

...GL... AL VA...
...QUE SE OBTI...
...POR ALGUNA RAZÓN...
...QUE AL VALOR. EL PRECIO...
...QUE SE OBTIENE A CAMBIO...
...POR ALGUNA RAZÓN, LAS PERSONAS PREST...
...QUE AL VA...
...QUE SE OBTIENE EL PRECIO ES LO QUE SE...
...SÓLO NECESITAS...
...PUEDES TENER...
...ALGUNAS COSAS SÓLO...
...TIEMPO. NO PUEDES TENER...
...HIJO EN UN MES EMBARAZA...
...A NUEVE MUJERES...
...EN EL MUNDO DE LOS...
...NEGOCIOS SE VE MEJOR A...
...TRAVÉS DEL RETROVISOR QUE...
...EN LA SOCIEDAD DE LA AB...
...UNO TIENE LA FUERZA DE...
...CONTACTOS. PUEDES...

cuaderno de citas

...UNAS COSAS SÓLO N...
...EMBARAZANDO A NUEVE...
SIEMPRE HAY UNA AGUJA AL...
AMBAS FINALMENTE SE ENCUE...
INVERSORES APRENDE LECCION...

cuaderno de citas



Queridos amigos:

Abrid por cualquier página este **Cuaderno de citas**. Seguro que hallaréis un buen consejo para resolver esa duda que os ronda en este momento; encontraréis una reflexión que os ayude a tomar una decisión; entenderéis mejor por qué aquello no llegó a ser; o identificaréis ideas que os pueden ayudar a conseguir vuestros objetivos.

Hemos querido compartir con vosotros algunas de estas píldoras de conocimiento e inspiración, fruto de una recopilación de la profusa literatura de gestión empresarial existente, que nos ofrecen reflexiones geniales, innovadoras y hasta divertidas, procedentes de las mentes más brillantes del mundo empresarial o de pensadores universales.

Deseamos que este **Cuaderno de citas** siga aumentando a la par que crecemos juntos y mejoramos cada día gracias a vuestra confianza. Por este motivo, hemos incluido varias páginas en blanco, para que anotéis en las mismas vuestras propias citas y reflexiones. Os animamos a compartirlas con nosotros a través del correo electrónico o a través de nuestra web www.smartpoint.es

Como decía Albert Einstein: « No guardes nunca en la cabeza aquello que te quepa en un bolsillo».

Jorge Parra
Socio-Director
SMARTPOINT

LIDERAZGO

"DIRIGIR ES HACER LAS COSAS ADECUADAMENTE, LIDERAR ES HACER LAS COSAS ADECUADAS"

(Peter Drucker).

"COMPETITIVAMENTE HABLANDO, LA VENTAJA DECISIVA DE TU EMPRESA SE REDUCE A UN ÚNICO IMPERATIVO: TU HABILIDAD PARA CULTIVAR Y DESARROLLAR LÍDERES MÁS RÁPIDAMENTE QUE TUS COMPETIDORES"

(Robin Sharma).

"NO SON LAS MALAS HIERBAS LAS QUE DESTROZAN EL JARDÍN, SINO LA NEGLIGENCIA DEL JARDINERO"

(Confucio).

"EL ARTE DE DIRIGIR CONSISTE EN SABER CUÁNDO HAY QUE ABANDONAR LA BATUTA PARA NO MOLESTAR A LA ORQUESTA"

(Herbert Von Karajan).



"SER UN LÍDER NO TIENE QUE VER CON GUSTAR. TIENE QUE VER CON HACER LO CORRECTO"

(Robin Sharma).

"COMO NO PUEDO GOBERNAR LOS ACONTECIMIENTOS, ME GOBIERNO A MÍ MISMO"

(Michel de Montaigne).

