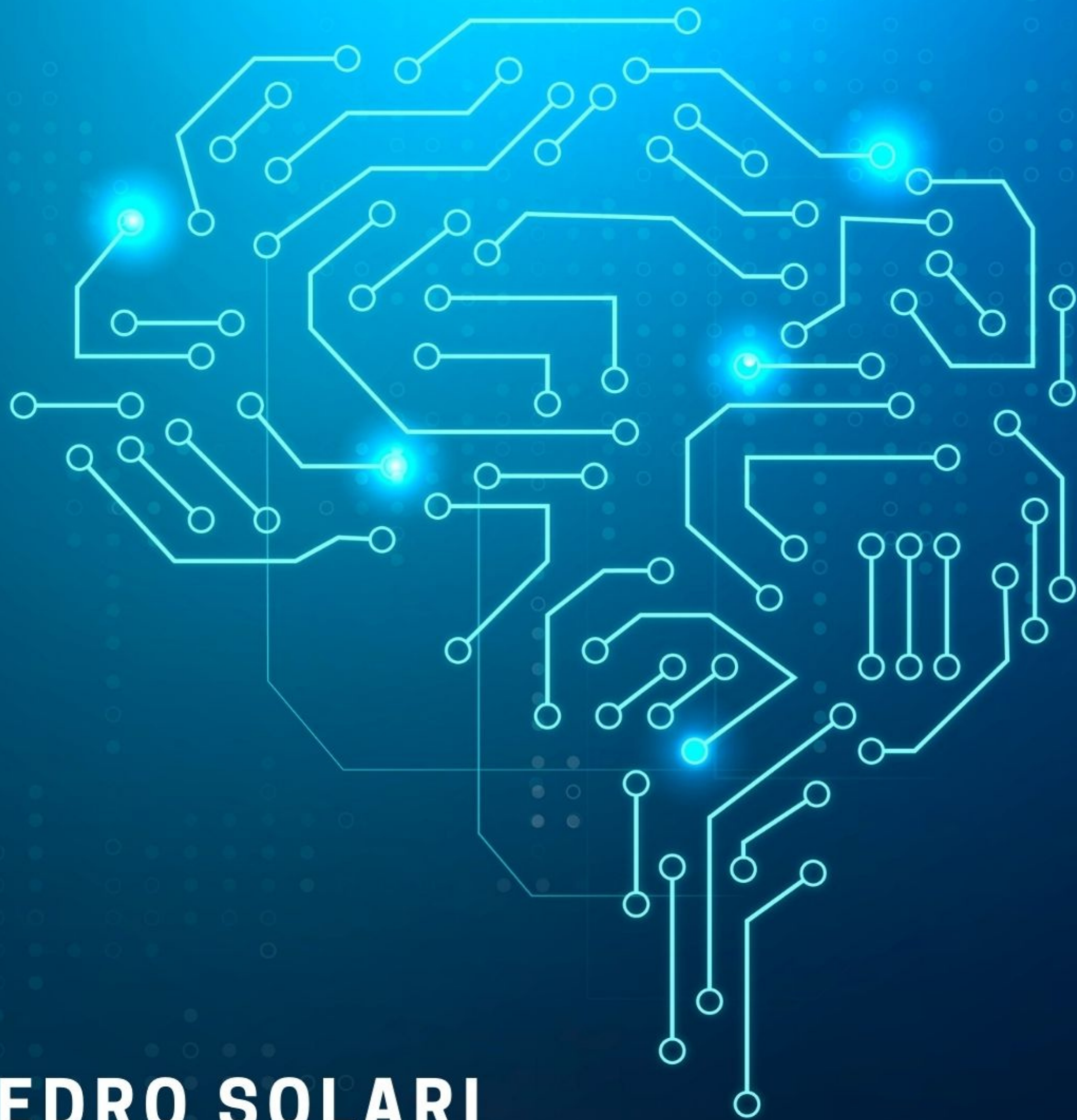


5a.
PARTE



JOSE PEDRO SOLARI

RECONFIGURA TU CEREBRO

PARA EL EMPRENDIMIENTO

El paso a paso para desbloquear las trabas de tu pasado, que impiden emprender, y lograr la actitud de un emprendedor exitoso.

