



knowsquare.

PREPARADO POR

EUGENIO VIYUELA CASTÁN

1 DE ABRIL DE 2011

LA ERA DEL EMPRENDEDOR

ARTÍCULO

knowsquare.

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor y
Know Square S.L.

24 de Febrero de 2011. *Época de cambios o cambio de época. La nueva mente. La era del emprendedor.* Ponente: Natividad Pérez (Jung Project). Organiza: CADEMO (Confederación de Asociaciones de Empresarios de Madrid Oeste) y el Ayuntamiento de Majadahonda.

Los cambios de los últimos años van más allá de una crisis económica coyuntural. India lanza al mercado 350.000 ingenieros cada año y China tiene una enorme población con un IQ medio superior a la media occidental; está claro que el conocimiento no va a seguir siendo suficiente elemento diferenciador para mantener nuestro nivel de vida. Es necesario un cambio de modelo. Según Natividad Pérez, del mismo modo que la Era de la Agricultura, dio paso a la Era Industrial y ésta a la Era de la Información, ahora llega la Era Contextual donde lo importante es la capacidad para detectar patrones y oportunidades y combinar ideas aparentemente inconexas para convertirlas en algo nuevo. Es por tanto la Era del Emprendedor.

Después de siglos potenciando específicamente las habilidades del hemisferio izquierdo del cerebro (palabras, lógica, números, secuencias, linealidad, análisis, listas), en esta era adquieren renovada importancia habilidades desarrolladas en el **hemisferio derecho (ritmo, conciencia espacial, imaginación, soñar despierto, color, conciencia holística)**. En especial la capacidad para establecer relaciones, para capturar datos del entorno y establecer patrones.

Para potenciar la actividad del hemisferio derecho debemos cambiar muchos hábitos aprendidos. El hemisferio derecho se comunica mediante sensaciones corporales, imágenes, símbolos o emociones y es la puerta al inconsciente y a una percepción diferente de la realidad. La fase Eureka se puede describir como el momento en que ambos hemisferios funcionan a la vez.

A partir de ahí, Natividad propone y comenta con ejemplos una serie de herramientas que nos pueden ayudar a ser más creativos y a establecer estrategias de pensamiento más efectivo:

- **Estimulación de ambos hemisferios.** En concreto, nos propone las técnicas *Wingwave* de movimiento ocular y sonidos utilizadas en sesiones de *coaching* y *mentoring*.

- **Búsqueda de asociaciones y combinaciones.** De hecho, buena parte de las ideas empresariales más exitosas son combinaciones de procesos existentes en un sector aplicadas en un campo nuevo (ejemplo, McDonalds como aplicación de principio de eficiencia fabril en el sector de la restauración).

Buena parte de los diseños e inventos de Leonardo da Vinci surgen de la aplicación de asociaciones lúdicas e imaginativas. La observación detallada de la naturaleza le permitió establecer patrones estéticos e incluso principios que aún hoy se utilizan en geología.

- **Cambios de posición y perspectiva.** El mapa no es el territorio. Cada persona ve la realidad desde su perspectiva, su mapa del territorio. El genio creativo es capaz de verla desde diferentes puntos de vista, diferentes ángulos.

- **Tu galería de cerebros.** Pensar que haría una persona de referencia en un caso similar. Se pueden tener diferentes personas de referencia (filósofos, emprendedores,...) lo que permite adoptar no una sino varias perspectivas al enfocar una situación.

- **Centrarse en las soluciones.** Preguntarse para qué puede servir cada cosa, incluso las que hemos desechado en un proceso anterior (ejemplo, el descubrimiento del *post-it*). Edison guardaba en su taller inventos que no habían tenido una utilidad práctica y volvía sobre ellos cuando se enfrentaba a un nuevo problema.

- **Plantear los problemas de varias formas diferentes amplía el rango de búsqueda de soluciones.** Einstein nos decía que la clave no es encontrar la respuesta a viejas preguntas, sino hacernos nuevas preguntas, que antes no nos hayamos formulado.

- **Mapa mental (*mind map*).** Tony Buzan desarrolló esta manera gráfica de desarrollar ideas alrededor de un tema que se representa (lenguaje, pintura, signo) en el centro de una gran hoja en blanco para después empezar a desarrollar líneas de ideas que surgen de ese centro.

- **Visualizar la solución.** La visión crea realidad. Ver dónde quiero estar dentro de 3-5 años si no pudiera fracasar, si no tuviera problemas de dinero, sin limitaciones. A partir de esa visualización se vuelve a la situación actual marcando fases y objetivos intermedios para conseguir llegar a la meta visualizada.

Esta herramienta es especialmente útil para el emprendedor. Visualizar con gran número de detalles donde queremos estar, donde vamos a estar en un plazo medio provee la energía necesaria para hacerlo. Establecer bases y desgranar los medios necesarios para conseguirlo es el primer paso para la planificación estratégica necesaria para conseguirlo.

- **Sistema Jung.** Establecer 3 listas, ayudados por personas que nos conocen:

1. Habilidades, conocimientos y talentos en lo que soy mejor que la media.
2. Grupos que conozco, realizando todas las segmentaciones posibles.
3. Cambios del mercado, problemas, necesidades.
4. Combinar después los elementos de las 3 listas de todas las formas posibles, preguntándonos si podemos desarrollar una idea útil a partir de cada combinación de necesidad, segmento de mercado y capacidad propia.

Adjuntamos a este resumen la Presentación original de Natividad Pérez (Jung Project), repleta de frases y elementos para reflexionar.



knowsquare .