombrero Negro. Este es el sombrero del juicio y la cautela. En ningún sentido es un sombrero negativo o inferior a los demás. El sombrero negro se utiliza para señalar por qué una sugerencia no encaja en los hechos, la experiencia disponible, el sistema utilizado, o la política que se está siguiendo. El sombrero negro debe ser siempre lógico.



Pensamiento con el Sombrero Amarillo. Tiene que ver con la lógica positiva. Por qué algo va a funcionar y por qué ofrecerá beneficios. Debe ser utilizado

para mirar adelante hacia los resultados de una acción propuesta, pero también puede utilizarse para encontrar algo de valor en lo que ya ha ocurrido.



Pensamiento con el Sombrero Verde. Este es el sombrero de la creatividad, alternativas, propuestas, lo que es interesante, estímulos y cambios. Con este sombrero se deben proponer muchas ideas, sin tener que preocuparse de si efectivamente van a funcionar.



Pensamiento con el Sombrero Azul. Este es el sombrero de la vista global y del control del proceso. No se enfoca en el asunto propiamente dicho sino en el 'pensamiento' acerca del asunto. "Poniéndome el sombrero azul, siento que deberíamos trabajar más en el pensamiento con el sombrero verde en este punto". En términos técnicos, el sombrero azul tiene que ver con el metacognoscimiento.

4. PO

PO es una palabra inventada en el año 1968 por Edward de Bono. La base lógica de la palabra "po" surge de la consideración de los sistemas de información autoorganizados que crean y usan pautas. Por tanto, dentro del sistema las ideas tienden a ser reproductivas. Una de las formas de pensar más allá del sistema es no desechar inmediatamente las nuevas ideas, aunque parezcan absurdas e inverosímiles. La función "Po" protege la idea el tiempo suficiente como para poderla usar como un escalón (de Bono usa el término "intermediario imposible") para la construcción de una nueva idea realmente útil. El "Po" se antepone deliberadamente a una afirmación o pregunta con el propósito de generar una provocación que obligue al grupo a sostenerla y analizarla por un tiempo. En la antigua Polinesia y en lengua maorí, "po" representa el caos original a partir del cual se formó todo lo que existe.

Por lo general se puede entender que "po" significa:

- (p)rovoking (o)peration [operación provocadora]
- (p)rovocative (o)peration [operación provocativa]
- (p)rovocation (o)peration [operación de provocación]

La provocación es un experimento mental. Muchas ideas nuevas surgen por azar, accidente, error o locura. Estos hechos producen una discontinuidad que nos obliga a ir más allá de los toques habituales de lo que es "razonable", establecidos por nuestra experiencia. La provocación deliberada es un método sistemático que puede producir los mismos efectos. No hemos de esperar el cambio, el accidente o el error. Podemos volvernos temporalmente locos, sólo durante uno segundos o minutos cada vez y controlar temporalmente la situación. Podemos conectarnos y desconectarnos de la locura a voluntad.

Existen diferentes métodos deliberados y formales para presentar provocaciones. Planteamos una provocación formal y después aplicamos los métodos sistemáticos del movimiento para avanzar desde la provocación hasta una nueva idea o concepto.

Por ejemplo, supongamos que nos encontramos discutiendo sobre cómo hacer que los profesores de un colegio participen en un programa de formación. Entonces, alguien puede decir "Po, hagamos que la formación sea diseñada por ellos(as)". Entonces el grupo discute esta idea y llega a la conclusión de que "se puede organizar un programa de pasantías en otros establecimientos que operan con altos estándares de calidad".

