

PREGUNTA
JUAN LOZANO

“Nosotros tenemos que estimular el poder de lo colectivo”

LABORAL. J. D. MEIER, ESCRITOR, CONFERENCISTA, “HEAD COACH” Y DIRECTOR DIGITAL DE MICROSOFT, EXPLICÓ CÓMO SE PUEDE INSPIRAR A LOS EQUIPOS PARA IMPULSAR LA INNOVACIÓN

BOGOTÁ

Inspirar al mundo a través de la innovación, el emprendimiento y el desarrollo personal. Ese es uno de sus propósitos. Pensar en grande y empezar en pequeño. Es uno de sus métodos. Ganar el corazón para que la mente siga. Ese es uno de sus consejos. Explorar el arte de lo posible. Ese es otro de sus consejos. Ayudar a la gente a ser mejor y lograr más avanzando en el arte y la ciencia del potencial humano. Ese es uno de sus empeños.

Y él mismo nos recuerda a Eleanor Roosevelt, “El futuro pertenece a aquellos que creen en la belleza de sus sueños”. Y a Samuel Johnson, “Tus aspiraciones son tus posibilidades”. Y a Thomas Jefferson, “Me gustan más los sueños de futuro que la historia del pasado”.

J. D. Meier es un estratega, es un innovador, es un especialista en productividad, es un líder, escritor, conferencista. J. D. Meier fue el “head coach” del equipo de innovación de Satya Nadella (CEO de Microsoft). Su trabajo consistió en acelerar la transformación digital, la innovación disruptiva y la innovación en los modelos de negocios. Actualmente es el Director de Transformación de Negocios Digitales... y sigue hablándole al oído a Satya Nadella.

Con ese prestigio, esa trayectoria, esos logros, francamente estaba preparado para encontrar a un hombre algo distante, un poco arrogante, afanado mirando el reloj durante la conversación. ¡Conocemos a tantos que con éxitos incluso menores se les han subido a la cabeza! Ocurrió todo lo contrario. Desde el momento en que entramos en contacto para hacer esta entrevista cuyos apartes más relevantes publicamos aquí en *La República* y en el *Canal RCN*, encontré un bacán. Sí. Un bacán, con todo el alcance del neologismo ya incorporado así al Diccionario de Colombianismos del *Instituto Caro y Cuervo*: Hombre bueno, simpático y amable.

En efecto, J. D. Meier es todo un bacán, generoso con su tiempo y con su conocimiento, divertido, sonriente, ilusionado con la posibilidad de construir un mundo mejor y dispuesto - ¡cómo no! - a venir pronto a conocer a Colombia.

Hola J.D. Un placer conocerte. Gracias por estar con nosotros. Para empe-

zar déjame introducir nuestra conversación con una cita tuya: “Mi misión central en la vida es mejorar la calidad de la vida para cuantas personas yo pueda, siempre que yo pueda y por todo el tiempo que yo pueda”.

- Hola Juan. Muchas gracias. De pronto todo esto comenzó cuando yo era niño y mi mamá me dio esta hermosa idea sobre cómo podía ser la vida. Ella me crió con las películas de Disney y me ayudó a crecer con la esperanza y la magia puesta en que las cosas pueden ser mejores.

J. D. Meier es, también un gran contador de historias. Cree que una buena historia puede mover montañas, puede transformar vidas...

- El poder de las historias... Para muchas personas, la gran diferencia en sus vidas está determinada en las historias que ellos se contaban a sí mismos y en las historias que les contaban a los demás. Ese lenguaje le da forma a las experiencias, a las estrategias, a las habilidades. Cuando uno hace el balance al final del día uno repasa las historias que contó.

Yalo has dicho. Uno de tus favoritos, uno de los grandes contadores de historias es Walt Disney. El mismo dijo: “Si lo puedes soñar, lo puedes lograr”...

- Sí. Tienes que juntar dos partes. Primero comenzar a soñar y luego lograr que los sueños se vuelvan realidad. Y sobre esta idea hay muchas variaciones. Todas las cosas se crean dos veces, primero en tu mente y luego en el mundo. Ese, realmente, es el poder de la imaginación...

¿Cómo?

- Se trata de no quedar simplemente atado a la manera tradicional de hacer las cosas. Muchas veces parece más fácil quedarse atrapado en las viejas prácticas, como siempre fueron. Por eso es importante tener una visión de “estrella del norte”, hacer cambios mirando hacia el norte para que surjan ideas novedosas, para abrir nuevas puertas, para crear nuevas posibilidades. Cuando uno va hacia el norte empieza a transformar el entorno que lo rodea y debe soñar en grande para conquistar la inspiración, la magia y el poder de la innovación. Y la innovación debe convencer a partir de sueños audaces que a su turno inspiren a otros a sumarse a tu causa de manera que se vaya construyendo una verdadera coalición de sueños.

En ese propósito de hacer realidad lo que uno tiene en su mente, sus ideas y sus sueños, ¿cómo es la relación entre conocimiento, innovación e inspiración?

