



knowsquare .

PREPARADO POR: CONSEJO EDITORIAL

09 DE SEPTIEMBRE DE 2010

ALLEGRO MA NON TROPPO

RESEÑA DEL LIBRO DE CARLO M. CIPOLLA

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square S.L.

"Allegro ma non troppo" (edición en castellano). Editorial: Crítica. Autor: Carlo M. Cipolla. Traducción de Mario Pons. 1ª edición: 1988. Precio: 9 euros

Comentario crítico (y reseña)

Es un libro delicioso para este perfil de profesionales:

- 1) Catedráticos, profesores titulares, asociados y personal docente en general de universidades.
- 2) Ex alumnos de escuelas de negocios.
- 3) Historiadores y amantes de la historia.
- 4) Y en particular, sociólogos, antropólogos, economistas... y sobre todo consultores.

¿Y por qué? Porque empleando las metodologías científicas propias de la investigación y la consultoría nos propone dos estudios tan absurdos como divertidos. Es el empleo de las herramientas de la consultoría, por parte de una mente inteligente y socarrona, que da como resultado conclusiones chirigoterías. Las materias que toca son la historia (la Edad Media) y la estupidez humana, pero de trasfondo hay un sentido humorístico de la vida muy profundo.

"Tengo la firme convicción, avalada por años de observación y experimentación, de que los hombres no son iguales, de que algunos son estúpidos y otros no lo son."

Y finalmente, un último motivo para leer el libro: es BREVE. Para los que pierdan el tiempo leyendo cuentos y más cuentos de empresa, este libro tiene 85 páginas (se lee en una tarde).

Primera Parte: "El Papel de las especias (y de la pimienta en particular) en el desarrollo económico de la Edad Media"

Parece increíble, pero es verdad. Cipolla es capaz de desarrollar una tesis con fórmulas cliométricas para demostrarnos la influencia fundamental de la pimienta.

Nos limitaremos a ofrecerles unas cuantas citas geniales:

"El pueblo vikingo, aunque primitivo, era en algunos aspectos bastante desarrollado. Un antropólogo norteamericano logró calcular el "rotated factor index" del desarrollo sociocultural (...) Para los vikingos es de 1,60, mientras que es de 1,73 para los aztecas, ... y 0,28 para los esquimales. Lo que pueda ser exactamente el "rotated factor index" sólo lo sabe el antropólogo norteamericano que lo ha inventado".

"La gran cantidad de dinero que se gastó en la construcción de las catedrales procuró trabajo y dinero a los albañiles quienes, a su vez, emplearon el dinero ganado en adquirir pan y vestidos, con lo cual proporcionaron trabajo a los panaderos y sastres. De este modo, el "multiplicador" sostuvo y multiplicó el desarrollo de la economía europea" (el dinero de las catedrales, por cierto, venía de la pimienta).

"La tasa de crecimiento de la renta aumentó más rápidamente que la tasa de población y, como se ha dicho ya antes, se evitó la caída en la trampa maltusiana".

Y no podemos evitarlo, una apasionante tabla de población expresada en millones de personas (lo más valioso es la nota al pie):

	<i>Año 1000</i>	<i>Año 1340</i>
<i>Italia</i>	5	10
<i>España</i>	7	9
<i>Francia</i>	5	15
<i>Islas Británicas</i>	2	5
<i>Alemania y Escandinavia</i>	4	12

** Las únicas cifras fiables son las que se refieren a las fechas*

Segunda Parte: “Las leyes fundamentales de la estupidez humana”

“Las personas estúpidas que, normalmente, muestran la máxima tendencia a una total coherencia en cualquier campo de actuación”

“La mayoría de las personas estúpidas son fundamentalmente y firmemente estúpidas, en otras palabras, insisten con perseverancia en causar daños o pérdidas a otras personas sin obtener ninguna ganancia para sí, sea esto positivo o negativo. Pero aún hay más. Existen personas que con sus inverosímiles acciones, no solo causan daños a otras personas, sino también a sí mismos. Estas personas pertenecen al género de los superestúpidos”.

“Los estúpidos son peligrosos y funestos porque a las personas razonables les resulta difícil imaginar y entender un comportamiento estúpido”.

- La Primera Ley Fundamental: "Siempre e inevitablemente cada uno de nosotros subestima el número de individuos estúpidos que circulan por el mundo".
- La Segunda Ley Fundamental: "La probabilidad de que una persona determinada sea estúpida es independiente de cualquier otra característica de la misma persona".

“El hecho extraordinario acerca de la frecuencia de la estupidez es que la Naturaleza consigue actuar de tal modo que esta frecuencia sea siempre y dondequiera igual a la probabilidad ϵ . (...) Se resolvió extender las investigaciones a un grupo especialmente seleccionado, a una auténtica elite, a los galardonados con el premio Nobel. El resultado confirmó los poderes supremos de la Naturaleza: una fracción ϵ de los Premios Nobel estaba constituida por estúpidos” (corolario de la Segunda Ley – el intervalo técnico).

