

JOSÉ DE LA PEÑA AZNAR

9 DE FEBRERO DE 2017

**¿CUÁL ES EL TEMA COMÚN DE LOS 10 LIBROS
FINALISTAS EN EL PREMIO KNOW SQUARE?**

ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

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

La semana pasada tuvo lugar el evento de entrega de Premios Know Square, entre ellos el de “Mejor libro de empresa” que fue para el titulado **“Negociar lo imposible” de Deepak Malhotra (Empresa Activa)**, profesor de Harvard especializado en negociación. En el evento tomó la palabra Antonio Garrigues y, entre las muchas chispas de genio y de ingenio que nos regaló, dijo algo con lo que me fui en la cabeza y que es el origen de este artículo. Nos dijo a los miembros del Jurado que seguro que este año, entre los 10 libros seleccionados había una temática común y que esta cambiaría sin duda alguna al año siguiente pues este mundo estaba en constante movimiento. No creo que lo dijera con estas mismas palabras, seguro que lo dijo mejor, pero este es el reto que yo me llevé.

Por el camino fui pensando que iba a analizar qué tenían en común los 10 libros que habíamos seleccionado entre los más de 80 recibidos y cuál era el tema predominante de este año.

Para recordarlo, la lista de los títulos de los 10 libros, entre los que salió el ganador, prescindiendo de sus autores, es:

- El auge de los robots
- Pensamiento caja negra
- Small Data
- Homo Deus
- Organizaciones exponenciales
- Cómo tomamos decisiones
- La empresa colaborativa
- Todo lo que he aprendido de la psicología económica
- Negociar lo imposible
- Alibaba y Jack Ma

Cuando veo el conjunto y tras haberlos leído todos para llegar a elegir al ganador, lo que me salta a la vista es una sencilla reflexión: Todos tratan de un modo u otro sobre el ser humano.

Se podría replicar que todo libro en última instancia trata del ser humano, pero no es cierto del todo y no ha sido la tónica general en los libros de empresa de otras etapas. Ha habido muchos libros: de econometría, de estrategia, de control de gestión, organización o de competitividad que no tienen al ser humano en el centro, sino mucho más a la empresa como organización o la cuenta de resultados o a las tecnologías y estrategias óptimas para conseguir mejores resultados. Sin embargo, estos 10 libros del 2016 tratan muy directamente del ser humano. Como si se tratara de un nuevo Humanismo, el mundo digital, al contrario que lo que muchos podíamos pensar, está redescubriendo que el hombre está en el centro.

El hombre es la medida de las cosas y también el modulador de los conocimientos. Gran parte de este redescubrimiento viene de los avances en lo que podríamos denominar *cognociencia*, basada en los descubrimientos alrededor del cerebro que se han hecho en los últimos 50 años. Estos conocimientos están desplazando al cerebro racional del centro de nuestro comportamiento y poniendo en su lugar al cerebro no consciente, a la intuición y a las emociones. Tomamos racionalmente decisiones que ya hemos tomado antes emocionalmente, es decir, justificamos lo que ya habíamos decidido sin saberlo.

Así, libros como: **“Todo lo que he aprendido de la psicología económica”** o **“Cómo tomamos decisiones”**, nos muestran estos “defectos” del razonamiento humano, estos sesgos que nos hacen tomar decisiones que no se parecen en nada a las que los economistas clásicos atribuían al “hombre económico” que siempre maximizaba su beneficio. En uno de ellos se cuenta como cuando por fin se juntaron psicólogos y economistas los primeros no podían creer que los economistas pensarán que el ser humano se comportaba como un maximizador de beneficios, como si fuese el algoritmo del Deep Blue jugando al ajedrez y menos que en ese comportamiento hubiesen basado sus teorías económicas.

Lo que encontramos en estos libros es un cerebro que nos ha mantenido con vida frente a los peligros durante más de un millón de años, pero que ahora cuando ha de afrontar decisiones económicas o de consumo o de la estresante vida moderna, se comporta de un modo inesperado para los estudiosos de esas ciencias.

El libro ganador, por ejemplo, **“Negociar lo imposible”**, nos muestra múltiples ejemplos de comportamiento irracional en negociaciones y nos da las claves para tratar con ellos que pasan en gran parte por la empatía, por entender los sentimientos y la posición emocional del otro, no solo su racionalidad ya que haciendo esto y creyendo que el otro solo trata de maximizar su ventaja nos equivocamos muy a menudo, a veces con consecuencias trágicas.

Nada hay tan humano como aprender, y nada tan difícil como aprender de los errores. El libro **“Pensamiento caja negra”** trata de esto tan humano y lo lleva a las organizaciones, a la empresa, incluso nos muestra como el error y su superación con una metodología es el motor de la construcción humana más asombrosa, la Ciencia. Pasamos de la frase ya manida de que “hemos de aprender de los errores” a las 400 páginas del libro que nos muestran cómo hacerlo bien o mal, con ejemplos en un sentido y en otro.

