

# Whitney Johnson

## INNOVACIÓN DISRUPTIVA

“Para alcanzar el éxito debemos aprovechar la impredecibilidad de lo disruptivo y su poder para impulsarnos hacia adelante”

La teoría de la disrupción establece que cuando se toma el camino disruptivo las oportunidades de éxito son seis veces mayores. En el plano corporativo, vemos que por lo general las empresas disruptoras siguen siempre un mismo esquema: comienzan en el extremo inferior del mercado y una vez que apoyan un pie más arriba, al ser motivadas por cosas más grandes, mejores, llegan más lejos que sus competidores más fuertes.

La disrupción personal consiste en tomar estas ideas para darles sentido propio. Y una de las primeras cosas que necesitamos entender es que la disrupción, por definición, es impredecible. Esto es importante porque estamos acostumbrados a enfocarnos continuamente en el movimiento hacia adelante; el movimiento lateral o hacia atrás no nos interesa sin importar cuán calculado sea. Nos gusta accionar un interruptor y ¡bum!, que se enciendan las luces... también nos gusta hacer “X” aun cuando sabemos que ocurrirá “Y”.

La disrupción requiere dar pasos al costado o regresar a un paso previo, con todas las connotaciones negativas que eso implica, para lograr ir hacia adelante. Cuando se es disruptivo, se camina hacia lo desconocido y uno se expone al riesgo de fallar. Pero se debe aceptar la posibilidad de un fracaso, evitar el sentimiento de vergüenza asociado, aprender de esos errores y construir una narrativa personal positiva.

En nuestro Fondo de Innovación Disruptiva utilizamos la “Curva S”, popularizada por E. M. Rogers, para comprender a qué velocidad una innovación será adoptada, es decir, para lidiar con lo impredecible. Al principio el crecimiento es lento, como la parte inferior de la letra s. Una vez que una punta alcanza el 10% o 15% del mercado, comienza el hipercrecimiento, y cuando llega al 90% o se satura, el crecimiento se estabiliza. De la misma manera puede aplicarse la Curva S para entender la psicología de la disrupción. La estructura sirve tanto para empresas como para personas.

Cuando se comienza un nuevo trabajo, un nuevo rol, o básicamente cualquier cosa nueva, es una oportunidad de disrupción. La Curva S nos dice que, al comienzo, el progreso va a parecer inexistente. Esto nos ayuda a evitar el desánimo; y, si estamos guiando personas, evitamos la impaciencia. A medida que pasan los días y las semanas, vamos acelerando hacia la competencia y con esto viene la seguridad, la confianza. Luego, llegamos a la cima, la maestría, y las cosas son más fáciles. Pero como ya no disfrutamos los efectos positivos del aprendizaje, entonces podemos aburrirnos.

Los “disruptores” no sólo son capaces de descubrir necesidades insatisfechas, sino que logran unirlos con sus capacidades distintivas. Para descubrirlas, es necesario preguntarse qué habilidades nos identifican, tanto en lo laboral como en lo personal. ▽

Reconocida a nivel global por impulsar la innovación a través de la disrupción personal, **Whitney Johnson** es la autora del aclamado libro “Disrupt Yourself”, y ha sido considerada una de las pensadoras de negocios más influyentes del mundo en 2015, por Thinkers50.