

## MANAGEMENT AUDIT

Audite Vd. mismo su propia capacidad de Dirección y Liderazgo como directivo o emprendedor. Le ayudarán las siguientes cuestiones que se reflejan a continuación. Se han seleccionado 10 cuestiones de interés en cada uno de nuestros 20 temas clave. En este tercer test presentamos el tema: “Cultura, Supuestos y Creencias”.

Si pretende ser un buen profesional cabe pensar que tendrá una buena respuesta a la mayoría de las cuestiones planteadas. No se deje engañar por las preguntas aparentemente inocentes. Pocas son evidentes.

### 03. - CULTURA, SUPUESTOS Y CREENCIAS

1	¿Por qué suele cometer errores una persona inteligente y competente?
2	<p>Observe el siguiente supuesto equivocado: "Información es poder". El supuesto correcto sería: "Información es responsabilidad". A continuación hay 4 supuestos erróneos. ¿Cuáles serían los correctos?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Digo la verdad, ya que veo que las cosas son como son.</li> <li>- Yo soy aquí el último mono.</li> <li>- Un líder es carismático y popular.</li> <li>- Tengo que controlarlo todo para que esté bien.</li> </ul>
3	<p>Observe el siguiente supuesto equivocado: "Yo soy así". El supuesto correcto sería: "Yo actúo así". A continuación hay 4 supuestos erróneos. ¿Cuáles serían los correctos?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Las decisiones deben consensuarse siempre en equipo.</li> <li>- La información que necesito está en internet, mi ordenador y la contabilidad.</li> <li>- Es un buen Director porque sus resultados económicos son buenos.</li> <li>- Soy tolerante. Todo es relativo.</li> </ul>
4	<p>Observe ahora 6 supuestos comerciales típicos y erróneos. ¿Cuáles serían los correctos?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Para vender mejor el precio tendría que ser más bajo.</li> <li>- Es mejor evitar a Clientes difíciles.</li> <li>- El servicio que doy, no es una cuestión personal.</li> <li>- A veces el Cliente carece de sentido.</li> <li>- Estimo con poco error la capacidad de compra del Cliente.</li> <li>- Los clientes actuales que conozco, son los buenos. Llevo trabajando 10 años con ellos.</li> </ul>
5	<p>Analice los siguientes 6 supuestos típicos sobre los que se suele sustentar una crisis empresarial o nacional. Observe lo estrechamente correlacionados que están entre sí y lo deshonestos que son. ¿Cuáles serían los supuestos correctos?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La finalidad de la empresa es ganar dinero.</li> <li>- A mí no me pagan por pensar.</li> <li>- A los directivos y empleados se les paga para trabajar.</li> <li>- No es mi problema. El que venga atrás que arree.</li> <li>- Quiero un trabajo cómodo, seguro y bien remunerado.</li> <li>- ¡Aquí hay que trabajar y vender más!</li> </ul>

<b>6</b>	Observe los 4 supuestos siguientes, típicos en los miembros de la Alta Dirección: <i>“Tenemos toda la información que necesitamos”.</i> <i>“Sabemos lo que quieren los empleados”.</i> <i>“Conocemos el plan para mejorar”.</i> <i>“Mi Comité de Dirección es un verdadero Equipo”.</i> La pregunta ahora es: ¿a qué error concreto puede dar origen cada uno de los 4?
<b>7</b>	Piense en los trabajadores de base de la línea de contacto directo con el cliente, producto o servicio ¿cuál es la mejor forma de evaluarlos?
<b>8</b>	¿Por qué puede asegurarse con certeza que dirigir una empresa es sobre todo dirigir un cambio cultural?
<b>9</b>	Los supuestos y creencias imperantes que se reflejan en la cultura de la empresa, para bien o para mal, ¿dónde tienen lugar y de dónde proceden?
<b>10</b>	El desafío que tiene que superar una empresa no tiene lugar en el campo de los conocimientos, ni procesos, ni tecnologías, ni aprovechamiento de las oportunidades del entorno... ¿En qué campo, en rigor, tiene lugar?