



## ¿Somos capaces de digerir el permanente cambio y convertirlo en una ventaja competitiva?

Nuestro entorno es cambiante y siempre lo ha sido; esto no es ninguna novedad. Lo que es notable es la cada vez más alta velocidad a la que esto ocurre. Todo cambia muy deprisa, quizás demasiado deprisa, y de ahí nuestra pregunta inicial.

Lo que hoy es válido, no está garantizado que en unos meses lo siga siendo. La industria en la que estamos, sea cual sea, no tiene por qué tener un futuro garantizado. De hecho ¡no lo tiene! ¿Cuándo vistes por última vez a una persona utilizando una máquina de escribir como herramienta de trabajo?

Sin embargo, las cosas nunca cambian de repente. Aunque algunos cambios nos parezcan como aparecidos de la nada, ninguno llega de este modo. El cambio es muy "educado" y siempre llama a la puerta.

El cambio es algo que se manifiesta de forma paulatina y si observamos el entorno podemos ir intuyendo novedades que anuncian modificaciones que acabarán siendo radicales. Puede que no sepamos definir concretamente cómo será un determinado cambio que se avecina, pero lo que sí podemos prever es a qué industria, sector o actividad afectará. ¿O alguien duda de que la televisión tal como hoy la concebimos tiene los días contados y que su integración en internet y como herramienta de trabajo –además de ocio- es inevitable?

Para poder anticipar los cambios nos es indispensable disponer de información, ser curiosos y observar. Es cierto que hoy tenemos acceso a muchas más fuentes de información de las que podremos utilizar a lo largo de toda nuestra vida, y en unas cuantas reencarnaciones. Y tan mala es la desinformación por exceso como por defecto.

¿Qué podemos hacer para estar correctamente informados y tratar de que el cambio no nos sorprenda y nos quedemos sin, por ejemplo, clientes? Habitualmente los que saben de gestionar la información nos indican que no tenemos más remedio que ser muy selectivos. Siendo esto cierto, nos parece insuficiente.

Proponemos una fórmula un tanto provocadora para nuestro entorno ¿qué os parecería si **compartimos** con los demás lo que sabemos y nos interesa? Aunque "los demás" sean clientes, proveedores o, incluso, competidores directos. Sí, habéis leído bien: hablamos de compartir abiertamente nuestro conocimiento.

En muchas ocasiones la mejor forma de demostrar nuestro estatus de líder fuerte es compartir abiertamente. A lo mejor –y no dudamos de que así ocurre- hasta recibimos informaciones de otros que actualiza nuestro propio nivel de conocimiento.

Sobre los fundamentos de esta provocadora propuesta iremos publicando en nuestro blog [Dicere-wakab.net](http://Dicere-wakab.net).