

acción empresarial

Piero Morosini *desvela las claves para desarrollar la imaginación y orientar el proceso creativo a los resultados empresariales y personales.*

LAS SIETE LLAVES DE LA IMAGINACIÓN



Autor: **Piero Morosini** | Editorial: **LID Editorial Empresarial**
Colección: **Acción Empresarial- Serie general** | EAN-ISBN13: **9788483562130**
Precio: **19,90 euros** | Formato en centímetros: **15x22**
Encuadernación: **Rústica con solapas** | Número de páginas: **256**

Preludio

Primera parte. Preparando el camino

La magia de la imaginación

1. No es más que magia
2. La imaginación como la magia de la mente
3. Descubriendo la sabiduría de la loca de la casa
4. La imaginación caprichosa
5. La reina de la casa

Saca el mago que llevas dentro

1. Imaginando el futuro
2. Creando un futuro diferente
3. Haciendo el futuro realidad
4. Prediciendo el futuro
5. Las economías de imaginación
6. Dejando salir el mago que llevamos dentro

Segunda parte. Las siete llaves

Primera llave: la mentalidad superadora

1. La llave para conseguir una mentalidad mágica
2. Imaginando un nuevo futuro con mirada superadora
3. Situaciones superadoras dobles
4. El mundo a través de una mirada superadora
5. Cuatro mentalidades estratégicas para imaginar el futuro
6. Una mentalidad para crear un futuro mejor

Segunda llave: la obsesión por el cliente

1. El reto de adoptar la perspectiva del otro
2. La empatía
3. Las llaves del actor para adentrarse en otras personas
4. La obsesión por el cliente para crear futuros inimaginables

Tercera llave: misión con propósito profundo

1. Cuando la imaginación desbocada se encuentra con tus emociones más profundas
2. La naturaleza moral de las misiones con propósito profundo
3. La llave para despertar la misión en tu interior

Cuarta llave: líderes Viracocha

1. La ruta de Viracocha
2. Líderes Viracocha
3. Liderazgo Viracocha: un viaje para todos
4. La llave para formar un grupo de líderes Viracocha
5. Los ángeles caídos se convierten en ángeles de la guarda
6. Cómo superar los escollos que por lo general surgen

Quinta llave: Tinkunacuy

1. Multicomplementos
2. La iniciación social de un matrimonio franco-japonés
3. Tinkunacuy frente a Servinacuy
4. Muchos caminos conducen al tinkunacuy
5. La llave de un buen tinkunacuy

Sexta llave: promesas de caballero

1. La promesa de caballero romano
2. Los objetivos estratégicos no son promesas de caballero
3. La llave para cumplir las promesas de caballero

Séptima llave: aglutinante común

1. El aglutinante común como alquimia social
2. Cómo desarrollar futuros nuevos y positivos
3. La llave para el aglutinante común: armonía, holismo, hologramas

Epílogo

Notas



El autor

Piero Morosini es especialista en el campo del pensamiento directivo, área en la que ha sido seleccionado como uno de líderes mundiales por la prestigiosa publicación Next Generation Business Handbook. Además, ha ganado el primer premio mundial de Accenture al liderazgo de pensamiento gerencial. De nacionalidad peruana e italiana, Piero es Ph.D. en Management y ha cursado un MA y un MBA en la Wharton School.

Además, pertenece a LID Conferenciantes (pmo@lidconferenciantes.com), la red de los mejores especialistas en empresas, como experto en comunicación.



La obra

Las siete llaves de la imaginación constituye un título que nace de la necesidad de desarrollar la creatividad y de mantener la mente abierta para ver nuevos caminos en nuestro día a día tanto personal como profesional.

Piero Morosini invita al lector a realizar un viaje por el mundo de la imaginación ofreciéndole las siete llaves que abrirán las puertas de un mundo sin fin, de un mundo donde descubrir nuevas vías de desarrollo y creación. Las siete llaves necesarias para acceder a un inmenso universo de posibilidades son las siguientes:



Mentalidad superadora

La mentalidad superadora y la mentalidad en crecimiento están basadas en la creencia de que las oportunidades son inagotables y en un optimismo que sitúa a las personas en la senda del éxito.

