



knowsquare .

PREPARADO POR: CONSEJO EDITORIAL DE KNOW
SQUARE

21 DE JULIO DE 2010

ESTRATEGIA Y AJEDREZ

RESUMEN DE LA CONFERENCIA DE MIGUEL ILLESCAS

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa de Know
Square S.L.

17 de junio de 2010. Conferencia de Miguel Illescas. IFEMA en el marco de Expomangement 2010
Asistentes: 60 personas, aforo casi completo.

Sobre el ponente: Miguel Illescas

Illescas es el gran representante español del ajedrez. Es título de Gran Maestro Internacional de Ajedrez y actual Campeón de España. Es miembro del Equipo Olímpico Español desde 1.986, ha sido 7 veces campeón de España Individual y 8 veces Campeón de España por Equipos. Actualmente es entrenador de ajedrez y fue el preparador del Campeón Mundial Vladimir Kramnik desde 1.999 hasta 2.006. Como empresario, es fundador de distintas empresas, todas ellas relacionadas con el ajedrez y que abarcan los campos de la formación, Internet, editoriales, etc.

Resumen de la conferencia

El exigente juego del ajedrez está indisolublemente unido al ego. Decía el filósofo George Steiner que *“una derrota en el tablero persigue al ego hasta su más recóndita guarida”*.

Lo que a continuación se va a ofrecer es un resumen de las conexiones que el ajedrez hace con la estrategia empresarial y en qué puede contribuir la primera a la segunda:

- 1) Planificar confiere una ventaja.
 - a. Esto pude observar claramente en la serie de partidas en las cuales el campeón mundial Kramnik, aspirante al título en aquellas fechas de 2000, venció al por aquel entonces campeón, Garry Kasparov. Yo entrenaba a Kramnik y con él estuvimos diseñando una estrategia contra Kasparov explotando sus puntos débiles. Nos llevó meses estudiarla, analizarla, ponerla en práctica. Contra Kasparov jugó el exceso de confianza, y cuando se encontró frente a frente con la trampa que le habíamos montado, y le pidió a su equipo que se pusiesen a estudiar cómo batirla, ya había perdido. ¿Por qué? Porque teníamos una ventaja de meses y ellos sólo tenían días.
- 2) Recalcar la importancia del análisis. Siempre y cuando uno disponga de tiempo, lanzarse a la acción es conveniente sólo si ya se ha visualizado la ventaja. Si no hay tal ventaja, y hay tiempo, es mejor no lanzarse a la acción, hay que reunir algo más de información.
- 3) El ajedrez trabaja en un plano dinámico. No se estudia un solo escenario, sino un sinfín de escenarios que dependen de uno mismo y del competidor (en la empresa del entorno):

AJEDREZ	EMPRESA
Evaluación de las posiciones	Valoración de las situaciones
Piezas (y su interrelación)	Activos
Actividad	Lo intangible

- 4) El entorno de incertidumbre es similar. En el ajedrez la primera jugada de blancas tiene 20 posiciones posibles, la primera de negras 40. En la tercera jugada, las blancas tienen 10.800.000 jugadas posibles, y las negras 324 millones. El gran campeón mundial de los años 20, Capablanca, respondía a la pregunta de “¿cuántas jugadas veía?” lo siguiente: “Una, la mejor”. Y otro campeón mundial, Petrosian, decía que “podría hacer mi juego más interesante si empezara a perder”.
- 5) Para ganar primero hay que no perder. Hay que prever nuestras debilidades y protegerse, atacando sobre esa protección.
- 6) El valor relativo de las piezas. Capablanca nos enseñó la importancia de la transformación de la ventaja: puedo cambiar un peón para sustituirlo por una ventaja posicional que luego pueda ser trascendental. Con frecuencia tenemos apego a lo logrado y nos cuesta desprendernos de ello.
- 7) El arte de la simplicidad. Que consiste sencillamente en trabajar con objetivos, no con jugadas.

De todo esto que hemos hablado les voy a poner un ejemplo. En 1996 Kasparov venció al ordenador Deep Blue. Yo también había jugado contra Deep Blue y lo había ganado. Los ingenieros de IBM me contrataron para la revancha contra Kasparov. Estudiamos a fondo sus debilidades, pero sobre todo estudiamos a fondo las debilidades de Deep blue y dimos con la clave: la debilidad de nuestro ordenador era su predecibilidad. Dada una serie de situaciones, siempre tomaba la misma decisión. En cuanto Kasparov adivinase el estilo de juego de la máquina, la ganaría. Por eso metimos rutinas aleatorias en Deep Blue. El resultado fue que Kasparov perdió en 1997. Fue un trabajo de análisis, de planificación, de protegerse de las debilidades nuestras, y de aprovechar la ventaja.

Comentarios a la conferencia y como conferenciante

- De pie, sobre atril. Si se moviera más por la sala, sería más efectivo.
- Al final, pide que el público intervenga, pero le sigue faltando interacción con la audiencia.
- El contenido es muy original, diferente a lo habitual que uno puede encontrarse en las empresas, pero había demasiada información.
- El ponente debería reducir los conceptos, ofrecer más ejemplos por cada concepto explicado. La audiencia así se lleva 2-3 mensajes claros.
- Tiene un estilo muy cerebral de explicar las cosas, aunque podría hacerlo un poco más emocional.
- El ponente tiene contenido y potencial, pero debe pulirlo.

Transparency vow

No hay limitaciones.

© Know Square S.L.