

GUÍA DE CONVERSACIÓN · PAULA GALLEGO

ANTES DE FIRMAR

Cuatro conversaciones para decisiones de liderazgo, inversión y transformación tecnológica.



Cuando las respuestas se multiplican, liderar es proteger la pregunta antes de firmar.

Esta guía no busca ayudarte a responder más rápido. Busca darte una pausa útil para reconocer qué conversación necesita una decisión antes de convertirse en acción.

UNA DISTINCIÓN PARA LLEVAR

Una señal no decide. Una conversación le da significado.

LAS CUATRO CONVERSACIONES

MESA no es un formulario. Es el lugar donde la pregunta se protege.

Elige la conversación que más incomoda, no la que resulta más fácil. Puede aplicarse a una decisión personal, una inversión de capital o una transformación tecnológica.

M MIEDO	¿Qué tememos perder si avanzamos y qué podríamos perder si esperamos? <i>Nombra la pérdida visible y la pérdida silenciosa.</i>
E EGO	¿Qué decisión, inversión o historia necesitamos que siga pareciendo correcta? <i>Identifica qué reputación, narrativa o certeza estamos protegiendo.</i>
S SEÑALES	¿Qué evidencia nos haría cambiar de opinión y qué realidad ya habló? <i>Define de antemano qué dato, hecho o voz tendría derecho a detenernos.</i>
A APUESTA	¿Qué futuro financiamos, qué dejaremos de sostener y quién asumirá la consecuencia? <i>Haz visible la dirección, la renuncia y la responsabilidad.</i>

APLICACIÓN EJECUTIVA

Toda inversión firma una idea de futuro

Antes de aprobar la solución, explicita la transformación que realmente estás financiando.

DECISIÓN	PREGUNTA ANTES DE FIRMAR	CONVERSACIÓN NECESARIA
INTELIGENCIA ARTIFICIAL	¿Estamos comprando capacidad o rediseñando cómo se decide?	Criterio, supervisión, responsabilidad, aprendizaje.
CIBERRESILIENCIA	¿Estamos cumpliendo un control o protegiendo continuidad?	Escenarios, recuperación, dependencia, confianza.
NUBE Y MODERNIZACIÓN	¿Estamos moviendo cargas o cambiando cómo operamos?	Arquitectura, agilidad, deuda, capacidades.
DATOS	¿Estamos acumulando información o construyendo criterio?	Calidad, contexto, acceso, decisiones.
PORTAFOLIO Y CAPITAL	¿Qué futuro recibe recursos y cuál dejamos de sostener?	Prioridades, renunciaciones, consecuencias, dueño.

ANTES DEL COMITÉ

- ¿Cuál es la pregunta exacta que esta inversión pretende responder?
- ¿Qué evidencia contradice la decisión preferida?
- ¿Quién tiene permiso real para decir “todavía no”?
- ¿Quién permanecerá cuando llegue la consecuencia?

UNA CONVERSACIÓN PARA TENER

La decisión no necesita otra respuesta. Necesita una conversación.

Completa esta frase para ti. No es una promesa pública ni una fecha impuesta. Es una forma de reconocer dónde necesita entrar tu liderazgo.

ANTES DE FIRMAR ESTA DECISIÓN,

necesito conversar con

sobre

Después, vuelve a tu decisión y pregúntate:

¿Sigue siendo la misma pregunta? ¿Sigue siendo la misma firma?

Que la inteligencia artificial multiplique las respuestas. La pregunta y la firma, que sigan siendo nuestras.

Paula Gallego · Conferencista y asesora estratégica · pg-advisory.co