

Y GOOGLE, ¿CÓMO LO HARÍA?

RESEÑA DEL LIBRO

JEFF JARVIS
**Y GOOGLE,
¿CÓMO LO
HARÍA?**



Hagas lo que hagas, Google lo acabará haciendo mejor que tú y además gratis ¿Estarás preparado?

Foto obtenida de PlanetaLibros.com

Si estas esperando descubrir los secretos tecnológicos de Google, este no es tu libro. Si estás esperando descubrir qué ha hecho de Google una empresa de éxito en este libro vas a encontrar más que esto, vas a encontrar cómo Google ha cambiado la forma de hacer negocios y la forma de aproximarnos a nuestros clientes.

Jeff Jarvis, periodista, bloguero, asesor, consultor, columnista semanal en el diario The Guardian, profesor, emprendedor, comunicador, escritor,... ¿En la era de Google se puede tener sólo una actividad profesional en toda la vida?, ha escrito un libro que se lee de un tirón con un ojo puesto en las letras y otro en nuestro interior.

Jarvis ha dividido el libro en dos bloques:

“en este libro intento ver el mundo como lo ve Google, analizando y deconstruyendo su éxito desde cierta distancia, para después aplicar lo que hemos aprendido a nuestras propias empresas, instituciones y carreras”

En el primer bloque todos los capítulos empiezan por **Una nueva...** y finalizan con *palabras mayores*:

- **Relación**, entre cliente y proveedor, entre las personas y las empresas. La verdadera clave del cambio por encima de la tecnología, los medios e incluso los negocios.
- **Arquitectura**, blogs, enlaces, redes, plataformas... que llevan a establecer conexiones con otros sin necesidad de intermediarios, favoreciendo la apertura y la colaboración para crear círculos virtuosos.
- **Esfera pública**, la vida es pública, igual que los negocios; ser transparente es un elemento clave para ser conocido, y por lo tanto, para generar oportunidades y llegar al éxito.
- **Sociedad**, autoorganizada.
- **Economía**, donde lo pequeño y lo gratuito están emergiendo.
- **Realidad de los negocios**: bits y conocimientos frente a ladrillos, mercados eficientes a través del conocimiento y la transparencia, mercados sin intermediarios.
- **Actitud**: CONFIANZA.
- **Ética**: admitir y corregir tus errores.
- **Velocidad**: no rápido, inmediato.

Para cerrar el bloque con los **Nuevos imperativos**, los de no te agarres a los beneficios de hoy e *innova, innova constantemente*. De este modo no sólo vamos descubriendo *cómo piensa Google* sino, aún más importante, cómo pensamos nosotros. Porque realmente este no es un libro sobre Google,

es un libro sobre tí, lector.

Y hay una pregunta que deberías responder:

¿en qué negocio estás?

En el siguiente bloque proyecta los cambios explicados anteriormente en los siguientes sectores económicos:

- Medios de comunicación
- Publicidad
- Comercio

- Bienes de servicio
- Fabricación
- Servicios
- Dinero
- Bienestar público
- Instituciones públicas

Y un último capítulo dentro de este bloque al que llama **Excepciones** y dónde califica de *casos perdidos* tanto al sector de *Relaciones públicas* como al de *abogados* y desarrolla la excepción que confirma que regla, **Apple**. Jarvis cierra el libro con un capítulo dedicado a la [generación G](#), también conocida como generación Y, como paradigma del cambio expuesto en los capítulos anteriores.

Si te dedicas a la enseñanza tienes aquí un buen filón porque el ejercicio que hace Jarvis es trasladable a una clase donde la primera parte del libro sirve de introducción a un trabajo de reflexión sobre el futuro de cualquier sector económico o de la sociedad. Incluso te sugiero no leer los capítulos si antes no has hecho primero tu reflexión anotando tus ideas para luego contrastarlas con las de Jarvis. Te llevará más tiempo terminar de leer el libro, pero disfrutarás y aprenderás mucho más de él.

En resumen, **Y Google, ¿cómo lo haría?**, me ha parecido un libro **optimista**, no sólo desde el punto de vista de los negocios sino también desde el punto de vista de la sociedad porque nos ayuda a descubrir las posibilidades que tenemos para construir un sociedad más justa. Sólo tenemos que creérnoslo. Pero también es un libro de **autoayuda**, para uno mismo o para una empresa, y un libro de **crítica** hacia los que viven en el siglo XIX sin darse cuenta que Google, Facebook, Craigslist,... han llegado y están cambiando el mundo.

ALGUNAS REFERENCIAS SOBRE EL LIBRO

- Blog de Jeff Jarvis: [Buzz Machine](#)
- [Web oficial del libro en español](#)

OTRAS REFERENCIAS

- [Generación Y o G](#)
- [Is Google Making Us Stupid?](#), de Nicholas Carr
- [Manifiesto Cluetrain](#)
- [Umair Haque](#), economista y blogero en Harvard Business Review

OTRAS EMPRESAS IMPRESCINDIBLES PARA ENTENDER ESTE LIBRO

- Amazon
- Apple
- eBay
- [Google](#)
- Craigslist
- Flickr
- Facebook
- Wikipedia

LECTURAS RELACIONADAS EN KNOW SQUARE

- [The long tail](#), de Chris Anderson

©Ángel Águeda Barrero
© Know Square S.L.