5. INTERVISIÓN

INTERVISIÓN más que una técnica específica para la generación de ideas es un método trabajo para movilizar las energías creativas de un grupo en la resolución de un problema que afecta a uno o más de sus integrantes. Puede definirse como una relación de asesoría y apoyo entre pares, en la que un grupo moviliza sus capacidades para mejorar la comprensión y aumentar las posibilidades de acción de uno de sus integrantes que enfrenta una dificultad específica. Aquel que expone su caso para solicitar ayuda del grupo es definido y tratado como “interesado(a)”. El resto del equipo es definido como “colaboradores”

- Disposiciones básicas
 - Escuchar con atención
 - Separar lo que sucede de las interpretaciones sobre lo que sucede. Los hechos de nuestra visión o interpretación de los hechos
 - Dar Tiempo. No acelerar los procesos de descubrimiento y reflexión
- Estructura de la sesión
 - Vaciado. Cada participante escribe los casos o temas sobre los cuales desea recibir ayuda
 - Listado y priorización de casos. El grupo prioriza los casos y define el orden de su tratamiento. Se genera una agenda de casos que puede ser abordado en varias sesiones de trabajo.
 - Presentación del caso seleccionado. El o la interesado(a) presenta los “síntomas” de su caso. Lo que le sucede. Relata con todo el detalle necesario lo que sucede en términos de hechos que han ocurrido.
 - Preguntas Comprensivas. Una vez culminada la presentación de un caso, el grupo de asesores realiza preguntas para lograr una mejor comprensión y construir un “mapa” lo más amplio posible del caso. Por ejemplo, ¿qué has hecho?, ¿has preguntado si...? ¿cuántas veces ha sucedido aquello?, etc.
 - Generar Hipótesis. Los integrantes del grupo hacen una lluvia de hipótesis, lo más amplia posible, que expliquen el caso. En esta etapa el o la “interesada” guarda silencio. Por ejemplo, “lo central aquí es...”, “el asunto es...”, “lo que pasa aquí es que...”, “la causa de esto es...”
 - Elegir Hipótesis. El o la interesada selecciona una o más hipótesis que le parecen más útiles para abordar su asunto. En grupo puede ayudar en la selección. Sin embargo, siempre es el o la interesada quien selecciona finalmente la o las

hipótesis. Es importante destacar que no se trata de elegir la hipótesis verdadera, si no la que se considere más útil para abordar el caso. Es decir, la que proporcione más y mejores posibilidades de acción.

- Propuestas de Acción. En función de la o las hipótesis seleccionadas, el grupo elabora posibilidades o sugerencias de acción para el o la interesada. El o la interesada selecciona los cursos de acción que le parecen los más promisorios. Puede elegir una, más de una o una combinación de propuestas. También el grupo puede ayudar en la selección, aunque quien tiene siempre la última palabra es el o la interesada.
 - Agradecimiento. El o la “interesada” agradece al grupo su asesoría y se compromete a reportar los resultados de las acciones en la próxima sesión.
- Sugerimos, adicionalmente, que al finalizar la sesión todos los integrantes del grupo tengan la posibilidad de declarar lo que aprendieron en forma de una frase o expresión breve. Tanto el desarrollo del caso como el reporte de los aprendizajes finales se escriben en una minuta que se reparte al grupo.
- El o la “interesada” puede solicitar que los contenidos y resultados de la reunión sean confidenciales. En este caso, la regla de confidencialidad debe declararse y recordarse al inicio de la sesión.

6. Relación forzada de ideas (Charles S. Whiting)

Método creativo desarrollado por **Charles S. Whiting** en 1958. Su utilidad nace de un principio: **combinar lo conocido con lo desconocido fuerza una nueva situación**. De ahí pueden surgir ideas originales. Es muy útil para generar ideas que complementan al **Brainstorming** cuando ya parece que el proceso se estanca.

- Definición del problema. Por ejemplo, aumentar la participación de los vecinos en la organización
- Se recuerdan los principios de la generación de ideas
 - Toda crítica está prohibida
 - Toda idea es bienvenida
 - Tantas ideas como sea posible
 - El desarrollo y asociación de las ideas es deseable
- Selección de un objeto o imagen que representa el problema. Por ejemplo, un sombrero. Entonces, el problema es: si el problema fuera un sombrero... Se pueden realizar varias rondas de generación de ideas usando objetos diferentes
- Se pregunta al grupo: ¿Cuáles son las características de este objeto? Por ejemplo, si el objeto fuera un sombrero, se podría decir: cubre, protege, hay distintos modelos, distintos materiales, se utiliza en la magia, en películas de gánsters, para recoger dinero, etc.
- Forzar la conexión de ideas ¿Cómo podemos relacionar esta característica del objeto con nuestro problema? Por ejemplo, si la característica es "existen diversos modelos y tamaños" y el problema es la participación de los vecinos en la organización, la relación puede ser "es posible generar diferentes modelos, canales y niveles de participación para cada grupo de personas"
 - Tomar nota de todas las ideas, incluso las más tontas
 - Analizar las ideas una a una
 - Seleccionar las más promisorias y desarrollarlas