"CUANDO LA GENTE TIENE EL PODER, LA INTIMIDACIÓN Y LAS AMENAZAS NO FUNCIONAN. Y SI FUNCIONAN, ESTÁ PERDIDO, PORQUE ESO QUIERE DECIR QUE HA CONTRATADO A LA PERSONA EQUIVOCADA"

(Ridderstrale y Nordström).

"ESA PERSONA SENTADA A LA SOMBRA LO PUEDE HACER PORQUE HACE MUCHO ALGUIEN PLANTÓ UN ÁRBOL"

(Warren Buffet).

"LIDERAR ES EL ARTE DE CONSEGUIR QUE GENTE ORDINARIA
HAGA COSAS EXTRAORDINARIAS"

(Ridderstrale y Nordström).

ESTRATEGIA

"- ¿QUIERES DECIRME, POR FAVOR, QUÉ CAMINO DEBO TOMAR?"

- ESO DEPENDE MUCHO DE A DÓNDE QUIERES IR.

- POCO ME PREOCUPA A DÓNDE IR.

- ENTONCES, POCO IMPORTA EL CAMINO QUE TOMES"

(Lewis Carroll , Alicia en el país de las maravillas).

"LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA A LARGO PLAZO NO CONSISTE EN PENSAR EN
DECISIONES FUTURAS, SINO EN EL FUTURO DE LAS DECISIONES PRESENTES"

(Peter Drucker).

"NINGÚN VIENTO ES FAVORABLE PARA EL QUE NO SABE DÓNDE VA"

(Séneca).



"HAY TRES TIPOS DE COMPAÑÍAS: LAS QUE HACEN QUE LAS COSAS SUCEDAN;
LAS QUE MIRAN CÓMO SUCEDEN LAS COSAS; Y LAS QUE SE PREGUNTAN
QUÉ DIABLOS HA SUCEDIDO"

(Philip Kotler).

"VISIÓN SIN ACCIÓN, UN SUEÑO; ACCIÓN SIN VISIÓN, UNA PESADILLA"

(Proverbio árabe).

"EL FUTURO NO SE PUEDE PREDECIR, PERO SÍ SE PUEDE CREAR"

(Peter Drucker).

"SI CONOCES BIEN AL ENEMIGO Y TE CONOCES BIEN A TI MISMO, NO TIENES POR QUÉ
TEMER EL RESULTADO DE CIENTO BATALLAS. SI TE CONOCES BIEN A TI MISMO, PERO NO
AL ENEMIGO, POR CADA VICTORIA QUE ALCANCES SUFRIRÁS TAMBIÉN UNA DERROTA.
SI NO CONOCES AL ENEMIGO NI TE CONOCES A TI MISMO, SUCUMBRIRÁS EN CADA
BATALLA"

(Sun Tzu).

"LAS ESTRATEGIAS GANADORAS NO SON AQUELLAS QUE TRATAN DE HACER UNA EMPRESA MEJOR QUE LAS DEMÁS, SINO DIFERENTE. SI TODAS LAS EMPRESAS LUCHAN POR CONSEGUIR LA MISMA VENTAJA, YA NO SERÁ VENTAJA"

(Michael Porter).

"CUANDO LOS VIENTOS DE CAMBIO SOPLAN, HAY QUIENES CONSTRUYEN REFUGIOS, Y HAY QUIENES CONSTRUYEN MOLINOS DE VIENTO"

(Anónimo).

"LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA ES COMO EL BAILE RITUAL PARA PEDIR A LOS DIOSES QUE LLUEVA. EL PRINCIPAL OBJETIVO NO ES QUE LLUEVA, SINO APRENDER A BAILAR MEJOR"

(James Brian Quinn).

"NO PUEDES LLEGAR A LA CIMA DEL EVEREST DE UN SALTO. SE LLEGA A LA CIMA POR ETAPAS. PASO A PASO LLEGAS A TU META"

(Robin Sharma).