Entrena tu pensamiento estratégico; un factor clave de éxito empresarial

¿Qué es el pensamiento estratégico? Es un enfoque que mira el presente con perspectiva de futuro. Indica la habilidad para comprender rápidamente los cambios de sí mismo y del entorno, las fortalezas y debilidades e indica la facilidad para encontrar las necesidades, oportunidades de cambio y la mejor respuesta en diferentes contextos. También describe la habilidad de anticipar, visualizar, evaluar y responsabilizarse por el impacto de sus acciones. Es una de las competencias que se aprende y se afianza con la práctica.

Todo el mundo quiere tener una ventaja cuando hace negocios. Al fin y al cabo, ser el primero en sacar un nuevo producto innovador te sitúa por delante de la competencia. Pero, ¿cómo se puede hacer esto? ¿Pensar estratégicamente te dará una ventaja competitiva en los negocios? Y si es así, ¿cómo?

¿Porqué es importante una ventaja competitiva? En el mercado actual hay millones de productos y servicios disponibles para atender las necesidades de particulares y empresas. Ser capaz de identificar y explotar las características y beneficios de tu producto o servicio y mostrar cómo es mejor o diferente de su competencia es tu ventaja competitiva. Proporcionará a tu empresa las herramientas necesarias para aumentar las ventas, mejorar sus márgenes de beneficio y garantizar la supervivencia de tu negocio en un mercado donde cada empresa pelea por su espacio.

Si piensas estratégicamente respecto a cómo puedes obtener una ventaja competitiva con tu empresa, podrá encontrar formas o ideas nuevas e innovadoras para tu servicio o producto.

Pensar estratégicamente requiere que evalúes constantemente tu negocio y, el sector o industria en la que participas y que apliques cualquier nuevo conocimiento. Tu objetivo es utilizar los conocimientos para reforzar la diferencia de tu empresa y lograr una ventaja competitiva.

Esto significa tomar decisiones inteligentes a diario y saber hacia dónde te diriges. Mira tu empresa. Investiga diversas fuentes de información alternativas sobre tu negocio, los competidores y el sector industrial en el que participas.

Una vez que tengas esta información, estarás equipado con las herramientas para desarrollar nuevas ideas. Tómate tiempo para replantearte las cosas y reflexionar sobre tus opciones antes de tomar una decisión. Aprovecha el tiempo para crear ideas y soluciones innovadoras.

Pensar estratégicamente te permite establecer un plan, ejecutarlo y ajustarlo

para que tu producto o servicio se adapte mejor a las necesidades de tus clientes.

Las habilidades necesarias para el pensamiento estratégico te ayudan a ser innovador. Pensar fuera de la caja, tener una mente abierta y mostrar empatía por tus clientes permite que tu creatividad abra posibilidades.

Pensar estratégicamente significa centrarse en el futuro. Anticipa lo que tiene que ocurrir, lo que puede ir mal y con quién puedes trabajar o hacer alianzas. Eres capaz de ver patrones de comportamiento de tu mercado, detectar tendencias o nuevos desarrollos tecnológicos o modificaciones a la legislación que pueda afectar la marcha de tu negocio en el largo plazo.

¿Eres capaz de interpretar la información que has recogido y convertirla en un plan con pasos concretos que te lleven al éxito?

El pensamiento estratégico puede hacer que tu empresa avance hacia el futuro con productos o servicios innovadores. Dedicar tiempo a recopilar información sobre tus competidores y sus servicios o productos. Analiza, interpreta y piensa con originalidad mientras desarrollas tus productos. Solo una vez hecho lo anterior puedes tomar una decisión bien informada, establecer un objetivo y crear un plan de ejecución.

¿Significa crear estrategias como en una guerra? ¿Es una habilidad con la que se nace o algo que se aprende? El pensamiento estratégico parece una vaga palabra de moda que los directores generales lanzan para parecer importantes.

En realidad, el pensamiento estratégico es una habilidad que todos podemos aprender. Es la forma en que planificamos, pensamos y nos hacemos preguntas para crecer y aprender mientras trabajamos hacia un objetivo. Es abrazar lo que eras cuando eras niño y preguntar, sobre todo, "¿por qué?".

Pensar estratégicamente se basa en una combinación de conocimientos, experiencias y tus corazonadas. Se trata de asumir riesgos calculados y no calculados que esperamos que den sus frutos en el futuro.

Tres comportamientos que inspiran el pensamiento estratégico

Cambiar el enfoque es más fácil de decir que de hacer. Para cultivar una mente en el pensar estratégicamente, estos tres comportamientos te pueden ayudar.