- Es una gran pregunta. Es fácil caer en la trampa del conocimiento. Hay muchas industrias y muchos sectores donde las personas tienen mucha experiencia y “saben demasiado” lo que se les convierte en una barrera para imaginarse o para construir un mundo nuevo. La gente no solo desarrolla hábitos de acción. A veces los pensamientos rutinarios también se vuelven hábitos. Por

J. D. Meier es un estratega, especialista en productividad, escritor y director digital de Microsoft.

SOURCES OF INSIGHT

eso hay que generar visiones atractivas de futuro. Nosotros los seres humanos somos solucionadores de problemas, encontramos la manera de hacer las cosas y de buscar respuestas.

¿Eso es individual o colectivo?

- Nosotros tenemos que estimular el poder de lo colectivo. De las mentes en colectivo. Nadie tiene solo todas las respuestas. La innovación es cuestión de equipos. De inspirar equipos. La imaginación y la acción de las personas en equipos generan los recursos para que los sueños y las visiones de futuro se conviertan en realidad.

A propósito de los sueños, como el coach principal del equipo de Satya Nadella, tu creaste “El libro de los sueños” en Microsoft. (Y después han venido muchos “Libros de los Sueños”... para las aerolíneas, para el sector automotriz, para los bancos, para el blockchain, para la educación, para los servicios de salud, para petróleo y gas, para los deportes, para las telcos, entre más de una veintena) ¿Qué es el Libro de los Sueños?

- El libro de los Sueños es un programa para ayudar a los líderes empresariales para soñar y construir su futuro digital a partir de un marco de trabajo para la transformación digital y unas herramientas para reimaginar el futuro, trazar una ruta para llegar hasta allá y acelerar la generación de valor en el camino.

Yo observé que muchas personas se quedan estancadas en lo que ya saben. Cuando se quiere que la innovación sea real hay que conectarla con situaciones reales, clientes reales, usuarios reales...

Todo este ejercicio de los Libros de los Sueños surgieron de tu condición de Coach Principal del CEO de Microsoft. Colombia es un país maravilloso, lleno de gente fantástica y de oportunidades. Es el país más biodiverso del mundo por kilómetro cuadrado. Tenemos dos océanos. Tenemos todos los climas. Tenemos luz del sol todo el año. Si tu fueras el Coach Principal de Iván Duque, ¿qué le aconsejarías para que Colombia pueda recorrer adecuadamente el camino de la innovación?

- Lo primero que se me viene a la mente es que hay una gran oportunidad para que haya sostenibilidad. La sostenibilidad es determinante en el mun-

do de hoy. Hoy los clientes en el mundo, los consumidores, los empresarios que queremos hacer un negocio, queremos que sea bueno para las personas y bueno para el planeta. Hay muchas oportunidades y para ello hay que pensar en redes de sostenibilidad. Por ejemplo si se piensa en data centers habría que establecer como se pasan a los centros de datos en la nube.

¿Y cómo cambió todo esto con la pandemia?

- La pandemia aceleró el trabajo remoto y logró que muchas personas trabajen desde la casa. Ahora tenemos el reto frente a los edificios donde estaban nuestras oficinas. Las personas quieren trabajar experimentando entornos gratos para sacar a flote lo mejor de cada uno. En general, hay muchas oportunidades para la disrupción y la destrucción constructiva. Por ejemplo en el sector energía. Energías alternativas. El uso de la energía. Queremos llegar a un nivel distinto de sostenibilidad. Hay muchas oportunidades para contribuir en la salvación del planeta y en que el negocio sea bueno.

¿Y frente a las personas?

- La realidad es que con la pandemia las personas se despertaron de una manera impresionante. Eso nos ha dado nuevos valores. Somos más humanos. Estamos pensando más en el planeta. Ya no se pueden concebir negocios simplemente para ganar dinero. Un negocio que solo busque utilidades no va a funcionar como antes. Los negocios deben estar enfocados en los clientes. Los negocios que estén enfocados en que a los clientes y al planeta les vaya bien son los negocios que van a prosperar en el futuro. Yo los impulsaría en los negocios a que entren en el viaje y en la experiencia del usuario.

Por ejemplo...

- Si es en el sector salud, que entren en la experiencia del paciente. Si es en la educación, que entren en la experiencia del estudiante. Si es en la industria automotriz, que entren en la experiencia de quien compra el carro y quien lo maneja. Hay que meterse en las experiencias. Entenderlas. Caminar en ellas. Ponerse en los zapatos de los otros y así poder identificar los puntos de inflexión que son las oportunidades para la innovación.

Te siento muy optimista

- Sí. Yo soy increíblemente optimista y también soy increíblemente realista e increíblemente pragmático.

*Contacte a J.D. Meier a través de Alexandra Vaughan alexandravaughan@yahoo.com Consultora internacional.

Siganos en:

www.larepublica.co
 Con más información sobre los retos para retener talento en las organizaciones.