"EN LA INMENSA MAYORÍA DE LAS EMPRESAS, LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA ES UN RITUAL EN EL CALENDARIO, NO UNA EXPLORACIÓN DEL POTENCIAL DE REVOLUCIÓN. EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LA ESTRATEGIA TIENDE A SER REDUCCIONISTA. FUNCIONA DESDE EL PRESENTE HACIA DELANTE, NO DESDE EL FUTURO HACIA ATRÁS"
(Gary Hamel).

"ES INÚTIL DECIRLE A UN RÍO QUE DEJE DE CORRER. LO MEJOR ES SABER NADAR EN LA DIRECCIÓN EN QUE FLUYE"
(Anónimo).

INNOVACIÓN

"LAS EMPRESAS RAZONABLES SE ADAPTAN AL MUNDO; LAS QUE NO SON RAZONABLES SE EMPEÑAN EN QUE EL MUNDO SE ADAPTE A ELLAS. POR LO TANTO, EL PROGRESO DEPENDE DE LAS EMPRESAS NO RAZONABLES"
(Ridderstrale y Nordström).

"NO SE PUEDEN UTILIZAR MAPAS VIEJOS PARA ENCONTRAR NUEVAS CARRETERAS"
(Gary Hamel).

"ABORDE LOS PROBLEMAS CON SU IGNORANCIA, NO CON SU EXPERIENCIA"
(Peter Drucker).

"NADA EN ESTE MUNDO ES MÁS PODEROSO QUE UNA IDEA A LA QUE LE HA LLEGADO
SU HORA"
(V́ctor Hugo).

"LA MANERA EN LA QUE VEMOS EL PROBLEMA ES EL PROBLEMA"
(Stephen Covey).



"LA FORMULACIÓN DE UN PROBLEMA ES MÁS IMPORTANTE QUE SU SOLUCIÓN"
(Albert Einstein).

"PARA QUE PUEDA SURGIR LO POSIBLE, ES PRECISO INTENTAR UNA Y OTRA VEZ LO
IMPOSIBLE"
(Herman Hesse).

"EL VERDADERO VIAJE DEL DESCUBRIMIENTO NO CONSISTE EN BUSCAR NUEVOS
TERRITORIOS, SINO EN TENER NUEVOS OJOS"
(Marcel Proust).

"¿POR QUÉ REPETIR LOS ERRORES PASADOS, HABIENDO TANTOS ERRORES NUEVOS
POR COMETER?"
(Bertrand Russell).

“PERSISTIR EN HACER LO QUE FUNCIONÓ EN EL PASADO, LA MAYORÍA DE LAS VECES CONducIRÁ AL FRACASO”

(Peter Drucker).

“SI BUCAS RESULTADOS DISTINTOS, NO HAGAS SIEMPRE LO MISMO”

(Albert Einstein).

“INVESTIGAR ES VER LO QUE TODO EL MUNDO HA VISTO Y PENSAR LO QUE NADIE MÁS HA PENSADO”

(Albert Szent-Györgi).

“EL VERDADERO RIESGO SE HALLA EN UNA VIDA SIN RIESGOS”

(Robin Sharma).



MARKETING

"EL SUSHI NO ES MÁS QUE PESCADO CRUDO FRÍO, PERO ESO NO ES LO QUE COMPRAN LOS CLIENTES NI COMO DEBERÍA ANUNCIARSE. ASÍ PUES, ¿POR QUÉ TANTAS EMPRESAS SE EMPEÑAN EN VENDERLE PESCADO CRUDO FRÍO A CONSUMIDORES QUE ESTÁN MUCHO MÁS INTERESADOS EN EL SUSHI?"

(Ridderstrale y Nordström).

"NUNCA LE PREGUNTES A UN BARBERO SI NECESITAS UN CORTE DE PELO"

(Warren Buffet).

