

# El Mejor Consejo Empresarial

¿Intuición contra → valorar más el consejo empresarial de tu colaborador, de tu contabilidad.....?

## NUMERO 1 → TODO NO ES UN MARTILLO

Especialízate.....

Y que tus colaboradores sean especialistas... (e innovadores por supuesto...)

Porque estamos además en tiempos nuevos, con nuevos retos, y nuevos enfoques, y el secreto, siempre es :

-ser necesariamente especialistas..... ya que un pediatra no es lo mismo que un ginecólogo, por ejemplo, pero... los dos son médicos....

Me gusta recordar un cuento, que quiero compartir contigo..... para sonreír con esta situación.....

-Necesito clavar un clavo, déjame alguna herramienta....

-¿Te sirve una llave inglesa?...

-Prefiero un martillo....

-Es que no tengo martillo....

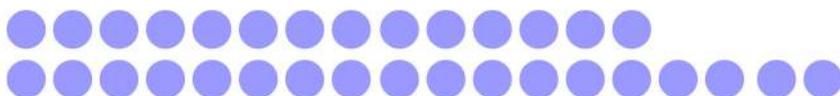
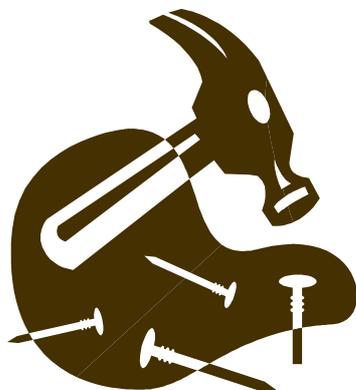
-¿Y algo más parecido?

-¿Te sirve un destornillador?....

-Prefiero un martillo....

-Es que no tengo martillo....

-Bueno déjame la llave inglesa y golpearé más fuerte..... ☺



¿Porque cuando tenemos algo que clavar, a todas las herramientas le vemos la forma de martillo que pueden tener?  
A veces arbitramos soluciones que no están hechos a medida, sino que son "parches" ¿aceptables?

Si aceptamos soluciones no especializadas, no innovadoras, aceptando golpear con cualquier cosa y no con un martillo, quizás no estaríamos trabajando con la calidad requerida en los tiempos que corren.  
Innova y especialízate, ..... no adaptes simplemente tu llave inglesa para utilizarla como un martillo,....

### NUMERO 2 → ABRE LAS VENTANAS

Y respira con intensidad y con curiosidad el paisaje empresarial, que siempre y cada día, es diferente del anterior.■

Efectúa un estudio serio, una vez al año, de nuestro mercado, nuestros competidores, nuestros colaboradores, etc.

Consigue establecer que en la batalla tenemos que conocer al enemigo, al igual que los aliados y colaboradores que tenemos son los mejores.

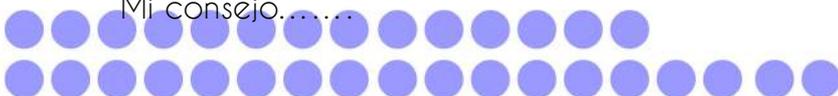
En los tiempos que corren, creo que habría que renunciar de forma voluntaria a las áreas de confort en las que estamos, y a destrozarnos las paredes de nuestra cárcel de lo cotidiano y de lo previsible.



### NUMERO 3 → CONFIA Y EXIGE de tus colaboradores

Según me comentáis, hay veces que no confiamos en la información que nos facilitan nuestros colaboradores, ..... si el financiero que nos ayuda, el asesor, el contable, el controller, lo está haciendo bien o..... es mejorable.....

Mi consejo.....



1).....confía plenamente (o cambia a tu colaborador, pero no dudes)

2).....y exige de tu colaborador, compromiso..... exige actualidad, exige innovación, y muchas veces ..... exige actitud.....

## El Mejor Consejo Empresarial

Y como muy bien sabemos, la actitud siendo muy importante queda complementada y condicionada siempre, por la formación, la actualización y la innovación (quizás, andar por el filo del cuchillo y tomar riesgos controlados...)

Un colaborador interno o externo, no es alguien que tenga todas las respuestas necesariamente, ni sepa explicarlo todo, ni conozca todos los

porqués, sino que simplemente se comprometa en solucionar con su especialización y conocimientos el área empresarial que te preocupa.

Por ejemplo.....una pregunta.....

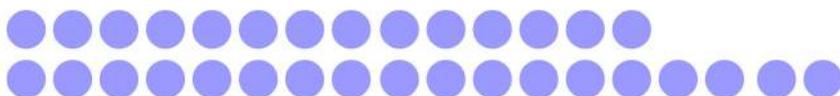
Ha tenido tu colaborador en el último mes, anticipándose, ¿alguna idea novedosa que poner en marcha, y que esté claro que aporta y crea valor, según tu criterio?

¿quizás ....en el último trimestre?

¿a lo mejor.....en el último año?.....

Y cuando mi colaborador crea valor, ¿Cómo lo mido?.....(porque lo que no se mide no existe....)

Se me ocurre finalmente otro cuento (supongo que lo conoces), que puede ser clarificador en lo que quisiera transmitir.....



## Dublino Asociados

Era un niño mirando hacia el suelo, y dando vueltas al pié de una farola de la calle, y al verlo, le pregunté si le podía ayudar, a lo que me dijo que se le había caído la llave de casa al suelo y que no la encontraba.....

Yo le ayudé a volver a verificar al pié de aquella farola, que, efectivamente, no se veía ninguna llave.....y le pregunté ...

-¿Pero estás seguro de que se te ha caído aquí?....

El me dijo...

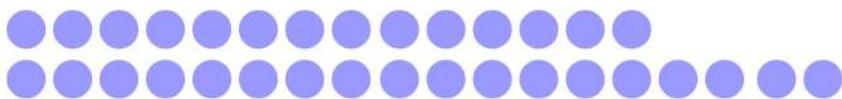
-No, aquí no.....en aquella otra parte

Dijo señalando otra parte de la calle... a lo que añadí....

-Y si se te ha caído allí, ¿porque la buscas aquí?

A lo que añadió

-Porque aquí hay luz, y allí no..... ☺



Dublino Asociados

# El Mejor Consejo Empresarial

Para buscar una llave, consigue de forma prioritaria la luz, y llévala exactamente donde haya caído ésta, y necesites buscar.....(y no al revés...)

Ese creo que es el secreto..... Y VALE PARA TUS COLABORADORES Y PARA TU CONTABILIDAD.....

## *Y SI TE ATREVES....*

Me he permitido mandarte un TEST de 10 preguntas, que medirá tus "formas empresariales", y que yo llamo "MEDICION DE LA SOLIDEZ DE LA INFORMACION".

Si te has subido en el "tren" de este test, ya me dices si te ha orientado.....