7. Listado de supuestos

- Definir el desafío o problema con la mayor precisión y brevedad posible. Por ejemplo, desarrollar el pensamiento creativo en la organización
- Hacer un listado de supuestos asociados a desafío o problema. Por ejemplo, “es difícil de resolver” o “es un problema grande”
- Discutir cada supuesto. Por ejemplo, ¿Qué me hace pensar que es un gran problema?, ¿cómo me convencí de que es difícil de resolver?
- Escribir el supuesto contrario. Por ejemplo, es un problema pequeño, es fácil de resolver
- Preguntarse, ¿cómo puedo hacer realidad para mí (para nosotros) el supuesto opuesto? Por ejemplo, ¿cómo hacer que este problema sea fácil de resolver?
- Hacer una lluvia de ideas sobre cómo lograr hacer realidad el supuesto opuesto. Tomar las ideas más promisorias y analizarlas

Esta técnica admite variaciones que pueden asociarse a procesos de investigación. Por ejemplo, la identificación de los supuestos que subyacen en la definición del problema pueden ser un proyecto de investigación para el grupo, que incluya series de conversaciones, entrevistas, etc.

Los supuestos inversos pueden ser positivos o negativos. Esto facilita el meta análisis de procesos de aprendizaje grupal. Por ejemplo, ¿cómo podemos hacer más grande y complejo este problema?

8. Listado de atributos

- Establecer el desafío o problema. Por ejemplo, obtener financiamiento para el núcleo
- Listar todos los atributos del desafío o problema. Por ejemplo, fuentes, cantidad, origen, objetivo, presentación de propuestas, etc.
- Hacer una lluvia de ideas u otra técnica de creación de ideas para mejorar cada atributo
- Seleccionar las ideas más promisorias de cada atributo y analizarlas
- Combinar las ideas seleccionadas, afinarlas y transformarlas en una o más ideas plenamente desarrolladas

9. El oráculo del Tarro

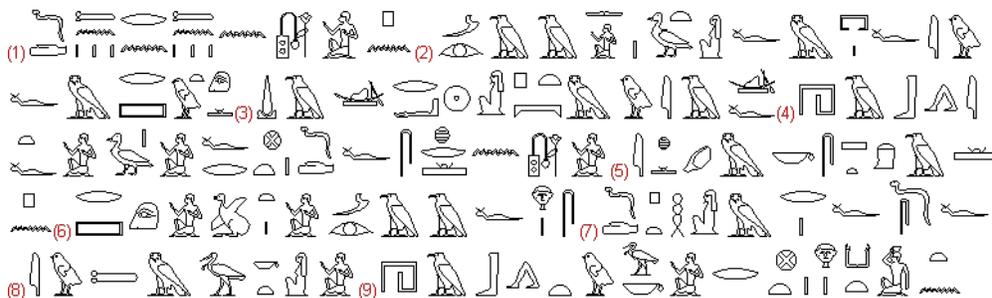
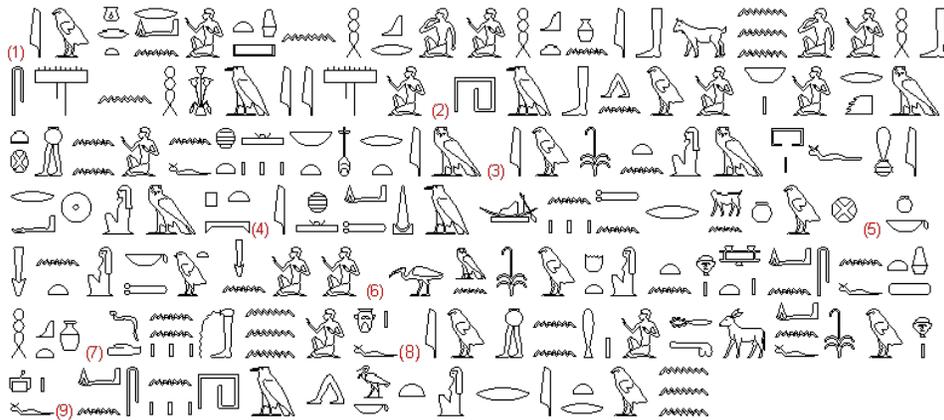
- Arreglar o decorar un tarro de galletas o una caja de zapatos o el recipiente que sea.
- Cada vez que tenemos una idea, escribirla y ponerla dentro. Puede tratarse de citas, anuncios, memes, etc. Cualquier idea, de cualquier origen, importancia o densidad que nos llame la atención.
- Cuando tengamos un desafío o problema, mover el tarro o caja para mezclar las ideas y sacar dos o tres al azar
- Preguntarse: ¿Qué me quiere decir mi caja (o mi tarro) con esto?, ¿de qué forma estas ideas se relacionan con la solución de mi problema?