1.- Cuestionar el por qué. No aceptes hacer una tarea de una manera determinada sólo porque es la forma en que siempre se ha hecho. Pregúntate por qué se hace así.

O si hay una forma mejor de hacerlo. Pensar estratégicamente es conocer para poder tomar una decisión informada. Hacer preguntas y escuchar las opiniones de los demás ayuda a suministrar la información que necesitas para tomar una decisión bien informada.

2.- Observa todo. Pasar cada minuto del día haciendo cosas y consiguiendo cosas puede parecer productivo. Pero no te permite pensar estratégicamente en lo que estás haciendo. En su lugar, retrocede un paso de vez en cuando y observa lo que está sucediendo. Busca las áreas que podrían ser más eficientes, quién está haciendo qué y en qué medida cada actividad está ayudando a que las cosas avancen. Observa de forma crítica el panorama general y la forma en que las piezas encajan.

3.- Reflexiona sobre tu día. Piensa en lo que te dio energía o te la quitó. Reflexiona sobre las actividades que ayudaron a la organización a avanzar o que fueron una pérdida de tiempo. El tiempo de reflexión diario permite preguntarte si estás en el camino correcto, desarrollar soluciones y mantenerte en el camino de tus objetivos. Aquí es donde la inspiración y la creatividad tienen la oportunidad de crecer y dejarse ver.

Cuando te centras en hacer y conseguir algo haciendo esto y aquello, estás trabajando duro. Pero no estás pensando estratégicamente.

En cambio, deja de centrarte en hacer las cosas. Establece objetivos sobre lo que quieres en el futuro y cómo puedes ayudar a la organización a ganar.

Pensar estratégicamente es inspirador. Te ayuda a pasar de avanzar sin pensar los movimientos a planificar, observar y ejecutar de forma que tú y tu equipo alcancen el éxito.

¿Tienes lo que hay que tener para ser un pensador estratégico?

El pensamiento estratégico es una habilidad respecto de cómo pensamos, evaluamos, observamos, resolvemos problemas y creamos un futuro para nosotros mismos y para los demás. Básicamente, es saber qué quieres conseguir y cómo conseguirlo. No siempre es fácil desarrollar un enfoque estratégico, ya que se trata tanto de la mentalidad como de las técnicas que utilizas para lograrlo.

Los pensadores estratégicos son capaces de ver el panorama general, identificar el posible impacto y establecer un plan para conseguirlo. Algunas de las cualidades principales que los pensadores estratégicos tienen en común:

1. Tienen la capacidad de pensar de forma lógica y creativa, utilizando tanto el lado izquierdo como el derecho del cerebro.

2. Los pensadores estratégicos pueden desarrollar una visión claramente delineada y enfocada a las necesidades empresariales o personales. Son capaces de vislumbrar escenarios futuros. ¿Qué es lo más probable que ocurra?, ¿Cómo me afectará?, ¿Qué puedo hacer para aprovechar sus oportunidades?.
3. Son capaces de crear flexibilidad en sus planes mediante la creación de puntos de referencia para guiarlos y reconocer las oportunidades para revisar los planes cuando sea necesario.
4. Los pensadores estratégicos son conscientes y perceptivos de sí mismos y de lo que les rodea. Reconocen sutiles pistas externas e internas para guiar su dirección y aprovechar las oportunidades para ellos mismos o para su empresa u organización.
5. Escuchan, oyen y comprenden lo que dicen los demás. Leen y observan todo lo que pueden para utilizarlo como guía.
6. Suelen tener momentos con ideas geniales mientras se relajan o realizan otras actividades.
7. Tienen una definición clara de su objetivo y desarrollan un plan de acción desglosado en tareas que tienen una lista de recursos necesarios o un calendario específico.
8. Los mejores pensadores se toman tiempo para sí mismos. Puede ser un retiro, un paseo por algún lugar especial para ellos, relajarse en el vestíbulo de un hotel histórico o una tarde a solas con una hoja de papel o un documento en blanco sólo para pensar.
9. Los pensadores estratégicos suelen ser aprendices de por vida, aprendiendo de cada experiencia que se les pone delante y en cada parte de la vida.
10. Son capaces de equilibrar sus inmensas cantidades de creatividad con un sentido de honestidad y realismo sobre lo que se puede conseguir a largo plazo. Se autodenominan optimistas realistas.
11. Se comprometen con un entrenador, un mentor, un grupo de compañeros u otro grupo, y a menudo buscan consejo, confían en ellos y les ofrecen ideas para que les den su opinión.
12. No juzgan y no se dejan limitar por juzgar sus propios pensamientos.
13. Los pensadores estratégicos son pacientes. No se apresuran a sacar conclusiones, ya que saben que las grandes ideas requieren tiempo para convertirse en un éxito en el futuro.

