

ESTRATEGAS

Tipología de Estrategas

El estratega oportunista-manipulador

- Tiene siempre una agenda oculta de forma no explícita;
- Raramente debate en público con los que lo desafían, puesto que no pueden revelar los intereses que defiende
- Intenta promover intereses particulares como si fueran los intereses de la mayoría;
- Difícilmente asume una posición firme y clara, lo que le permite cambiar de posición siempre que le conviene;
- Intenta dividir a los grupos de actores que no están de acuerdo con sus intereses
- Prefiere negociar con individuos separadamente y no con grupos de actores
- Apela al chantaje cuando sus argumentos no prevalecen
- Evita hablar de valores, o reduce su importancia, para evitar que se cuestione la ausencia de principios que caracteriza su actuación.

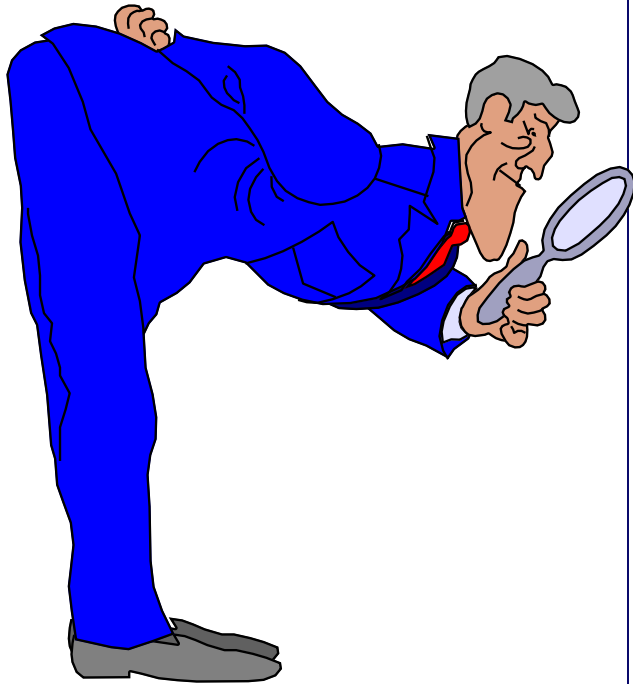
El estrategia evolucionista-gladiador

- **Sus estrategias son “diseñadas” para eliminar el mayor número de competidores**
- **Considera que la realidad es un mercado global, auto-organizado. Dentro de este la tecnología de la información es imprescindible para analizar y predecir el comportamiento complejo de los mercados y de los competidores.**
- **La competencia por la supervivencia es una condición “natural” de la existencia.**
- **Adoptan la competitividad como su religión.**
- **Confía en que el mercado premiará a los buenos, los más competitivos, y castigará a los malos, los no competitivos.**
- **Consideran que la solidaridad es la virtud de los débiles.**

El estrategia contextual-solidario

- **No existe “una” ni “la mejor” solución para nuestros problemas complejos. La complejidad del proceso de desarrollo genera desafíos que no se someten a una única interpretación, ni logran ser manejados a partir de una solución universal.**
- **Tampoco hay espacio para el individualismo egoísta, que impide promover el acceso equitativo a los beneficios del desarrollo humano.**
- **Para él/ella, los problemas necesitan ser (re) interpretados de forma colectiva, para que sean compartidos por aquellos que deben negociar y construir las soluciones alternativas más pertinentes.**
- **Son conscientes de que su acción de facilitación no es neutral, razón por la cual su modelo de intervención presentan un alto contenido de participación de involucrados y de negociación.**

ELEMENTOS CLAVES DEL ESTRATEGIA



El contexto, la ética, la imaginación, la intuición, la participación, la negociación, la interacción, la complejidad, la prospectiva futura, el pensamiento sistémico, el conocimiento tácito, el talento local, la dialéctica y el compromiso con la sostenibilidad, la igualdad y la equidad son las herramientas preferidas de los estrategias contextuales-solidarios.