Un mundo más humano exige poner más atención al otro. La empatía en un medio y la observación, la atención plena es otro. En la base de la psicología, del *coaching*, etc. el interés sincero por el otro nos hace entender. **“Small Data”**, pese a su nombre comercial, trata de esto, de entender observando a otras personas, a otras culturas, en

sus detalles, en lo que no se dice pero se hace y de ahí sacar claves que a veces los grandes volúmenes de datos, el Big Data, no encuentran. Claves que tienen un valor económico real para las empresas.

Después está la componente social del ser humano. Contaba Harari en su anterior libro “Homo Sapiens” que lo que de verdad dio poder al ser humano sobre el resto de los animales fue poder organizarse en grandes grupos, en pueblos, naciones, imperios, y que la clave de todo esto eran los símbolos, la narrativa, lo inmaterial que nos unía porque lo creíamos. El dinero era la mayor creación de esta narrativa, solo funciona porque lo creemos y confiamos en que todos lo crean. Los seres humanos somos seres narrativos y sociales y el mundo digital solo ha venido a potenciar eso. Aumentamos y facilitamos nuestras redes de contactos, pasamos del mundo virtual a la real como si hubiese una continuidad y las plataformas digitales permiten modos de colaboración y de construcción de nuevas empresas basadas en este carácter social del ser humano. De eso tratan con mucho acierto otros dos de los libros de esta selección: **“La empresa colaborativa”** y **“Organizaciones exponenciales”**.

Incluso un libro sobre máquinas como es **“El auge de los robots”**, al final de lo que trata realmente es de las consecuencias para los seres humanos de esta proliferación de máquinas y de inteligencia artificial. Es un libro humano que busca respuestas humanas y sociales a consecuencias que el autor considera graves y que afectarán al trabajo, o al no trabajo de las personas desplazadas por máquinas más eficientes y más rentables. Las máquinas no se quejan, no toman vacaciones, no se ponen enfermas, pero, y esto es algo que no menciona el autor, no votan, no legislan, no tiene el poder de cambiar cómo se organiza la sociedad. Por eso la respuesta a un problema humano ha de ser una solución humana, no una solución tecnológica meramente.

Y hablando de futuro humano de eso trata **“Homo Deus”**. En ese libro el ser humano ya ha llegado al estadio final de su evolución como la hemos entendido hasta ahora. Lo que queda en adelante es otra cosa, es el cruce de seres humanos con tecnología entendiendo por tecnología algo mucho más amplio que incluye desde TIC a biotecnología, y nanotecnología. ¿Qué saldrá de esta mezcla? Una nueva etapa evolutiva del ser humano, un salto que nos hará ir más allá de las leyes biológicas. Aquí Harari se adentra en el pantano de lo futuro, con valentía pero el libro ya pasa aquí a ser ciencia ficción y deja de ser Historia.

Y por fin el libro más obviamente centrado en lo humano, **“Alibaba y Jack Ma”**, porque trata de un hombre concreto, de su biografía desde la niñez, de sus convicciones, de su lucha, de sus errores, de su suerte, de su valentía y de China y de cómo para sobrevivir en una cultura es mejor haber vivido y crecido en ella pues de otro modo no se entenderían los fracasos de Yahoo o Ebay con su visión occidental en China y el espacio que sus errores dejaron para crear otro gigante mundial como Alibaba.

Resumiendo, como este es mi primer año en el jurado no sé cuáles fueron los “temas” de las ediciones anteriores, pero tengo muy claro cuál ha sido el importante en esta: el ser humano es como es, como ha llegado a ser y ya tenemos las herramientas tecnológicas para tratar a cada uno diferenciadamente del otro. Se puede personalizar todo desde el aprendizaje hasta las ofertas de compra. Áreas del saber como el Marketing, la Economía o la Educación tienen mundo que aprender del cerebro humano y de sus particularidades a la hora de elegir entre opciones o a la hora de preferir un modo de llegar a él u otro. Las personas son las que se equivocan, las que cometen errores, pero son las que crean, las que innovan y las que hacen crecer el mundo. Las personas no son islas, son sociables, así se hacen mejores y también peores, pero lo social es una faceta imprescindible para el ser humano. Las creencias, los valores y los símbolos son la cultura, lo inmaterial de cada uno y son diferentes de un lugar a otro de la Tierra. No se va muy lejos sin entender esto y para ello la empatía es una buena herramienta. Todos estos libros finalistas del Premio Know Square nos hablan de todo esto, por eso son finalistas y por eso son grandes libros que leer.

Libros Finalistas Premios Know Square 2016



© José de la Peña Aznar
Jurado del Premio Know Square
© Know Square S.L.