Centrarse en el problema correcto en lugar de enfocarse en la solucion tecnologica. Un enfoque incorrecto puede resultar en una solucion incorrecta.

**Pensamiento Sistemico**

Como afecta el producto al resto del trabajo de la organización. Como los componentes del sistema interactuan entre si y que efecto tienen entre si. Un objetivo es encontrar los puntos en los que el sistema falla y producir un mejor producto final.

**Valor**

En el desarrollo de un producto o servicio, es importante considerar el valor. Qué valor agrega. Considerar su valor, es decir, lo que el cliente esta dispuesto a pagar por el. Se deben tener en cuenta estos factores:

* Recompensa (lo que se gana por tener una funcion especifica)
* La penalizacion (lo que se pierde al no tenerla)
* Costo (es lo que se debe pagar por ella)
* R y P >= C (priorizar)
* R | P >= C (evaluar)
* R y P < C (descartar)

El valor debe estar definido en funcion de lo que la organización desea lograr.

**Desafiar los limites**

Cuestionar los limites y buscar eliminarlos es algo que todo analista de negocios deberia hacer.

**Design Thinking**

Proceso desordenado que sirve para innovar. Es un buen proceso para ser creativo. El objetivo es entender al usuario y generar soluciones innovadoras. No es iterativa, se puede volver para atrás las veces que se quieran. La idea es que se generen idas y vueltas, que sea desordenado.

Fases:  
Empatizar/Investigar (Investigar en realidad).

Definicion (Definicion del problema).

Ideacion (se generan ideas creativas) generacion de ideas.

Parte de un reto, problema o aspecto que se quiere explotar para entender.