"EN LA SOCIEDAD DE LA ABUNDANCIA, UNO TIENE LA FUERZA DE SUS CONTACTOS. PUEDE SER USTED LA PERSONA MÁS INTELIGENTE DEL MUNDO, PERO SI NADIE LO SABE, NO LE SERVIRÁ DE NADA. LA COMPETITIVIDAD INDIVIDUAL = LO QUE SABE X A QUIÉN CONOCE"

(Ridderstrale y Nordström).

"LO IMPORTANTE NO ES SABER, SINO TENER EL TELÉFONO DEL QUE SABE"
(Les Luthiers).

"EL MEJOR INDICADOR DE LA SALUD DE UN NEGOCIO ES EL PORCENTAJE DE CLIENTES REPETIDORES"
(Smartpoint).

"NUNCA TEMAS PEDIR DEMASIADO CUANDO VENDAS, NI OFRECER MUY POCO CUANDO COMPRES"
(Warren Buffet).

"LA ÚNICA FORMA DE CONSEGUIR VERDADEROS BENEFICIOS ES ATRAER LA PARTE EMOCIONAL DE LOS CONSUMIDORES Y DE LOS EMPLEADOS, APELANDO A SUS SENTIMIENTOS E IMAGINACIÓN, Y NO CENTRARSE EN LA PARTE RACIONAL"
(Ridderstrale y Nordström).



“LOS DIRECTORES NO CONTROLAN LA CALIDAD DEL PRODUCTO CUANDO EL PRODUCTO ES UN SERVICIO. LA CALIDAD DEL SERVICIO SE ENCUENTRA EN UN ESTADO PRECARIO, YA QUE ESTÁ EN MANOS DE LOS TRABAJADORES QUE LO PRODUCEN Y LO OFRECEN”
(Karl Albrecht).

“LOS QUE ESCUCHAN ATENTAMENTE NORMALMENTE VENDEN MÁS QUE LOS BUENOS HABLADORES”
(B.C. Holwick).

ÉTICA Y REPUTACIÓN

“CUESTA 20 AÑOS CREAR UNA REPUTACIÓN Y CINCO MINUTOS PERDERLA”
(Warren Buffet).

“HACE MÁS RUIDO UN ÁRBOL QUE CAE QUE TODO UN BOSQUE QUE CRECE”
(Cardenal Oscar Andrés Rodríguez).

"NO SE PUEDE HACER UN BUEN TRATO CON UNA MALA PERSONA"
(Warren Buffet).

"NO PUEDES CONSTRUIR TU REPUTACIÓN SOBRE LA BASE DE LO QUE HARÁS
SINO SOBRE LO QUE HACES"
(Henry Ford).

"UN BANCO ES UN LUGAR QUE TE PRESTA DINERO SI PUEDES PROBAR
QUE NO LO NECESITAS"
(Bob Hope).

"SÓLO CUANDO BAJA LA MAREA DESCUBRES QUIÉN SE BAÑABA DESNUDO"
(Warren Buffet).



"LA REPUTACIÓN ES MUCHO MÁS QUE UN CONCEPTO ABSTRACTO; ES UN ACTIVO CORPORATIVO QUE PUEDE ACTUAR COMO UN IMÁN PARA ATRAER A CLIENTES, EMPLEADOS E INVERSORES"

(Charles Fombrun).

"LA REPUTACIÓN CORPORATIVA SE MANTIENE PONIENDO NUESTRAS CREENCIAS Y VALORES EN ACCIÓN CADA DÍA EN NUESTRO TRABAJO COTIDIANO"

(Ralph S. Larsen).

"CUANDO SE BUSCA PERSONAL SE BUSCAN TRES CUALIDADES: INTEGRIDAD, INTELIGENCIA Y ENERGÍA. PERO LA MÁS IMPORTANTE ES LA INTEGRIDAD, PORQUE SIN ELLA LAS OTRAS DOS CUALIDADES, LA INTELIGENCIA Y LA ENERGÍA, TE COMERÁN"

(Warren Buffet).