Si luego de un rato, no encontramos relación alguna, es posible preguntar a un amigo(a), conocido(a) por la relación que ve entre las ideas y el problema. O bien, volver a revolver el tarro

10. El libro de los muertos

Se trata de una técnica desarrollada por Michael Ray en su clase de creatividad en la universidad de Stanford.

- Escribir el desafío o problema a resolver
- Elegir uno de los sets de jeroglíficos
- Concentrarse y relajarse. Pensar que el libro de los muertos fue escrito para ti y tiene una respuesta
- Escribir la solución al problema utilizando los jeroglíficos de forma intuitiva. Dejar que la mano elija.
- Luego, interpretar lo que el libro de los muertos te propuso como solución



11. Vinculación de ideas

- Establecer el asunto o problema
- Escribir en papeles o tarjetas todas las ideas asociadas al asunto o problema. Cada papel o tarjeta debe contener solo una idea
- Extender los papeles o tarjetas sobre el suelo o una mesa
- Agrupar los papeles o tarjetas de cualquier forma que aparezca adecuada en el momento.
- Establecer relaciones entre las ideas vinculándolas con masking tape o lanas de colores.

- Las relaciones se pueden armar o desarmar todas las veces que se estime necesario hasta encontrar lo que buscamos. También es posible agregar más papeles o tarjetas, reemplazar algunas o quitar otras.

12. Análisis morfológico

Es un método analítico-combinatorio creado en 1969 por Fritz Zwicky, astrónomo del California Institute of Technology (Caltech).

Su objetivo es resolver problemas mediante el análisis de las partes que lo componen. Se basa en la concepción de que cualquier asunto o problema está compuesto por un número determinado de elementos y que cada elemento puede ser aislado analíticamente, porque tiene su propia identidad.

- Escoger el problema a resolver, situación u objeto a mejorar, etc.
- Definir los atributos (o elementos, o parámetros) lo componen. Puede tratarse de partes físicas, procesos, funciones, aspectos estéticos, etc. Se deben seleccionar los atributos más relevantes preguntándose: ¿Sin este atributo, el problema continuaría existiendo?
- Escribir los atributos en una fila superior. Luego, debajo de cada atributo escribir todas las variaciones posibles. El número total de combinaciones posibles se denomina "producto morfológico".
- Luego, se buscan combinaciones creativas al azar entre los aspectos de cada atributo. Este proceso se denomina "búsqueda morfológica"
- Seleccionar las combinaciones que aparezcan como más promisorias para analizarlas
- Finalmente, arribar a una o dos ideas para poner en práctica

Ejemplo

Nº	Crear una publicación sobre metodologías participativas			
	Soporte	Tamaño	Estilo	Públicos
1	Digital	Grande	Humorístico	Estudiantes
2	Papel	Diferentes	Analítico	Pobladores
3	Mensajería	Pequeño	Informativo	Mujeres
4	Radial	Adaptable	Reportaje	Varios
5	Cambiante		Misceláneo	

Idea: Generar un sistema de mensajería diferenciada de carácter informativo para cada segmento o público objetivo

13. TRIZ

El método TRIZ (Teoría de la Resolución de Problemas Inventivos) es un enfoque sistemático para la resolución de problemas y la generación de ideas innovadoras. Fue desarrollado por Genrich Altshuller y sus colegas en la Unión Soviética en la década de 1940. TRIZ se basa en el análisis de patrones y principios recurrentes en la evolución de la tecnología y utiliza estos patrones para resolver problemas de manera más eficiente y creativa.