14. Ven un potencial de cómo debería ser el mundo y dan los pasos para llegar a él.
15. Los pensadores estratégicos establecen y se comprometen con los plazos.
16. Son conscientes de sus propios prejuicios.
17. Son observadores, observan antes de formarse un juicio.
18. Comprenden las intenciones, los deseos y las esperanzas de los demás.
19. Los pensadores estratégicos toman decisiones rápidas e informadas.
20. Son buenos comunicadores, transmitiendo eficazmente lo que quieren y necesitan a través de direcciones u órdenes claras.
21. Respetan los pensamientos y deseos de los demás.
22. Reaccionan con calma bajo presión.
23. Los pensadores estratégicos tienen un alto nivel de confianza y autoestima.
24. Conocen sus debilidades y buscan el consejo de otros en esas áreas.
25. Los pensadores estratégicos desarrollan habilidades que les permiten tener una visión, ver hacia dónde quieren ir, crear el plan y poner en práctica los pasos para llegar allí. Tú puedes desarrollar estas habilidades para convertirte en un pensador estratégico.

¿Cómo mejora el pensamiento estratégico y fortalecer tu capacidad de liderazgo?

El pensamiento estratégico es una herramienta clave en el liderazgo de una organización. Les proporciona la previsión y la perspicacia necesarias para el éxito a largo plazo cuando se aplica en toda la empresa.

Los trabajadores, y la gente en general, valoran a los líderes que no se centran únicamente en resolver el problema de hoy, sino que también miran al futuro. Los líderes planifican con antelación y calculan lo que hay que hacer hoy, mañana y en los próximos años para conseguirlo.

Hay muchas oportunidades para utilizar y mejorar las habilidades de liderazgo a través del pensamiento estratégico cada día.

Si practicas la resolución de problemas en cada fase de un proyecto, desarrollarás tus habilidades de pensamiento estratégico.

Los buenos líderes piden a los demás su opinión sobre los problemas y consideran otras soluciones. Ofrecer comentarios constructivos a los miembros del equipo a lo largo del proceso les ayudará a comprender lo que funciona o no, así como a tener la oportunidad de utilizar el conocimiento de inmediato. Al hacer esto, los miembros de tu equipo te respetarán y confiarán en que les ayudarás a hacer lo correcto.

Cuando mejoras tus habilidades de pensamiento estratégico y las pones en práctica con los demás, te conviertes en un mejor comunicador. La comunicación eficaz es uno de los principales atributos de un líder con pensamiento estratégico. Al desarrollar buenas habilidades de comunicación y ser capaz de describir claramente las acciones que se requieren, unirás a todos para trabajar por un objetivo común.

Ser un buen comunicador significa tener una política de puertas abiertas y mantener reuniones individuales con los miembros del equipo. Te haces accesible para hablar de cualquier cosa.

La comunicación incluye también la capacidad de escuchar. Es importante escuchar lo que tus colaboradores o los miembros del equipo tienen que decir. Los líderes hablan y escuchan bien.

Tus trabajadores necesitan saber que escuchas sus preocupaciones e ideas. Esto ayuda a levantar la moral y hace que tu empresa mejore, ya que estás recibiendo las aportaciones de toda la gente.

Mark Twain dijo: "La sabiduría es la recompensa que obtienes por toda una vida de escuchar cuando hubieras preferido hablar". Un líder practica la escucha y adquiere los conocimientos necesarios para resolver problemas, mejorar los servicios o productos y crear un ambiente más fuerte en la empresa.

Los líderes con pensamiento estratégico tienen un enfoque de colaboración que crea transparencia en la empresa. Estar genuinamente interesado en colaborar con tu equipo les permite saber lo que piensas y a tí saber lo que ellos piensan. Esto construye confianza.

Un líder con pensamiento estratégico es franco sobre sus éxitos, sus fracasos y las razones para elegir ciertos objetivos o planes en lugar de otros. Este nivel de honestidad y responsabilidad se gana el respeto de tu equipo y anima a éste a seguir tu ejemplo.