- La Tercera Ley Fundamental: "Una persona estúpida es una persona que causa daño a otra o grupo de personas sin obtener, al mismo tiempo, un provecho para sí, o incluso obteniendo un perjuicio".
- La Cuarta Ley Fundamental: "Las personas no estúpidas subestiman siempre el potencial nocivo de las personas estúpidas. Los no estúpidos, en especial, olvidan constantemente que

en cualquier momento y lugar, y en cualquier circunstancia tratar y/o asociarse con individuos estúpidos se manifiesta infaliblemente como un costosísimo error".

- La Quinta Ley Fundamental: "La persona estúpida es el tipo de persona más peligroso que existe. El estúpido es más peligroso que el malvado".

Todos los seres humanos están incluidos en una de estas cuatro categorías fundamentales: los incautos, los inteligentes, los malvados y los estúpidos.

- Los Incautos: Podemos recordar ocasiones en que un individuo realizó una acción (es decisivo que sea él quién la inicie), cuyo resultado fue una pérdida para él y una ganancia para nosotros: habíamos entrado en contacto con un incauto.
- Los Inteligentes: Igualmente nos vienen a la memoria ocasiones en que un individuo realizó una acción de la que ambas partes obtuvimos provecho: se trataba de una persona inteligente. Una persona inteligente puede alguna vez comportarse como una incauta, como puede también alguna vez adoptar una actitud malvada. Pero, puesto que la persona en cuestión es fundamentalmente inteligente, la mayor parte de sus acciones tendrán la característica de la inteligencia.
- Los Malvados: Todos nosotros recordamos ocasiones en que, desgraciadamente, estuvimos relacionados con un individuo que consiguió una ganancia causándonos perjuicio a nosotros: nos encontramos frente a un malvado. Existen diversos tipos de malvados; el malvado perfecto es aquél que con sus acciones causa a otro pérdidas equivalentes a sus ganancias. Otro tipo de malvados son aquellos que obtienen para sí ganancias mayores que las pérdidas que ocasionan en los demás, esos son deshonestos y con un grado elevado de inteligencia, pero la mayoría de los malvados son individuos cuyas acciones les proporcionan beneficios inferiores a las pérdidas ocasionadas a los demás. Este individuo se situará muy cerca del límite de la estupidez pura.
- Los Estúpidos: Nuestra vida está salpicada de ocasiones en que sufrimos pérdidas de dinero, tiempo, energía, apetito, tranquilidad y buen humor por culpa de las dudosas acciones de alguna absurda criatura a la que, en los momentos más impensables e inconvenientes, se le ocurre causarnos daños, frustraciones y dificultades, sin que ella vaya a ganar absolutamente nada con sus acciones. Nadie sabe, entiende o puede explicar por qué esta absurda criatura hace lo que hace. En realidad no existe explicación -o mejor dicho- solo hay una explicación: la persona en cuestión es estúpida.

Transparency vow

Carlo M. Cipolla falleció en 2000 (nació en 1922). No tuvimos vinculación con el autor.

Resumen de verdad

El libro es una gran oportunidad para compartirlo con otra gente y reír a carcajadas (aunque en ese grupo de gente, siguiendo la segunda ley, habrá una fracción ϵ de estúpidos).

Lo más reseñable es la loa que hace el autor en el prefacio (que titula “Sólo para empezar”) al humor:

- No a todo el mundo le es dado percibir y apreciar lo cómico.
- El humor es un don más bien escaso entre los seres humanos.
- El chiste no es humor, es una deformación del humorismo (es chabacano).
- El humorismo deriva del término humor y se refiere a una sutil y feliz disposición mental sólidamente basada en un fundamento de equilibrio psicológico y de bienestar fisiológico.
- El humor es la capacidad inteligente y sutil de poner de relieve y destacar el aspecto cómico de la realidad.
- Por ejemplo: *“aquel gentilhombre francés, que subía las escaleras que le conducían a la guillotina, tropezó con uno de los escalones y dirigiéndose a los guardianes exclamó: “Dicen que tropezar trae mala suerte”. Aquel hombre bien mercería que se le perdonara la cabeza”.*
- El humor está ligado a la expresión verbal, por lo que es difícil traducirlo.
- Está tan imbuido de las características de la cultura en que se manifiesta, que muchas veces resulta totalmente incomprensible si se traslada a un ambiente cultural diferente.
- El humor es distinto de la ironía: la ironía es reírse de los demás. El humor es reírse con los demás.
- Siempre que se presente la ocasión de practicar el humorismo es un deber social impedir que tal ocasión se pierda.

“Los romanos apreciaban muy particularmente la gravitas y tenían en poca consideración la levitas”.

Lean el libro. Pásenlo bien. Vivan con humor.