«En términos sencillos, la mentalidad superadora es un estado mental en el que se generan creencias positivas sobre uno mismo y la naturaleza. Permite ver el mundo desde una perspectiva de valentía y confianza, donde la curiosidad natural permite vencer el miedo innato a lo desconocido. Se asienta sobre la creencia de que todo aquello que buscamos al final va a ser muy bueno».



Obsesión por el cliente

«La habilidad mental de adoptar la perspectiva de un cliente real o potencial, con empatía, comstancia y pasión puede estimular nuestra imaginación y hacernos soñar con un futuro antes impensable».



Misión con propósito profundo

«Una misión con propósito profundo surge cuando la imagen extremadamente intensa de una posibilidad futura encuentra su lugar natural en las emociones profundas de un individuo, en lo más hondo de su corazón. Es el momento en que el azar reúne aquello que es libre producto de tu imaginación con tus más profundos sentimientos, haciendo que te brillen los ojos y que nazca el defensor ejemplar de la misión que llevas dentro».



Líderes Viracocha

«La primera característica que distingue a los líderes Viracocha es su comprensión y entrega apasionada al Qosqo de su organización en todo momento, que suele explicarse en detalle en la misión con propósito profundo de la institución. Cuando reclutan nuevos miembros para que se les unan en su viaje, los líderes Viracocha se aseguran de que éstos tengan una verdadera conexión emocional con el Qosqo de la organización.».



Tinkunacuy

«Los creadores de futuro con éxito operan de manera casi paralela a la dinámica del tinkunacuy. Empiezan formando un grupo de líderes Viracocha; es decir, individuos que comparten un sueño de futuro radicalmente nuevo, así como una misión con propósito profundo para llevarlo a cabo, y que demuestran cumplirla con su conducta a base de completitud, tolerancia, generosidad, capacidad de predicar con el ejemplo y paciencia. El siguiente paso consiste en que estos líderes Viracocha se sometan a un período de iniciación y experimentación social que suele durar varios meses y que se asemeja al tinkunacuy en tres aspectos esenciales. En primer lugar, estos líderes Viracocha ponen a prueba la química del grupo desarrollando entre ellos relaciones de mutua confianza, apoyo y cooperación. Llegados a ese punto, el segundo paso es tratar de fomentar un entorno creativo con el fin de probar nuevas vías para poner en práctica el sueño común de un nuevo futuro que alimenta el grupo. Este proceso no es abstracto. Todo lo contrario. Lo normal es que conduzca a un prototipo concreto de ese nuevo futuro, que luego podrá desarrollarse a mayor escala. En tercer lugar, los líderes Viracocha prueban su prototipo para dar pie a la intervención de otros participantes que actúan como multicomplementos».



Promesas de caballero

«Una promesa de caballero es un compromiso serio del equipo o la organización de crear una experiencia del cliente extremadamente superior, de formas que antes se consideraban impensables. Este paso marca el inicio de un proceso colectivo que convertirá la imaginación y la creatividad mental en innovaciones y experiencias reales para las personas como nosotros. Precisamente porque aspiran a lograr –por lo general en plazos muy ajustados y estrictos– lo que la mayoría de la gente considera inimaginable o imposible, estas promesas producen un intenso efecto tanto sobre quienes las formulan como sobre quienes las reciben. Aunque sus objetivos se pueden proyectar durante meses o años, las promesas de caballero ponen de manera inmediata en marcha a las personas, estimulando la imaginación y las emociones de todo el mundo en el proceso».





Aglutinante común

«Aprovecha la diversidad de cualquier grupo mediante la creación armónica de relaciones sociales de cohesión entre sus miembros de forma que éstas conduzcan a ideas, productos y servicios radicalmente nuevos».

Mediante estas siete llaves Piero Morosini da respuesta a preguntas como ¿Qué hace que algunas personas imaginen futuros radicalmente diferentes? ¿Cómo se las arreglan para convertir en realidad esos futuros imaginados en su mente? ofreciendo ejemplos reales que van desde grandes empresas de éxito como Zara e Ikea hasta anécdotas de grandes clásicos como Cicerón.

**LASSIETELLAVESDELA
IMAGINACION.COM**



laura.diez@lideditorial.com
veronica.aragon@lideditorial.com
91 372 90 03