La pasión y el compromiso se manifiestan a través de su entusiasmo por el proyecto

o su misión. Esto hace que los demás se entusiasmen porque ven y sienten tu entusiasmo.

Al mismo tiempo, el compromiso es lo que permite hacer el trabajo con la capacidad de mantenerse centrado en lo que hay que hacer para tener éxito. Demostrar a tu equipo que eres apasionado y estás comprometido significa hacer el trabajo junto a ellos. Ellos lo ven, lo que aumenta su motivación y su respeto por ti.

Mejorar tus habilidades de pensamiento estratégico te ayuda a ser un mejor líder, ya que los miembros de tu equipo te ven apasionado y comprometido con los objetivos. Sienten que pueden confiar en tu liderazgo porque eres sincero sobre el proyecto y todos los altibajos que éste conlleva. Tu comunicación abierta y la buena capacidad de escucha dejan la puerta abierta para que puedan acudir a ti cuando tengan problemas o ideas.

Si trabajaste y analizaste los puntos para reconocer tu pensamiento estratégico, aquí tienes un programa de trabajo para fortalecer esa competencia clave de los emprendedores. Busca las siguientes señales para ayudarte a ver qué atributos tiene un pensador estratégico y convertirlas en parte de tu ADN.

1.- Tienes tendencia a la autorreflexión. Te encuentras reflexionando con regularidad sobre las tareas que ya has completado, las conversaciones que has mantenido o las experiencias que esperabas que hubieran sido diferentes.

Los pensadores estratégicos son capaces de desmontar un acontecimiento una vez terminado para comprenderlo en su totalidad y adoptar ese conocimiento para aprender a hacerlo mejor la próxima vez. Revive los momentos clave para que puedas entender el panorama general.

2.- Siempre estás haciendo preguntas. Cuando no entiendes algo, quieres hacer preguntas. Algunas personas no se molestan en formular preguntas sobre lo que no conocen o no están seguras de cómo hacer las preguntas adecuadas. Se limitan a hacer suposiciones o a realizar el proyecto y a preguntar después.

3. Si estás continuamente tratando de aprender, trabajando para entender, o para evitar posibles problemas, eres un pensador estratégico. Te haces preguntas como: "¿Cuál es el resultado deseado y a quién beneficia? ¿Por qué es importante para nosotros? ¿A quién afectará esta decisión? ¿Qué significará para nuestro equipo dentro de un mes? Si esto no funciona, ¿Cuál es el plan alternativo?".

4. No se desperdicia el esfuerzo duplicando el trabajo. Te frustras cuando dos o más personas o equipos realizan el mismo trabajo o algunas de las mismas tareas que terminan desperdiciando recursos y tiempo.

5. *Compartimentas las distracciones con facilidad.* Te resulta fácil agrupar y ordenar tus numerosas responsabilidades. Dejas de lado las distracciones y te centras en lo que es tu tarea más inmediata. No te cierras mentalmente ni empiezas a entrar en pánico al pensar que tienes múltiples tareas que hay que ver terminadas al mismo tiempo o poco después.

6. *Eres decisivo cuando es necesario.* Reúnes la información necesaria de forma competente y mantienes la cabeza fría. No permites que una decisión difícil te cause estrés. Tienes confianza y conocimiento en tu elección.

7. Te fijas objetivos con regularidad. Desglosas los objetivos más importantes en tareas más pequeñas. Entiendes por qué vale la pena el tiempo que te lleva hacer algo.

Te entusiasma marcarte objetivos profesionales y personales. Tienes la vista puesta en tu futuro.

8. Te emociona ayudar a los demás a dar lo mejor de sí mismos. Quieres ayudarles a alcanzar su potencial.

9. Aceptas de buen grado la retroalimentación. Aceptas la ayuda de los demás. Tienes una mente abierta y disfrutas trabajando con los demás.

10. Planificas tu carrera en años o meses. Imaginas quién serás dentro de uno a cinco años. Empiezas por hacer el trabajo de base ahora para alcanzar tu visión de futuro. Lo más probable es que lleves estos rasgos a todas las áreas de tu vida.