Sus principios son

- Idealidad. Se refiere a la maximización de los beneficios proporcionados por la solución y la minimización de efectos dañinos y los costos asociados.
- Funcionalidad. Construir modelos mostrando como trabaja el sistema, así como para evaluar cómo se crean beneficios, efectos indeseados y costos.
- Recursos. Se busca su máxima utilización.
- Contradicciones. Identificar y solucionar las contradicciones para incrementar la funcionalidad
- Evolución. La tendencia de la tecnología es predecible y se puede usar como guía para desarrollos futuros. Las soluciones del pasado pueden servir para soluciones actuales, haciendo las adaptaciones y adecuaciones necesarias

Los pasos fundamentales del método TRIZ son los siguientes:

1. **Identificación del problema.** Define claramente el problema que deseas resolver o el objetivo que deseas alcanzar. Cuanto más específico sea el problema, mejor será la aplicación del método.
2. **Recopilación de datos.** Reúne información detallada sobre el problema. Esto incluye datos técnicos, restricciones, recursos disponibles y cualquier otra información relevante.
3. **Identificación de patrones.** Identificar patrones y soluciones que se han aplicado en problemas similares en el pasado. Estos patrones pueden ayudarte a generar ideas innovadoras. La pregunta es cómo se ha solucionado este "tipo" de problemas antes.
4. **Identificación de contradicciones.** En muchos problemas, hay contradicciones entre diferentes parámetros o requerimientos. Identifica estas contradicciones y busca soluciones que permitan optimizar ambas partes en lugar de comprometer una en favor de la otra.
 - Contradicciones técnicas
 - Contradicciones teóricas
 - Contradicciones físicas
 - Contradicciones éticas
 - Contradicciones funcionales

5. **Aplicación de principios TRIZ.** Utiliza los principios TRIZ para encontrar soluciones creativas al problema. Estos principios incluyen la eliminación, la reducción, la separación en tiempo y espacio, la utilización de recursos ocultos, entre otros (se puede hacer una lluvia de ideas utilizando la técnica del SCAMPER)
6. **Generación de soluciones.** Genera una lista de posibles soluciones al problema. Fomenta la creatividad y la exploración de ideas no convencionales.
7. **Evaluación y selección.** Evalúa las soluciones generadas y selecciona aquellas que sean más factibles y prometedoras. Puedes utilizar criterios como la viabilidad técnica, el impacto en los costos y el potencial para resolver la contradicción identificada.
8. **Implementación.** Lleva a cabo la implementación de la solución seleccionada. Puede ser necesario realizar ajustes en el diseño, la producción u otros aspectos para poner en práctica la solución de manera efectiva.
9. **Análisis de resultados.** Evalúa los resultados obtenidos después de implementar la solución. Compara los resultados con los objetivos establecidos y verifica si la solución logra resolver el problema de manera satisfactoria.

Es importante tener en cuenta que el método TRIZ es flexible y puede adaptarse a diferentes situaciones y problemas. A medida que trabajas con el método, puedes repetir algunos de estos pasos, iterar y refinar tus soluciones para lograr la mejor resolución posible.

14. Mapas Mentales

Se entiende por Mapa Mental un método para apuntar de forma espontánea una serie de ideas, observaciones, percepciones, planes, etc. Estos apuntes no se hacen de la manera usual, sino que se apuntan como conceptos y estructuras de manera bidimensional, creando así una impresión óptica que nos recuerda los mapas geográficos.

