



Si no está roto...¡rómpealo!

Y otros consejos poco convencionales para un mundo de negocios cambiante

por Robert J. Kriegel y Louis Patler

RESUMEN EJECUTIVO

Para mantener el paso de los cambios en los negocios, es necesario un cambio fundamental en la forma de pensar.

Las premisas, creencias y hábitos que pudieron haber funcionado bien en el pasado, serán desafiados en el futuro. La sabiduría convencional debe ser sustituida por la no convencional, más adecuada para los tiempos de incertidumbre en que vivimos. Combinada con el deseo de innovar y de tomar riesgos, la sabiduría no convencional puede impulsar una empresa hacia la cima.

Kriegel y Patler enseñan a liberar la creatividad interna, para explorar nuevos caminos. Aprenderá a romper las reglas de negocios, lo que le distinguirá del montón, y lo iniciará en un viaje lleno de aventuras, pero sobretodo rentable.

La sabiduría no convencional

El cambio ocurre tan rápido, que tambalea incluso las bases de las empresas más estables. De una forma veloz, las innovaciones de hoy se convertirán en las antigüedades de mañana.

La supervivencia de cada negocio depende de su destreza para cambiar, algo a lo que la mayoría de la gente teme. El pensamiento convencional que lideraba los negocios en el pasado, jamás funcionó realmente, y está totalmente obsoleta en el mundo de hoy. Aferrarse a esta sabiduría tradicional es la forma segura de llevar un negocio al fracaso.

Seguidamente algunos elementos de la sabiduría no tradicional.

Acepte lo inesperado

- El momento ideal para cambiar es cuando no parece necesario.
- Si usted se propone cambiar cuando se encuentra en la cresta de la ola, podrá hacerlo con mayor facilidad que cuando está inmerso en ella.
- Si no se atreve a hacer las cosas o a tomar las decisiones, estará perdido. Muévase antes de que lo muevan.
- La competencia induce a la conformidad. Rompa las reglas y cambie el juego.

Ponga fuego en su corazón

- La diferencia entre un buen gerente y un líder dinámico e inspirador, va mucho más allá de sus habilidades – está en la pasión.
- Sin pasión, no logrará nada ni llegará a ningún lado. Es mucho más fácil perseverar si hay pasión.
- La pasión enciende el fuego del verdadero conocimiento. El compromiso es el encargado de llevarlo a los resultados.

Avive el fuego – no lo empape

- Acepte los contratiempos y aprenda a sobrellevarlos, no se atemorice por ellos.
- Las fuerzas que están mas allá de su control, se le atravesarán en su camino; es necesario estar atento a lo que ocurre en el ambiente.
- Nunca apague el fuego que otros tengan encendido.

Los sueños son metas con alas

- Vaya más allá de los números. Generalmente, los números no mienten, pero raramente ofrecen una visión completa del panorama.
- Olvídense por un momento de las ganancias. Estas pueden llevarle a buscar motivos para desechar las ideas nuevas.

Intente hacerlo fácil

- No trate de hacerlo todo por usted mismo.
- Se pueden enseñar nuevos trucos a un perro viejo, pero sólo si éste desea aprenderlos. Si no quiere aprender, busque un perro nuevo.
- Algunas personas prefieren “malo conocido” que bueno por conocer, y usan esto como excusa para no probar lo nuevo. Olvídense de lo malo. Las ideas nuevas no son malas, son su única fuerza positiva.
- Lo más rápido no es siempre lo mejor.

Atrévase a jugar con el éxito

- Si usted no coquetea con el éxito, alguien más lo hará y tomará ventaja de su complacencia. Si usted no mejora sus productos o servicios, lo hará otra empresa.
- En un ambiente de cambio, no existe “el producto terminado”. De allí el concepto japonés de *kaizen*, “mejoramiento continuo”. Comience por aceptar que el status quo no es perfecto.
- Piense en el proceso, no en el producto. De esta forma, el producto no se estancará a medida que el ambiente alrededor evolucione.
- Como los grandes atletas y artistas, que jamás se sienten satisfechos con sus desempeños y creen que lo pueden hacer mejor en una próxima oportunidad, los negocios deben buscar mejoras continuas en todas sus áreas.
- El éxito no debe usarse como pedestal, sino como trampolín, para mantenerse en movimiento y alcanzar mayores alturas.

Hacerlo con cuidado...es peligroso

- El peor consejo de la sabiduría convencional seguramente es hacerlo con cuidado – es el camino más rápido hacia el fracaso.
- Ninguna persona ha llegado jamás a un lugar sin correr riesgos antes.
- Cuando usted juega “para no perder”, está automáticamente optando por no ganar, ya que está demasiado ocupado protegiéndose como para conseguir lo que verdaderamente desea.
- Por el miedo a tomar decisiones erróneas, hacemos justo eso.
- Cuando el miedo es lo que le motiva, no podrá ver las cosas claramente.
- El enfoque conservador – depender demasiado de las pruebas de mercado, insistir en decisiones por consenso, y decidir en base a presupuestos arbitrarios – nunca le llevarán a la cima.
- Asumir que administrar una empresa se limita a manejar el dinero es equivocado. No gastar más de lo presupuestado no implica que lo que se gastó se hizo correctamente.
- Si tiene miedo de perder, seguramente lo hará.
- Cambie de verdad. No se mueva hacia los lados, muévase hacia adelante, en forma distinta.

