

El Manual del Outsider

GUÍA DEL FACILITADOR Y PAQUETE DE ADOPCIÓN PARA CURSOS

Juan Vegarra

juanvegarra.com

CÓMO USAR ESTA GUÍA

Esta guía convierte el libro en cuatro sesiones de trabajo de noventa minutos cada una, una por cada movimiento del arco del outsider: ve, gana, construye, escala. Está escrita para líderes de equipo, directorios, grupos de aceleradoras y profesores. Supone una sala de cuatro a doce personas con decisiones reales enfrente.

Los participantes leen los capítulos asignados antes de cada sesión. El trabajo del facilitador no es enseñar el material. Es mantener las consignas apuntadas a las empresas reales, las cuentas reales y las tablas de capitalización reales de la sala. En estas sesiones no hay respuestas correctas, solo mejores argumentos.

Cada consigna de abajo existe también como tarjeta imprimible en el centro de esta guía. Recórtalas, pon una sobre la mesa a la vez, y no dejes que la sala avance hasta que alguien haya dicho algo que le cueste un poco decir.

ANTES DE LA PRIMERA SESIÓN

Cada participante hace el diagnóstico en juanvegarra.com antes de la primera sesión. Seis preguntas, diez minutos. Ubica a cada persona en uno de los cuatro movimientos.

Recoge los resultados. La distribución es tu conversación de apertura: la mayoría de las salas descubre que cree estar construyendo cuando todavía no ha ganado, o escalando cuando todavía no ha construido. Nombrar el movimiento en el que cada persona de verdad está es la mayor parte del trabajo, y son los mejores primeros diez minutos que un grupo puede invertir.

SESIÓN UNO • VE

Leer antes: Capítulos 1 al 6.

Tiempos (90 minutos)

10 min • Posiciones del diagnóstico: dónde se ubicó la sala, y por qué.

15 min • El argumento de los capítulos, en palabras de la sala.

54 min • Tres consignas, dieciocho minutos cada una.

11 min • Compromisos: una cosa que cada persona pondrá a prueba antes de la segunda sesión.

Consignas

1. Nombra a la persona que de verdad decidió en tu último trato perdido, y di cuándo aprendiste ese nombre.
2. Describe el reordenamiento en el que tu industria está en pleno curso, y la evidencia que probaría que estás equivocado.
3. Separa tu precio de entrada de tu juego, en una pizarra, en dos columnas.

SESIÓN DOS • GANA

Leer antes: Capítulos 7 al 10.

Tiempos (90 minutos)

10 min • Reportes: qué pasó cuando pusiste a prueba el compromiso de la sesión pasada.

15 min • El argumento de los capítulos, en palabras de la sala.

54 min • Tres consignas, dieciocho minutos cada una.

11 min • Compromisos.

Consignas

1. Di qué recibe tu comprador, en una sola frase, sin nombrar una sola característica.
2. Nombra las cinco voces de tu consejo, y la que te falta.
3. Presenta tu producto a quien lo paga y no a quien lo usa, y deja que la sala lo califique.

SESIÓN TRES • CONSTRUYE

Leer antes: Capítulos 11 al 16.

Tiempos (90 minutos)

10 min • Reportes.

15 min • El argumento de los capítulos, en palabras de la sala.

54 min • Tres consignas, dieciocho minutos cada una.

11 min • Compromisos.

Consignas

1. Nombra la barrera que todos en tu industria maldicen, y argumenta que es tu foso.
2. Identifica el único activo de tu negocio que compone, y di quién es su dueño.
3. Declara qué tendrías que dejar de hacer para ser dueño del instrumento.

SESIÓN CUATRO • ESCALA

Leer antes: Capítulos 17 al 20.

Tiempos (90 minutos)

10 min • Reportes.

15 min • El argumento de los capítulos, en palabras de la sala.

54 min • Tres consignas, dieciocho minutos cada una.

11 min • Cierre: cada persona nombra el movimiento en el que está ahora, y la primera herramienta que va a correr.

Consignas

1. Nombra a la persona que era la correcta para la primera milla y no lo es para la décima, y di qué le debes.
2. Di en voz alta cómo decides, para que la sala pueda exigírtelo.
3. Fija el número que te avisa que es hora de levantar capital, antes de que lo necesites.

TARJETAS DE CONSIGNAS

Una tarjeta por consigna, imprimible. Pon una tarjeta sobre la mesa a la vez.

VE • 1 Nombra a la persona que de verdad decidió en tu último trato perdido, y di cuándo aprendiste ese nombre.	VE • 2 Describe el reordenamiento en el que tu industria está en pleno curso, y la evidencia que probaría que estás equivocado.
VE • 3 Separa tu precio de entrada de tu juego, en una pizarra, en dos columnas.	GANA • 1 Di qué recibe tu comprador, en una sola frase, sin nombrar una sola característica.
GANA • 2 Nombra las cinco voces de tu consejo, y la que te falta.	GANA • 3 Presenta tu producto a quien lo paga y no a quien lo usa, y deja que la sala lo califique.

CONSTRUYE · 1 Nombra la barrera que todos en tu industria maldicen, y argumenta que es tu foso.	CONSTRUYE · 2 Identifica el único activo de tu negocio que compone, y di quién es su dueño.
CONSTRUYE · 3 Declara qué tendrías que dejar de hacer para ser dueño del instrumento.	ESCALA · 1 Nombra a la persona que era la correcta para la primera milla y no lo es para la décima, y di qué le debes.
ESCALA · 2 Di en voz alta cómo decides, para que la sala pueda exigírtelo.	ESCALA · 3 Fija el número que te avisa que es hora de levantar capital, antes de que lo necesites.

PARA EDUCADORES

Las cuatro sesiones calzan limpiamente en un módulo de medio semestre o un intensivo de cuatro semanas. Cada sesión se acompaña de un trabajo escrito que aplica una herramienta a una organización real a la que el estudiante tenga acceso: correr la prueba del administrador en una cuenta viva, escribir la frase de la torta de chocolate para un producto que conozca, argumentar una barrera hasta convertirla en foso, o redactar el memo de honestidad sobre sucesión para un equipo que haya observado.

Para la evaluación, el diagnóstico funciona como instrumento de entrada y salida: pide a los estudiantes ubicar a una empresa en un movimiento al inicio del módulo, y defender o revisar esa ubicación al final con evidencia de las herramientas.

Hay copias de escritorio para instructores, y precios por volumen para grupos, en inglés y en español. Escribe a la dirección de abajo con tu institución y el tamaño del grupo.

CONTACTO

Juan Vegarra · juan@juanvegarra.com · juanvegarra.com

Leo cada nota de la gente que corre estas sesiones, y me he sumado por video a más de una. Cuéntame sobre qué discutió la sala.