Algunos de los usos de los Mapas Mentales son:

- Análisis de textos
- Tomar notas
- Acta de discusiones
- Planificar y organizar actividades (diseño de agenda)
- Preparar conferencias, ensayos y presentaciones
- Preparar clases.

Los estudios más recientes sobre el funcionamiento de nuestro cerebro revelan que los Mapas Mentales resultan bastante coherentes con la forma en que procesamos y utilizamos la información. El cerebro, tal como lo hacemos a través de un Mapa Mental, trabaja en estructuras reticulares que implican múltiples zonas a la vez. Por esto los mapas mentales resultan fáciles de comprender y usar a diferencia de las estructuras de base lineal como la escritura o los clásicos diagramas de flujo

Aunque no existen reglas rígidas para construir Mapas Mentales y cada uno puede desarrollar su propio sistema, hay algunas recomendaciones que facilitan su uso:

- Sitúe la idea principal o tema en el centro de la hoja. Puede ser una palabra o una imagen. Debe ser de un tamaño más bien pequeño para dejar suficiente espacio para todas las ideas que se le vengan a la cabeza.
- Luego trace "líneas como rayos" en torno a la idea central. Idealmente líneas onduladas, desordenadas y no equilibradas espacialmente.
- Posteriormente, **tan rápido como sea posible** escriba todas las ideas que se asocien a la idea central o desencadenadora asociadas a las líneas onduladas trazadas. A partir de allí, trace nuevas líneas y escriba nuevas palabras hasta llenar completamente la hoja
- Sugerencias
 - Utilice palabras y no frases para identificar cada idea.
 - Trace círculos alrededor de los diferentes conceptos
 - Utilice líneas en vez de flechas
 - A una palabra debe llegar una sola línea y salir de ella muchas líneas.
 - Una vez que el mapa mental se haya completado, puede enriquecer su diseño con todo tipo de líneas, flechas, símbolos, dibujos
 - Trabaje con diferentes colores para destacar ideas, prioridades, secuencias, etc.

- Puede usar lápices con diferentes tamaños de punta con el mismo objetivo anterior (lápices de fieltro, escritura tamaño normal, etc.)
- Si en algún momento del proceso tiene la sensación de bloqueo. Es decir, sabe que debe agregar una idea, pero no sabe con precisión cual es, dibuje una línea y deje la idea en suspenso. Continúe completando otras "ramas" del mapa y, con toda seguridad, en algún momento, podrá completar aquella que dejó pendiente.

Se pueden construir mapas colectivos. Algunas sugerencias para que la técnica funcione adecuadamente en este contexto

- Disponga de menos marcadores que el número de personas en el grupo para evitar que todos puedan escribir a la vez sin observar lo que ha escrito otra
- Cada persona debe escribir una o dos ideas y soltar el lápiz o marcador
- Inducir a los/las participantes a que completen las ideas de otras personas del grupo y no solo las propias

Al igual que los mapas geográficos, los Mapas Mentales pueden tener diferentes "escalas". Se pueden hacer tanto mapas generales como mapas en detalle. De este modo, una idea específica en un mapa general puede dar origen a otro mapa. Por ejemplo, puede construir un mapa respecto de una línea argumental básica y mapas específicos para cada idea en particular.

Del mismo modo, es posible construir mapas temáticos, cuya estructura principal sea relativamente estable. Por ejemplo, un mapa para organizar el trabajo semanal podría distinguir ramas principales cuyo contenido específico varíe semana a semana. Esto es, reuniones, llamadas telefónicas, revisión de documentos, informes, preparación de informes, pruebas, exámenes, etc.

Algunas de las ventajas de los Mapas Mentales son:

- Siempre permiten incluir ideas complementarias dado que se trata de una estructura abierta
- El esquema de mapa abierto estimula la creación de relaciones nuevas y muchas veces sorprendentes entre las ideas.
- Se ponen de manifiesto la estructura y las relaciones entre los conceptos. De este modo, se facilita la búsqueda de información relevante.
- Permiten anotar gran cantidad de información en espacios reducidos.
- Cada mapa es único en su forma y su contenido, lo cual permite procesos de memoria y de repetición más efectivos y rápidos.

