BM COACHING

**Pensamiento Estratégico**

*Los servicios de consultoría de negocios… ¿Son para cualquier empresario?*

Ni todos los consultores son para cualquier empresario, ni todos los empresarios son para cualquier consultor.

Hay ciertas condiciones y características que se tienen que dar para que ambas partes logren converger en un compromiso de dar y recibir.

- ✓ Por parte del consultor:
  - Disposición a ayudar ante todo a lograr que el negocio del empresario llegue a buen puerto, según los intereses y objetivos de su dueño, antes que cualquier anhelo económico derivado de su consultoría.
  - Entrega activa, sistemática, creativa y enfocada al logro de resultados oportunos.
  - Ser un agente de cambio hacia el empresario y su negocio. Para ello el consultor hace muchas preguntas con múltiples propósitos:
    - Entender y aclarar hechos y premisas.
    - Hacer reflexionar al empresario sobre puntos específicos desde perspectivas diferentes.
    - Buscar alternativas de decisión.
    - Enseñar algún concepto o técnica al empresario.
    - Validar y poner en tela de juicio el punto de vista del empresario. Ser "Abogado del diablo".

- ✓ Por parte del empresario:
  - Reconocer sus limitaciones y que dada la problemática actual en que se encuentra él y su negocio, considerar la opción de la consultoría como una ayuda más para él y su empresa.

- Dejarse ayudar por alguien externo a la empresa. Se requiere de parte del empresario un cierto grado de humildad para solicitar ayuda externa profesional.
    - Para el empresario es difícil aceptar que alguien que no conoce su negocio, mismo que lo ha tenido por muchos años, pueda decirle qué hacer o dejar de hacer, para salir del estado actual. Es claro que el consultor no sabe más que el empresario con relación al negocio de éste.
- No dejarse llevar por el paradigma de que la consultoría es cara.
    - El empresario debe cuestionar este juicio, checando referencias del consultor y evaluando costos y beneficios de los planes de acción propuestos por el consultor. Los beneficios económicos y operativos con frecuencia empiezan a notarse desde las primeras semanas.
- En ocasiones el empresario contrata al consultor para sentirse seguro de una decisión ya tomada en su fuero interno con anterioridad, mediante la ratificación de que su decisión está sólidamente constituida.

Al final del día, la mancuerna empresario-consultor se convierte en una alianza estratégica cuyo valor se va incrementando conforme avanza la relación.