"UNA PERSONA CON CONVICCIONES TIENE UN PODER SOCIAL IGUAL QUE EL DE NOVENTA Y NUEVE QUE SÓLO TENGAN INTERESES"

(John Stuart Mill).

TALENTO

"LOS RECURSOS MÁS IMPORTANTES DE UNA EMPRESA YA NO SE PUEDEN TOCAR, AL MENOS SIN CORRER EL RIESGO DE SUFRIR UNA DENUNCIA POR ACOSO SEXUAL"
(Ridderstrale y Nordström).

"CUANDO EL MIEDO ENTRA POR LA PUERTA, EL TALENTO SE VA POR LA VENTANA"
(Pilar Jericó).

"EL PRINCIPAL MEDIO DE PRODUCCIÓN ES PEQUEÑO, GRIS Y PESA ALREDOR DE 1.300 GRAMOS. SE TRATA DEL CEREBRO HUMANO"
(Ridderstrale y Nordström).

"NO TIENE SENTIDO CONTRATAR A PERSONAS INTELIGENTES Y DESPUÉS DECIRLES LO QUE TIENEN QUE HACER. NOSOTROS CONTRATAMOS A PERSONAS INTELIGENTES PARA QUE PUEDAN DECIRNOS QUÉ TENEMOS QUE HACER"
(Steve Jobs).



“LOS DIRECTIVOS NECESITAN RECORDAR QUE LA MAYOR PARTE DE LAS PERSONAS NO DEJAN A LAS EMPRESAS; DEJAN A SUS DIRECTIVOS”

(Ridderstrale y Nordström).

“LA IDEA ES QUE SE PUEDE CONVERTIR EN UN GRAN PILOTO A UNA PERSONA POSITIVA, PERO QUE CONVERTIR A UN GRAN PILOTO EN UN EMPLEADO QUE SE PONGA AL SERVICIO DEL CLIENTE ES PRÁCTICAMENTE IMPOSIBLE. HAY QUE CONTRATAR A LA GENTE QUE TENGA LA ACTITUD DESEADA Y LUEGO ENSEÑARLES LO QUE DEBEN SABER Y NO A LA INVERSA”

(Riddestrale y Nordström).

GESTIÓN

“NO HAY NADA TAN INÚTIL COMO HACER DE UN MODO EFICIENTE AQUELLO QUE NO ES NECESARIO HACER”

(Peter Drucker).

"CUANDO TE ENCUENTRAS EN UN HOYO, LO MÁS IMPORTANTE ES NO SEGUIR CAVANDO"
(Warren Buffet).

"LA CALIDAD SE RECUERDA MUCHO TIEMPO DESPUÉS DE QUE EL PRECIO SE OLVIDA"
(William Royce).

"LAS DIMINUTAS CADENAS DE LOS HÁBITOS SON GENERALMENTE DEMASIADO PEQUEÑAS PARA SENTIRLAS, HASTA QUE LLEGAN A SER DEMASIADO FUERTES PARA ROMPERLAS"
(Samuel Johnson).

"EN UN NEGOCIO DIFÍCIL, EN CUANTO SE SOLUCIONA UN PROBLEMA AFLORA EL SIGUIENTE. NUNCA HAY UNA SOLA CUCARACHA EN LA COCINA"
(Warren Buffet).



"SI LA EMPRESA CRECE DEMASIADO, DIVÍDALA EN VARIAS PARTES MÁS PEQUEÑAS. CUANDO LA GENTE EMPIEZA A NO CONOCER A LOS QUE TRABAJAN EN EL EDIFICIO Y EL TRATO SE VUELVE IMPERSONAL, HA LLEGADO LA HORA DE FRAGMENTAR LA EMPRESA"

(Richard Branson).

"TODO, INCLUSO LO QUE ESTÁ BIEN HECHO, ES MEJORABLE"

(Ishikawa).