No compita...cambie el juego

- Si no le gusta el mercado, cámbielo. Defina su propio mercado y ofrézcale sus productos y servicios, no trate de encajar en el status quo.
- En lugar de medirse de frente con sus competidores, haga que su producto sea único, o que sirva un mercado en particular que los otros no puedan alcanzar.

- La única forma de caminar hacia el futuro, es “dejando pasar” el pasado. Rompa las reglas y podrá volar.
- Las empresas más exitosas e innovadoras emplearon un pensamiento convencional, sino uno bien original.
- Cuando un competidor copia su producto y lo vende por menos, cámbielo o elimínelo. El verdadero negocio es crear productos y servicios únicos, no competir.
- Evite a toda costa una nueva “guerra de las colas”.

Las mejores hamburguesas son de vacas sagradas

- Las “vacas sagradas” son aquellas cosas que usted siempre ha hecho de cierta forma, los sistemas, políticas, reglas, procesos y rutinas que se han vuelto “procedimientos estándares”. La gente teme tanto cambiar estos procedimientos, que se convierten en sagrados para todos, aniquilando por completo la creatividad. Estas son las ideas fijas, eso a lo que usted se refiere cuando dice “así ha sido siempre”.
- El hecho que así ha sido siempre, por sí solo, no garantiza que sea correcto o que no debería ser cambiado. De hecho, la mayoría de las vacas sagradas deberían volverse hamburguesas.
- Las fuerzas poderosas que trabajan contra el cambio, el mejoramiento y la innovación, son las creadoras de las vacas sagradas, que conllevan a la rutina.
- Usted no se puede mover rápidamente si está siguiendo un rebaño de vacas sagradas; y no puede reaccionar frente a los cambios, si no está dispuesto a “fastidiar” a sus vacas sagradas.

Piense como un principiante

- Empresas como The Body Shop o las que están basadas en Internet, salen frecuentemente de la rutina, innovan, cambian su forma de hacer negocio, y le ganan a las empresas tradicionales. ¿Cómo lo hacen? Simplemente son principiantes, y piensan como tales.
- Un principiante no tiene rutinas definidas, vacas sagradas, pensamiento convencional, o actitudes estilo “así ha sido siempre” que se atraviesen en su camino hacia la innovación.
- Un principiante no sabe lo que significa la palabra “imposible”. Sus ideas no tienen límites. A menudo, un principiante logra lo que los veteranos y expertos consideraban imposible.

Tome riesgos, pero no se exponga al azar

- El mayor riesgo es no correr ninguno.
- El riesgo no es lo mismo que la casualidad. Corra riesgos, no se lance al azar.
- No piense en los riesgos en términos negativos, porque no lo son. Un riesgo es una oportunidad. Arriesgarse inteligente y exitosamente es, de hecho, arriesgarse de forma calculada.

- La palabra riesgo ha sido asociada con las palabras: miedo, tontería, peligro y fracaso. No caiga en esa trampa.

Rompa el ciclo del miedo

- Hemos cambiado la libre empresa, por la empresa temerosa. El umbral del riesgo tolerable ahora está muy bajo.

- La aversión al riesgo nos lleva a cuestionar el futuro de los negocios.

- Los líderes de negocios deben convencerse de que el riesgo es un elemento necesario y beneficioso para realizar negocios.

- Pretender que se puede crear un ambiente de negocios sin correr ningún riesgo, más que ingenuo es mal negocio.

- El miedo previene a la gente de hacer que sus ideas innovadoras se conviertan en realidad.

- El miedo hace que las personas no sigan sus sueños, ni se desempeñen bien al estar bajo presión.

- El miedo causa la mayor parte del stress que sufre la gente.

- Para poder llevar la delantera, y afrontar retos de forma triunfante, hay que lidiar con el miedo. Esto significa actuar a pesar del hecho de que tenga que enfrentarse a ellos.

- El miedo es natural. Para conquistarlo, no deje que se interponga en su camino, porque distorsiona sus percepciones de la realidad, y se mete dentro de usted.

- Haga las cosas que quiere a pesar de su miedo, y el mundo entero se abrirá ante usted.

Este Resumen ha sido parcialmente patrocinado por:



Directorio y Buscador de Negocios
en Hispanoamérica



SeguRed.com – El portal de la seguridad



Estadísticas e Investigación de Mercado Digital
en Latinoamérica

¿Le gustó el Resumen? Compre el libro en: <http://www.resumido.com/es/libro.php?cod=171>