**Reflexiones de un consultor de negocios.**

8- **Emprendedor, visionario, pero…. visceral**.

He tenido clientes que han sido empresarios exitosos en su trayectoria, que tienen visión, arrojo, y comprometidos con su objetivo.

Su proceso de decisión ha sido ágil, pero no siempre certero. Sienten que les come la urgencia. Por ejemplo, si quieren contratar a nuevo personal, lo hacen muchas veces sin mucho sustento de información porque tienen prisa.

El problema es que más temprano que tarde dicha contratación no fue lo mejor después de todo.

Tomar decisiones arrojadas o viscerales, puede ser muy temerario, y los resultados pueden volverse contra uno mismo. Así fue el caso de un cliente que apresuradamente buscó cubrir un nuevo puesto muy importante para su negocio y luego de tres contrataciones fallidas y más de un año transcurrido regresó al punto inicial, para volver a empezar.

Como consultores debemos alertar a nuestros clientes que tienen este perfil de decisión, a tomar las cosas con mayor sosiego, evaluación y fundamento, aún a expensas de la rapidez para lograr resultados lo más pronto posible.