



David Gleiser
Consulting

A quemar las naves

¿Atascado/a? **Renunciar** a uno o varios aspectos que parecen fundamentales para nuestro modelo de negocio puede ser la clave para **desatascarnos e innovar**. Los seres humanos actuamos dentro de un mundo lleno de **puntos ciegos** y descubrirlos puede ser imposible. Es por ello que cuestionar nuestras prácticas aparentemente más luminosas o **cerrar nuestras avenidas de escape más evidentes** nos ayuda a encontrar caminos antes no vistos. ¿Cómo podemos unirnos al club de los exitosos que han adoptado la práctica de restar en lugar de sumar para mejorar sus resultados? ¿Qué podemos aprender de BMW (que abandonó su participación en la Fórmula 1), el Banco Grameen (que abandonó los préstamos con garantía) o del Circo del Sol (que abandonó los espectáculos con animales)? Recomendaciones para identificar qué elementos de nuestro repertorio podemos abandonar para descubrir el punto ciego.

Herramientas para revisar la manera como tomamos decisiones

¿Es posible **tomar decisiones racionalmente**? Cuáles son los obstáculos que enfrentamos para optimizar nuestras decisiones. **Tendencias habituales en la toma de decisiones**. ¿Podemos apartarnos de nuestros vicios decisionales? ¿Por qué las personas generalmente no concluyen que un vaso medio lleno y un vaso medio vacío son iguales? ¿Por qué no adoptamos las recomendaciones que le damos a los demás? ¿Es nuestro propio comportamiento igual al de un kamikaze? ¿Podemos realmente **elegir nuestra actitud hacia el riesgo**?

COACHING

david@gleiser-consulting.com

Tel. +57 1 6483042 (Colombia)
+1 (954) 719-0915 (USA)
Cel. +57 315 3883980