Aquí tienes un cuestionario para que entrenes esta competencia aplicada a tu empresa o proyecto de emprendimiento. Estas representan las áreas mínimas en las que un empresario, con mirada estratégica debe evaluar y observar en el largo plazo:

1. Cliente

a.- ¿Quién es tu cliente? ¿Por qué te compran? ¿Cómo lo averiguaste? ¿Por medio de encuestas a clientes, consultores o internamente?

b.- ¿Te centras en la experiencia del cliente o en su producto?
¿Interactúas con tus redes de clientes o pretendes crearlas?

c.- ¿Cuál es tu propuesta de valor para el cliente? ¿Está definida por tus productos o por las necesidades cambiantes de los clientes?

d.- ¿Cuál es tu primera prioridad? Maximizar el rendimiento de los accionistas o crear valor para los clientes.

e.- En lo que respecta a los clientes, ¿cómo está cambiando tu organización desde un enfoque de "cuántos clientes" a "quién es nuestro cliente más rentable"?

f.- ¿Cuáles crees que serán las futuras necesidades de tus clientes dentro de 5-10 años y cómo esperas satisfacerlas?

2. Mercado y competidores

a.- ¿Escaneas constantemente el mercado en busca de nuevos competidores y sustitutos?

b.- ¿Te centras en las necesidades cambiantes de los clientes?

c.- ¿Tu enfoque competitivo es vencer a tus rivales o está abierto a cooperar con sus rivales para ofrecer la mejor propuesta de valor al cliente?

d.- Imagínate dentro de 5 años. ¿Qué es lo que más envidian tus competidores de tu empresa?

e.- ¿Qué es lo que más respetan sus competidores de su empresa? ¿En qué es tu empresa la "mejor" en su campo o industria?

f.- ¿Cómo te mantienes al tanto de los cambios en las tendencias globales, competitivas, de mercado, económicas y tecnológicas para descubrir oportunidades ocultas?.

3. Tecnología

a.- ¿Evalúas las nuevas tecnologías en función del impacto que tendrán en tu negocio actual? ¿Cuáles son los parámetros que revisas?

b.- ¿Evalúas las nuevas tecnologías en función de cómo podrían crear un nuevo valor para tus clientes?

4. Toma de decisiones

a.- ¿Cómo tomas las decisiones en tu organización? Mediante el análisis, el debate y la experiencia de los participantes. O mediante experimentos y pruebas.

b.- ¿Cuentas con sistemas de recogida de información para tu organización? ¿Qué tipo de información obtienes? ¿Es información relevante para la toma de decisiones?

5. Iniciativas estratégicas

a.- ¿Cuál es la capacidad de respuesta de tu organización a la hora de establecer la dirección y las iniciativas estratégicas? ¿Hay flexibilidad para adaptar la estructura, los sistemas, los procesos para alcanzar los nuevos objetivos estratégicos?

b.- ¿Hay conversaciones en torno a la nueva estrategia/iniciativa en la organización antes y después de la decisión?

c.- Cuando imaginas dónde quieres que esté tu empresa dentro de 10 años, ¿qué objetivos ambiciosos crees que va a conseguir tu empresa? Para alcanzar tus objetivos ambiciosos de largo plazo, ¿qué ideas y estrategias innovadoras has tenido que crear?

d.- ¿Qué "enemigos", externos o internos, tendrás que vencer en el camino para lograr sus objetivos ambiciosos?

6. Modelo de negocio

a.- ¿Tienes tu modelo de negocio definido con la propuesta de valor para el cliente; la fórmula de beneficios y su escalabilidad; los recursos y procesos clave, las capacidades, las personas y la cultura que te ayudan a proporcionar la propuesta de valor definida?

7. Agilidad organizativa

a.- ¿Con qué criterios asignas los recursos a las diferentes divisiones o es más o menos lo mismo cada año? ¿Cómo es tu capacidad de respuesta ante escenarios en constante cambio, nuevos desafíos, introducción de nuevas tecnologías?

b.- ¿Qué y cómo cambiarías si tuvieras que mejorar 10 veces o ser más grande en los próximos 12 meses?

8. Métricas de rendimiento clave

a.- ¿Dispones de indicadores clave de rendimiento (KPI) que supervisen la dirección de tu empresa? ¿Cuáles son? ¿Son principalmente financieros, operativos o de ventas?

b.- ¿Las métricas clave de rendimiento están relacionadas únicamente con el mantenimiento de tus negocios actuales? O sus métricas de negocio se adaptan a los cambios de estrategia y a la madurez de una línea de negocio.

