



## ¿Ve oportunidades que la competencia no ve?

Tom Kelley, director general de IDEO, suele citar una frase del célebre novelista francés Marcel Proust “**Lo que quieres cambiar depende de lo que ves**”, y Kelley añade “Las empresas más exitosas no sólo superan a sus rivales: redefinen los términos de la competencia adoptando ideas únicas en un mundo en el que todos piensan como los demás. Lo que tienen que hacer los líderes es ver oportunidades que otros no ven”.

Ya sabemos que los latinos somos de naturaleza algo ciclótica, qué le vamos a hacer, pero es que hemos pasado de una euforia colectiva a un desconcierto depresivo que demasiadas a menudo nos nubla la vista a la hora de detectar oportunidades. Y no están los tiempos para dejar pasar las oportunidades.

La pregunta que nos planteamos suele llevar a otra pregunta: **¿Y cómo se ven oportunidades que la competencia no ve?** Esta sí que es la pregunta del millón, si tuviéramos la respuesta... a buenas horas estaríamos trabajando con el ahínco que todos le estamos poniendo ¿no?

Bien, nuestra experiencia nos lleva a aplicar un truco que a veces funciona... que es convertir la pregunta en una pregunta negativa, a ver si así encontramos pistas que nos orienten: **¿Y cómo NO se ven oportunidades que la competencia no ve?**

Pues allá van unas cuantas ideas:

- **Haciendo lo mismo que hasta ahora.**
  - Si nos va fenomenal, pues a mejorar de manera continua el qué y el cómo lo hacemos.
  - Si necesitamos y/o deseamos mejorar, hemos de reflexionar acerca de qué habríamos de cambiar, dejar de hacer o pasar a hacer.
- **Haciendo lo mismo que la competencia.**
  - Los que navegamos a vela sabemos que si en una regata no vas el primero, seguir la estela de los de delante es dar por perdida la competición.
  - Si deseamos reposicionarnos hemos de intentar hacer cosas diferentes que la competencia, con ello aumentaremos las opciones de destacarnos.
- **Tomando la visión del líder como LA VISION, en mayúsculas.**
  - Aunque esta manera de funcionar nos haya dado buenos resultados, siempre es mejor abrirse a otras perspectivas.
  - La suma de las capacidades de un equipo da mejores resultados que la suma aritmética de las capacidades de cada uno de los individuos que lo componen. Si no es así, es que no es un equipo.
- **Intentando cambiar cosas de manera rápida y radical.**
  - El exceso de velocidad es siempre una mala compañera. Y esto es algo que los estudiosos del mundo del motor saben

perfectamente, pues con la velocidad se crea un "Efecto túnel" que reduce drásticamente nuestro campo visual. Como las oportunidades se nos queden fuera de nuestro campo visual, no va a ser nada fácil que las veamos, o sea... a moverse más despacio.

- Si vemos las cosas siempre desde nuestro filtro personal, y si este es gris todo será gris, y si es amarillo todo será amarillo, mejor contamos con distintas personas para que cada quién traiga su filtro personal.

Hasta la fecha nuestro ratio de éxito aplicando estas (y otras) pequeñas reflexiones al trabajar con nuestros clientes ha sido del 100%. Y son bien sencillas de usar.

Es posible que a alguna persona la lectura de estas propuestas le pueda generar alguna resistencia a pasar a la acción por lo que permítenos cerrar esta news con el siguiente aforismo para aquellos a los que les corresponda: **"Si es importante para ti, encontrarás un camino. Y si no, encontrarás una excusa"**.