

Brindando inteligencia accionable a decisores



6-7 y 13-14 de septiembre 2019
Madrid

Fulton Armstrong
American University
Washington, DC

| | | | | | | |
|--------|---|----|----|----|----|----|
| AGENDA | | | | | 6 | 7 |
| | | | | | ✓ | ✓ |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| | | | | | ✓ | ✓ |

← EL DECISOR Y EL ANÁLISIS ACCIONABLE

¿Qué necesita el decisor?

¿Cómo se lo preparamos?

¿Qué es tradecraft (“arte de oficio”)?

¿Qué modelos, técnicas usamos?

¿Qué son escenarios y escenarios alternativos?

¿Cómo garantizamos calidad?



PRESENTACIÓN DE ANÁLISIS ACCIONABLE

¿Cómo transmitimos el análisis al decisor?

¿Cómo es un informe eficaz?

¿Cuáles son las diferencias entre los escritos y los orales?

¿Cómo los preparamos?

¿Cómo mantenemos el enfoque requerido?

Terminología

Política/política y decisor/político

Información, análisis, inteligencia

Evidencia: hechos, información “de oídas”

Opinión, análisis, juicio

Argumentación: evidencia, lógica, precedente, modelos

Fenómeno: suceso, impulsor, corriente, escenario

Presunción/asunción, variable, alternative

Escenario(s), implicaciones

Comodines (wild cards)

Los decisores necesitan ...

BUENA INFORMACIÓN

- oportuna, objetiva, independiente, sin agenda ninguna
- transparente, honesta (separando lo que se sabe, lo que se piensa, y lo que se especula)

QUE SEA ÚTIL Y RELEVANTE

- enfocada en los *impulsores* (diferenciando causas/efectos, síntomas/enfermedades)
- identificando los *tendencias*
- produciendo *escenarios* realistas (con *probabilidades* realistas) – con *alternativos* y *comodines*
- confidencial

Éste es nuestro modelo.