9. Fracasos

a.- ¿Intentas evitar el fracaso en las nuevas empresas a toda costa o aceptas el fracaso en las nuevas empresas pero buscas reducir los costos y aumentar el aprendizaje?

10. Gestión de personas

a.- ¿Los directivos rinden cuentas y son recompensados por los resultados de objetivos pasados o por los objetivos a largo plazo y las nuevas estrategias? ¿O tu pauta de evaluación cambia cada año?

b.- ¿Puedes influir en los cambios culturales de tu empresa? ¿O se desarrollan orgánicamente y no tienes control?

c.- ¿Existen programas de desarrollo de competencias? ¿Cuál ha sido el resultado?

d.- ¿Está la gestión del talento alineada con sus iniciativas estratégicas?

e.- ¿Puede cambiar la estructura de su organización en función de las necesidades? ¿Las funciones y responsabilidades están bien definidas o son arbitrarias?

Ejercicios para mejorar tu competencia de pensamiento estratégico

Por último, aquí tienes una lista de ejercicios sencillos pero muy eficaces para entrenar esta competencia fundamental:

Renuncia a lo ineficaz

No continúes haciendo algo que es bastante probable que no funcione, ni que genere los resultados esperados, por mucho que pienses que en algún momento resultará útil y por mucha energía que hayas puesto en ello.

Ten la mente abierta y predisponte a cambiar de rumbo, aunque sea un esfuerzo y lidies con la incertidumbre. Siempre es mejor la incertidumbre que seguir con la certeza de que no va a funcionar.

Enfréntate a opiniones diversas.

Propone una actividad a un grupo y lidera un plan de acción, lidia con intereses, motivaciones y comportamientos distintos. Observa qué valor agregas en cada intervención. Escribe una lista de las dificultades, resistencias y soluciones que has encontrado, tanto de ti mismo como de los otros.

Consigna una conclusión de tus hallazgos. Desarrollar un buen enfoque no es fácil, pero el resultado hace la diferencia entre un líder promedio y otro excepcional.

Piensa en muchas preguntas acerca de lo que quieres conseguir resolver con tu intervención. Detecta cuáles son los puntos clave, identifica lo importante de tu estrategia y proyecta las variables aleatorias que pueden presentarse como obstáculos. Concibe la incertidumbre como un gran desafío, justamente es la estrategia la que se renovará constantemente.

Compárate con un modelo de comportamiento estratégico

Elije a alguien a quien admires y compórtate como él o ella durante todo un día. Analiza luego qué aspectos difieren entre el actuar de tu modelo y tus comportamientos diarios

Ten un espíritu pionero

Interactúa naturalmente con los procesos de error y equivocación que originan el aprendizaje. El pensador estratégico mantiene el foco en sus ideales. No descarta inmediatamente ideas que, a priori parecen imposibles.

Explora tu capacidad de unir conocimientos disponibles en tu memoria para resolver nuevos problemas.

Formula alguna pregunta que nunca te hayas hecho y contéstala sin buscar información. Luego, investiga y verifica la distancia con tu hipótesis.

Mantente informado de tendencias en el mercado.

Con esta información, retroalimenta y corrige el desarrollo del producto o de tu modelo de negocio.

Enfréntate a escenarios desconocidos.

Conversa sobre algún tema desconocido con gente que no conozcas en profundidad, pregúntale a cada uno su punto de vista y saca una conclusión.

Flexibiliza la estructura de tu organización.

Permite e incentiva los cambios para mejorar el compromiso y motivación de tus equipos.

Estimula las capacidades de los talentos de tu empresa.

Concibe que los talentos prefieran tener un rol estratégico y liderar un emprendimiento antes que obtener un ascenso jerárquico. Promueve el fin de la burocracia y el fin de la lógica tradicional. Simplifica procesos concibiendo al usuario como figura de autoridad para gestar la flexibilización.

Por último, cuanto más alineada esté tu visión del futuro con la cultura organizacional, más reputación y autoridad tendrá tu organización en el mercado. El pensamiento estratégico es tu clave para adelantarte, aprovechar las tendencias y, por ende, adquirir posiciones de privilegio frente a tus competidores.

Copyright © 2021 José Pedro Solari A.
All rights reserved.

Este es un extracto del libro "**RECONFIGURA TU CEREBRO para el emprendimiento**" de *José Pedro Solari*.

Si quieres la versión completa, encuéntrala en este enlace:

[\[RECONFIGURA TU CEREBRO\]](#)