Ouchi, como especialista en gerencia empresarial, pensaba todo lo contrario. Lo fundamental para este autor era que …las acerías o las compañías que se dedican a la venta de pantalones jeans, al igual que los hospitales y oficinas de correos, en cualquier parte del mundo, son entes sociales. Consecuentemente, su libro versa, sobre …la confianza, la delicadeza y la intimidad. Sin ellas, ninguna empresa puede tener éxito, plantea en el prólogo. Para Ouchi, los EEUU, como país, había desarrollado una noción del valor que tienen la tecnología y su enfoque científico, pero se había olvidado del valor que posee el ser humano. El gobierno destinaba cuantiosos recursos a la investigación de nuevas técnicas en los campos de la ingeniería eléctrica, la física y la astronomía, …pero casi no asigna recursos a comprender mejor cómo se debe tratar y organizar a los individuos en el trabajo y esto es, precisamente, lo que hay que aprender estudiando a los japoneses.

el éxito de los japoneses está en dos cosas: su sistema educacional y sus enfoques y técnicas de management, por eso los estamos estudiando.

Sus autores destacan un criterio que también había planteado Ouchi, Hemos estado tan embrollados en nuestras técnicas, fórmulas y programas que hemos perdido de vista a los individuos, a los que hacen posible el producto o servicio y a los que lo adquieren.

 Las empresas excelentes no creen en la excelencia; sólo en una mejora permanente y en un cambio constante.

Mientras el enfoque analítico ha sido un instrumento poderoso y exitoso para aprender, más reciente, otras formas de pensamiento han venido ganando popularidad, como son: el pensamiento creativo y el pensamiento sistémico, destacan.

El pensamiento sistémico, fundamentalmente, es lo opuesto del análisis. Más que tratar de descomponer un fenómeno complejo en partes más pequeñas, intenta comprender la complejidad de un sistema mediante el examen del comportamiento de sus componentes dentro del sistema mayor al que pertenecen.

Las organizaciones japonesas lograron tener un mayor éxito que las norteamericanas, ya que estas entendian a los individuos en el trabajo y tenian un pensamienteo sistémico, caracteristicas escenciales para que una empresa logre el éxito y logre una mayor productividad la cual le dará una mayor importancia a la empresa.

El articulo nos menciona diferentes estrategias que empresas japonesas usaron para lograr el éxito, y diferentes autores las mencionan en sus escritos, los cuales intentan explicar estas estrategias, en uno de estos dicen “el éxito de los japoneses está en dos cosas: su sistema educacional y sus enfoques y técnicas de management, por eso los estamos estudiando.” Lo que podemos evidenciar, es que el éxito se basa en como se forma la persona desde su educacion, la cual enseña a ser una persona con valores y dedicacion. Ademas mencionan que el individuo es el que hace posible el producto o servicio, el cual ha sido perdido de vista por las tecnicas, formulas y programas.

Otro factor de éxito de las empresas japonesas es su pensamiento sistémico, lo cual es lo opuesto del analisis, citando del articulo “Más que tratar de descomponer un fenómeno complejo en partes más pequeñas, intenta comprender la complejidad de un sistema mediante el examen del comportamiento de sus componentes dentro del sistema mayor al que pertenecen.” Se busca entender como se comportan los componentes del sistema, lo cual lo diferencia del pensamiento analitico que se tiene en las empresas estadounidenses.

“Las empresas excelentes no creen en la excelencia; sólo en una mejora permanente y en un cambio constante” esto ocurre ya que las empresas saben que todo a su alrededor esta en constante cambio, y estas deben saber adaptarse de la mejor manera para poder seguir a flote.