"NO SE PUEDE "DESFIRMAR" UN CONTRATO. POR LO TANTO, REFLEXIONE ANTES DE HACERLO"

(Warren Buffet).

"NO BASTA SABER, SE DEBE TAMBIÉN APLICAR, NO ES SUFICIENTE QUERER, SE DEBE TAMBIÉN HACER"

(Goethe).

"LOS LOGROS ESPECTACULARES SIEMPRE VAN PRECEDIDOS DE UNA PREPARACIÓN ESPECTACULAR"

(Robert H. Schuller).

"A LOS ELEFANTES LES CUESTA MUCHO ADAPTARSE, LAS CUCARACHAS SOBREVIVEN A TODO"

(Peter Drucker).

"CUANDO EL DEDO SEÑALA LA LUNA, EL IDIOTA MIRA EL DEDO"

(Proverbio chino).

"POR ALGUNA RAZÓN, LAS PERSONAS PRESTAN MÁS ATENCIÓN AL PRECIO QUE AL VALOR. EL PRECIO ES LO QUE SE PAGA, PERO EL VALOR ES LO QUE SE OBTIENE A CAMBIO"

(Warren Buffet).



ÉXITO

"CUANTO MÁS ÉXITO TENGAS TÚ O TU EMPRESA, MÁS HUMILDE Y MÁS ATENTO CON TUS CLIENTES DEBES MOSTRARTE"

(Robin Sharma).

"LAS GRANDES MULTINACIONALES SON PEQUEÑAS EMPRESAS QUE HAN TENIDO ÉXITO"

(Robert Townsend).

"SI UNO QUIERE SER MAÑANA UNA GRAN EMPRESA, DEBE EMPEZAR A ACTUAR HOY MISMO COMO SI LO FUERA"

(Thomas J. Watson).

"EL 80 POR CIENTO DEL ÉXITO CONSISTE EN ESTAR ALLÍ"

(Woody Allen).

"EN LA VIDA HAY ALGO PEOR QUE EL FRACASO: EL NO HABER INTENTADO NADA"
(Franklin D. Roosevelt).

"MUCHAS FÓRMULAS PARA ALCANZAR EL ÉXITO LLEVAN UN AGUIJÓN EN LA COLA"
(Charles Handy).

"SEGÚN EL BANCO MUNDIAL, EN LAS ECONOMÍAS DE CRECIMIENTO RÁPIDO, LA GENTE TRABAJA MÁS, ESTUDIA MÁS Y AHORRA MÁS. EL ÉXITO ECONÓMICO Y EL PROGRESO SE REDUCEN A COSAS SENCILLAS: TRABAJAR, ESTUDIAR Y AHORRAR. NO HAY POLVOS MÁGICOS NI VARITA MÁGICA QUE LO LOGRE"
(Ridderstrale y Nordström).

METEDURAS DE PATA

"NO HAY NINGUNA RAZÓN POR LA QUE UNA PERSONA NORMAL PUEDA NECESITAR TENER UN ORDENADOR EN SU CASA"
(Kenneth Olsen, fundador de Digital Equipment, 1977).



"CREO QUE EXISTE MERCADO PARA UNOS CINCO ORDENADORES EN TODO EL MUNDO"
(Thomas J. Watson, fundador de IBM, 1943).

"EL TELÉFONO TIENE MUCHOS DEFECTOS PARA SER CONSIDERADO SERIAMENTE COMO UN MEDIO DE COMUNICACIÓN. EL APARATO NO TIENE VALOR ESENCIALMENTE PARA NOSOTROS"
(Memorandum interno de Western Union, 1876).

"MÁS QUE NINGUNA OTRA EMPRESA DEL MUNDO, ENRON HA INSTITUCIONALIZADO UNA CAPACIDAD DE INNOVAR ETERNAMENTE. ENRON REPRESENTA EL PARADIGMA DE LA EMPRESA EXCELENTE"
(Gary Hamel, 2000, seis meses antes del escándalo de Enron)

